

Drs. G.C. de Graaff
Ing. J.W.A.M. Niks

No. 2.103

DE TOELEVERING VAN MENGVOEDERS
AAN DE VARKENSHOUDERIJ

December 1977

L 26

2.103_B



Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Structuuronderzoek

317504

Lijst van verwante LEI-publikaties

No. 2.86	Afzetstructuur van slachtvarkens af-boerderij in 1973 December 1976	f 15,--
No. 2.92	Aan- en verkoopstructuur van mestbiggen af-boerderij in 1973 Juli 1977	f 12,50
No. 2.93	De afzetstructuur van fokvarkens in 1973 Mei 1977	f 12,50
No. 2.96	De contractproductie in de varkens- houderij Augustus 1977	f 17,50

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	5
SAMENVATTING EN CONCLUSIES	7
1. HET ONDERZOEK	16
1.1 Doel en opzet	16
1.2 De steekproef	18
1.3 Nauwkeurigheid	18
2. DE MENGVOEDERINDUSTRIE IN ONTWIKKELING	20
2.1 <u>Het voer als kostenfactor in de varkenssector</u>	20
2.2 Ontwikkelingen in de produktie van mengvoeders	22
2.3 Concentratie van de produktie	25
2.4 Coöperatieve en particuliere ondernemingen	29
2.5 Bulkleveranties in ontwikkeling	32
2.6 Vertikale integratie en contractproduktie	33
3. DE VARKENSHOUDERIJEN ALS AFNEMERS VAN MENGVOEDERS	35
3.1 Het verbruik van varkensvoer	35
3.2 De regionale spreiding en concentratie van de voeraankopen	36
3.3 De slachtvarkenshouderij: regionale spreiding en bedrijfsomvang	36
3.4 De zeughouderij: regionale spreiding en bedrijfsomvang	40
3.5 "Combinatie"-bedrijven	43
3.6 Ontwikkelingen in de varkenshouderij	43
4. DE TOELEVERING VAN MENGVOEDERS AAN DE VARKENSHOUDERIJ	46
4.1 Inleiding	46
4.2 <u>De fysieke distributie van de mengvoeders</u>	46
4.3 <u>De concentratie van de afzet</u>	51
4.4 Coöperatieve en particuliere handel en industrie	53
4.5 <u>De vestigingsplaats van leveranciers en afnemers</u>	55
5. DE COMMERCIELE RELATIES TUSSEN MENGVOEDERLEVERANCIERS EN VARKENSHOUDERS	68
5.1 Inleiding	68
5.2 Afnamevrouw: het aantal relaties en de duur ervan	68
5.3 Afnamegebondenheid: lidmaatschap coöperatie en contractuele bindingen	71
5.4 De wijze van levering: bulk en gezakt	74
5.5 Prijskortingen op voerleveranties	77
5.6 Coöperatieve voerleveranties en coöperatieve afzet van slachtvarkens	81
BIJLAGEN	82

Woord vooraf

Het onderzoek naar de toelevering van mengvoeders aan de varkenshouderij is een onderdeel van een veelomvattend onderzoek naar de afzetstructuur en de verticale integratie in de varkenshouderij. Doel van het onderzoek is het verschaffen van inzicht in het afzetpatroon van varkens af-boerderij, in de aard van de relaties tussen de varkenshouders en hun marktpartners (leveranciers en afnemers) en ten slotte ook in de betekenis van de contractproductie in de varkenshouderij.

Alhoewel ook van indirecte betekenis voor de individuele varkenshouders, is de informatie in dit rapport toch primair bedoeld voor beleidsinstanties (overheid en belangengroeperingen) en uiteraard voor de ondernemingen die direct zijn betrokken bij de levering van mengvoeders aan de varkenshouderij t.w. de mengvoederindustrie, de molenaars en de voerhandelaren.

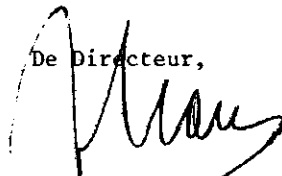
Deze publikatie is de vijfde in een reeks van publikaties over dit onderzoek. Reeds eerder verschenen rapporten over de afzetstructuur van slachtvarkens, de afzetstructuur van mestbiggen, de afzetstructuur van fokvarkens en de contractproductie in de varkenshouderij. In het nog volgende zesde rapport zal worden ingegaan op de financiering van de varkenshouderij middels contracten, terwijl ten slotte nog een samenvattend slotrapport zal worden uitgebracht.

De gegevens van dit onderzoek werden verkregen door middel van een enquête bij willekeurig gekozen varkenshouders verspreid over geheel Nederland. De enquête werd in het voorjaar van 1974 uitgevoerd door de districtsbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen. Ook de medewerkers van de sectie Marktstructuur van het Landbouw-Economisch Instituut hebben een aantal bedrijven geënquêteerd.

Een woord van dank aan de districtsbureauhouders voor de wijze waarop zij deze omvangrijke enquête destijds hebben uitgevoerd, is hier beslist op zijn plaats.

Deze publikatie is verzorgd door drs. G.C. de Graaff en ing. J.A.W.M. Niks van de afdeling Structuuronderzoek, sectie Marktstructuur. Bij de verwerking van het cijfermateriaal is assistentie verleend door een aantal medewerkers van deze afdeling en door de afdeling Statistiek.

De Directeur,



(A. Maris)

Den Haag, december 1977

Samenvatting en conclusies

De markt voor varkensmengvoer

De voerkosten maken ongeveer twee derdedeel uit van de totale kosten in de varkenshouderij. Aangezien vrijwel alle benodigde voer door de varkenshouderij als mengvoer wordt aangekocht en 44% van de totale mengvoederomzet van de mengvoederindustrie varkensvoer betreft, is het duidelijk dat er een sterke onderlinge verbondenheid is tussen de twee productiesectoren.

De varkenshouderij heeft zich het afgelopen decennium sterk uitgebreid. Daaraan parallel ontwikkelde zich de productie van varkensmengvoer van 2,2 mln. ton in 1964/1965 tot 4,5 mln. ton in 1974/1975. De jaarlijkse groei liep van jaar tot jaar sterk uiteen; na 1970 verminderde de groei geleidelijk.

Mengvoer wordt geproduceerd door ca. 660 bedrijven (1974/1975) met een gemiddelde productie van ca. 15.500 ton mengvoer, waarvan ca. 6.800 ton varkensvoer. De vraag kwam (1973) van ca. 59.000 varkenshouders, die gemiddeld ca. 70 ton varkensvoer per jaar kochten. Zowel het aantal mengvoederproducenten als het aantal varkenshouders verminderde sterk in de afgelopen jaren; voor beide categorieën resulteerde dat in een grotere productie per bedrijf.

De distributie van het mengvoer

Het mengvoer komt via drie verschillende distributiesystemen bij de varkenshouderij. Ca. 56% van het mengvoer gaat direct van mengvoederproducent naar varkenshouder, waarbij ook het handelscontact zonder tussenschakel plaatsheeft, m.a.w. de varkenshouder doet rechtstreeks zaken met de fabrikant en betreft zijn voer direct vanaf de fabriek. Ca. 27% van het mengvoer gaat weliswaar direct naar de varkenshouderij, maar het handelscontact loopt via de mengvoederhandelaar. Voor ca. 17% van het varkensmengvoer worden zowel de toelevering van het voer als het handelscontact door de mengvoederhandel verzorgd. Voor 27% functioneert de handel hierbij dus slechts als "besteladres" voor in hoofdzaak (90%) bulkleveringen; voor 17% is de handel zowel marktpartner als leverancier, het gaat hier hoofdzakelijk om zakgoed (72% van het voer).

Wat de fysieke distributie betreft levert de mengvoederproducent ca. 83% direct aan de varkenshouderij. De betekenis van deze rechtstreekse leveringen is in de loop der jaren toegenomen als gevolg van:

- a. sterk gestegen bulkleveranties, van ca. 7% in 1964/1965 tot ca. 70% in 1974/1975;

- b. groeiende betekenis van de verticale integratie waarbij de mengvoederindustrie in sterkere mate is betrokken dan de handel;
- c. schaalvergroting in de varkenshouderij en sterke vermindering van het aantal bedrijven;
- d. rationalisatie van de distributie in het kader waarvan nieuwe mengvoerbedrijven in de concentratiegebieden werden gevestigd.

Vooraf aan de grote varkenshouderijen vindt levering direct plaats. De mengvoederhandel is als zelfstandige functie (d.w.z. tegelijk als leverancier en als marktpartner) nauwelijks nog van betekenis voor de grote varkenshouderijen.

De concentratie van de mengvoederproductie en -afzet

De concentratie van de mengvoederproductie op een kleiner aantal bedrijven was in de afgelopen jaren indrukwekkend. Het aantal mengvoederbedrijven verminderde sinds 1964/1965 met ongeveer de helft; vooral het aantal kleine productiebedrijven verminderde sterk, terwijl de allergrootste in aantal iets toenamen. De gemiddelde productie per bedrijf steeg daardoor van ca. 4.000 ton mengvoeder in 1964/1965 tot ca. 15.500 ton in 1974/1975.

Van het geleverde varkensvoer aan de varkenshouderij was 32% afkomstig van de grote mengvoederproducenten (meer dan 100.000 ton mengvoeder), 17% van de middelgrote bedrijven (25.000-100.000 ton mengvoeder) en ca. 34% van de kleine producenten (tot 25.000 ton). Het resterende deel, zijnde 17%, werd door de "zelfstandige" mengvoederhandel geleverd.

Bij de leveranties door middelgrote en kleine mengvoederproducenten was de tussenhandel niet of nauwelijks betrokken. Van het door de grote productiebedrijven direct geleverde mengvoeder ging ongeveer drie vierdedeel via de tussenhandel. Als we er voorts rekening mee houden dat de zelfstandige voerhandel grotendeels door de grote mengvoederproducenten wordt bevoorrad, dan is de conclusie dat de grote producenten bij de afzet van het mengvoeder in heel sterke mate (85% van hun afzet!) op de een of andere wijze de handel hebben ingeschakeld.

De kleine varkenshouderijen kopen hun mengvoer van de kleine mengvoederproducenten en de handelaren; de grote varkenshouderijen vooral van de middelgrote en grote producenten.

Er zijn ook duidelijke verschillen in commerciële relaties tussen varkenshouders enerzijds en respectievelijk grote en kleine mengvoederproducenten anderzijds. In 1973 was 33% van het geleverde slachtvarkensvoer en 14% van het zeugevoer contractueel vastgelegd. De grote mengvoederproducten waren daarbij naar verhouding veel sterker betrokken dan de kleine producenten en handelaren; laatstgenoemde groepen leverden nogal wat voer op basis van loon(mest-)contracten!

Verder blijken de grote leveranciers veel meer dan de kleine producenten en handelaren, allerlei kortingen - zoals kwantum- en bulkkortingen - te geven op de prijs van het geleverde voer.

De coöperatieve en particuliere bedrijven

Iets meer dan de helft van het geleverde varkensmengvoer is afkomstig van coöperatieve bedrijven; in 1964/1965 was dit 45%. De concentratie van de produktie heeft zich in de coöperatieve sector sneller ontwikkeld dan in de particuliere sector.

Bij de particuliere bedrijven komen directe leveringen (zonder besteladres of zelfstandige handelaar) aan de varkenshouders relatief meer voor dan bij de coöperaties. De achtergrond hiervan is dat de particuliere sector relatief veel kleine mengvoederbereiders omvat die lokaal werkzaam zijn en in directe relatie staan met hun afnemers.

De voerleveranties op basis van contracten zijn in de coöperatieve en particuliere sector van gelijke betekenis. Bij de particuliere bedrijven ligt een relatief sterk accent op de loonmestcontracten.

De coöperaties geven één of meer prijskortingen over een groter deel van het door hun geleverde varkensvoer dan de particuliere bedrijven; de z.g. terugbetaling uit het coöperatieve jaarresultaat speelt hierbij een belangrijke rol.

De vestigingsplaats van mengvoederleveranciers en varkenshouders

De vestigingsplaats van de mengvoederleveranciers (producenten en handelaren) wordt in sterke mate bepaald door de regionale concentratie en spreiding van de varkenshouderij; zelfs in zo sterke mate dat de typische varkenshouderijgebieden tevens "mengvoederoverschotgebied" zijn (het aanbod afkomstig van in deze gebieden gevestigde leveranciers overtreft de vraag van varkenshouders in die gebieden).

Ruim 75% (!) van de varkenshouders koopt voer van mengvoederleveranciers die binnen een straal van 10 km rond de varkenshouderij zijn gevestigd. De grote varkenshouderijen krijgen het voer van op gemiddeld grotere afstanden gevestigde leveranciers dan de kleine bedrijven.

Kleine mengvoederproducenten en handelaren blijken slechts over korte afstanden aan de varkenshouderij te leveren; zij richten hun afzet op hun directe omgeving. De grote mengvoederproducenten blijken een veel grotere actieradius te hebben. Op grond van deze actieradius kan de volgende driedeling worden gemaakt:

- a. bedrijven (ca. 585 produceren en enkele honderden handelaren) van locale betekenis met een afzet van minder dan 25.000 ton, die zich concentreren op een gebied van 10 km rond de vestigingsplaats;

- b. beperkt regionaal werkende bedrijven (ca. 59) met omzetten variërend van 25.000 - 100.000 ton, die zich relatief (ongeveer een kwart van hun afzet) sterk richten op varkenshoudersrijen op een afstand van 10 - 60 km rond de vestigingsplaats;
- c. ruim regionaal en landelijk werkende bedrijven (ca. 16) die hun mengvoer, behalve in het hun omringende gebied, ook over grote afstanden distribueren.

Deze plaats- en regiogebondenheid beïnvloedt de onderlinge concurrentie. Plaatselijke molenaars, coöperatieve landbouwverenigingen en handelaren ondervinden concurrentie van een klein aantal gelijksoortige bedrijven en van slechts enkele regionale en landelijke bedrijven. Van betekenis is uiteraard ook dat de coöperaties onderling vaak een strakke begrenzing van het afzetgebied zijn overeengekomen.

Enkele conclusies en beschouwingen rond het thema: de varkenshouders als marktpartners van de veevoerleveranciers

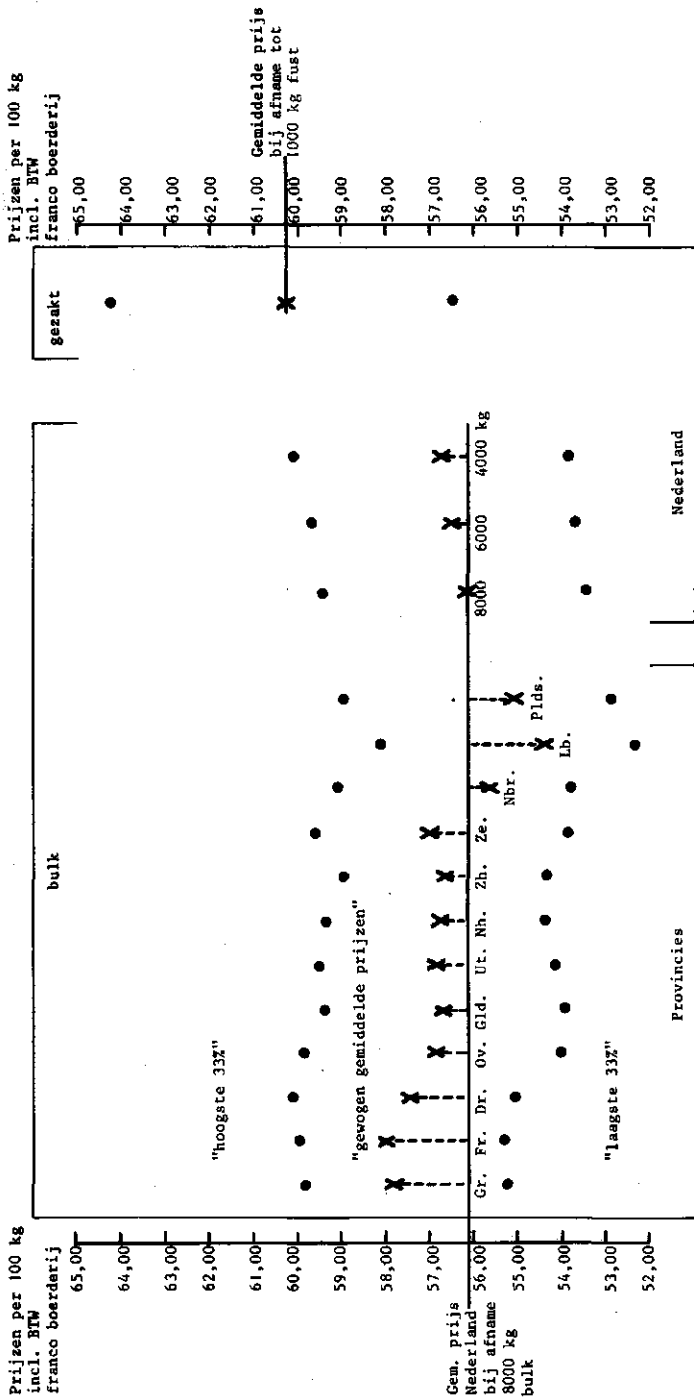
In deze paragraaf willen wij een aantal conclusies trekken uit de onderzoekingsresultaten. Conclusies die we concentreren rond de positie van de varkenshouders als marktpartners van de veevoerleveranciers. Alhoewel we ons uitgangspunt kiezen in de onderzoekingsresultaten, realiseren we ons anderzijds dat we hier en daar wat afdwalen van de harde onderzoekgegevens waarbij we de grens overschrijden van conclusies naar overdenkingen n.a.v. onderzoekresultaten. Het zij zo! We hopen daarmee dan een bijdrage te hebben geleverd voor een verdere discussie en mogelijk ook de eerste aanzet tot verdergaand onderzoek.

Als achtergrond voor onze overwegingen kiezen we de prijsstructuur voor mengvoerders in Nederland. We doen dat omdat de mengvoederprijzen van grote betekenis zijn voor het uiteindelijke financiële resultaat van de varkenshouderij. Immers, ca. 65% van het totale kostenpakket bestaat uit veevoerkosten en vrijwel alle benodigde varkensvoer wordt aangekocht als mengvoer.

De ontwikkeling en het niveau van de binnenlandse mengvoerprijzen staan uiteraard onder directe invloed van de wereldgrondstoffenmarkt; ca. 80% van de benodigde grondstoffen wordt geïmporteerd en wel in hoofdzaak uit derde landen en ca. 85% van de kosten van de mengvoederindustrie bestaat uit grond- en hulpstoffen. De prijzen die de varkenshouders voor het aangekochte mengvoer moeten betalen, lopen evenwel zó sterk uiteen, dat hierop wat dieper moet worden ingegaan. We zijn nl. van mening dat de desbetreffende prijsverschillen, althans ten dele, worden veroorzaakt door de marktstructuur. We beperken ons tot de markt van mengvoerders; de grondstoffenmarkt blijft buiten beschouwing, alhoewel ook de structuur van die markt van invloed is op de prijs van mengvoerders.

Figuur S 1 geeft op basis van de gegevens van tabel S 1, een beeld van de prijsstructuur van mestvarkensvoer (dat van zeuge-

Figuur S.1 De prijzenstructuur van mestvarkensvoer (brok) in de periode 1975/1976



Tabel S.1 Prijzen van varkensvoerders in gld. per 100 kg, incl. BTW, franco boerderij, bij afname van 8000 kg in bulk. Gemiddelden juli 1976 t/m juni 1977

		N.O.P. + O.Flevoland					Nederland afname		tot in 1000 kg fust								
		Limburg	Noord-Brabant	Zeeland	Zuid-Holland	Noord-Holland	Utrecht	Gelderland		Overijssel	Drenthe	Friesland	Groningen	8000 kg	6000 kg	4000 kg	
Voll. zeugebrok	GEM.	54,98	55,00	54,43	53,99	53,80	53,66	53,72	54,09	54,17	52,74	51,66	52,44	53,28	53,58	53,88	57,33
	L	52,91	53,15	52,53	51,64	51,47	51,26	51,61	51,81	51,25	51,07	49,78	50,40	50,73	51,09	51,22	53,69
	H	56,51	56,39	56,47	56,25	56,08	56,04	55,76	56,04	56,30	55,80	54,97	55,82	56,04	56,35	56,76	60,97
Voll. mestvarkensbrok	GEM.	57,80	57,92	57,43	56,85	56,63	56,80	56,73	56,65	56,99	55,65	54,39	55,09	56,13	56,44	56,73	60,22
	L	55,22	55,28	55,05	53,97	53,87	54,11	54,32	54,35	53,87	53,80	52,32	52,79	53,36	53,69	53,85	56,38
	H	59,82	59,94	60,08	59,78	59,37	59,48	59,34	58,95	59,59	59,09	58,06	58,93	59,38	59,69	60,06	64,26

NB. In deze prijzen zijn verwerkt bulk-, kwantum- en contantkortingen en eventueel terugbetaling aan het einde van het boekjaar.

GEM. = gewogen gemiddelde prijs, L = laagste 33%, H = hoogste 33%.

Bron: Prijsstatistiek, LEI, Den Haag.

voer verschilt wel gradueel, niet principieel) over de periode juli 1976 t/m juni 1977. Uit de desbetreffende figuur kan worden afgeleid dat:

- a. er prijsverschillen zijn afhankelijk van het gekochte kwantum en van de leveringswijze (bulk of gezakt);
- b. de gemiddelde prijzen in de regio's onderling verschillen;
- c. ook binnen de regio's de prijzen aanzienlijk uiteenlopen.

De werkelijkheid is in feite nog gevarieerder aangezien de figuur slechts gemiddelde prijzen en een beperkte reeks van hoeveelheidsvarianten in beeld brengt. Vergelijking met de situatie in voorgaande jaren leert bovendien dat het getekende prijsbeeld structureel van aard is.

Het effect van de geconstateerde prijsverschillen op de voerkosten moge uit de volgende voorbeelden blijken.

Het gemiddelde prijsverschil van mengvoer tussen Friesland en Limburg bedraagt f 3,50 per 100 kg. Voor een bedrijf in Friesland dat jaarlijks 1000 vleesvarkens aflevert en een voederverbruik heeft van 308 kg per varken, zijn de voerkosten: $1000 \times 308 \times 3,50 = f 10.780,-$ hoger dan voor een soortgelijk bedrijf in Limburg. In Limburg is het verschil tussen hoogste en laagste 33% van het voer: f 6,10 per 100 kg, d.w.z. een voerkostenverschil van: $1000 \times 308 \times 6,10 = f 18.790,-$. Deze berekeningen gelden onder overigens gelijke omstandigheden, een hypothese die de werkelijkheid vermoedelijk niet dekt.

Bovengenoemde prijsverschillen zijn voor een deel toe te schrijven aan verschillen in kwaliteit (voederconversie, groeisnelheid e.d.) en voor een deel aan het feit dat het merkproducten zijn. Ook het al dan niet begeleiden van de agrarische productie door de mengvoederproducent en tenslotte het al dan niet hebben van controlemerken, afgegeven door min of meer onafhankelijke instanties (CLO, ACV, KCM, SVO) die de produkten testen op kwaliteit en samenstelling, leiden uiteraard tot prijsverschillen. Als gevolg hiervan is prijsvergelijking van mengvoerders bijzonder moeilijk.

Het prijsbeeld wordt voor de verbruikers nog onduidelijker doordat de mengvoederleveranciers op uitgebreide schaal prijskortingen toekennen. Prijskortingen zijn algemeen verbreed; slechts ca. 20% van de varkenshouders had geen van de door ons gevraagde prijskortingen ontvangen. Doordat vrijwel iedere leverancier z'n eigen kortingsysteem hanteert, is het voor de varkenshouder moeilijk de voerprijzen te vergelijken, te meer daar cumulatie van kortingen vaak mogelijk is en de omvang van sommige kortingen eerst na verloop van een zekere periode bekend wordt.

Prijsconcurrentie en non-prijsconcurrentie vormen instrumenten van het marketingbeleid van de veevoerleveranciers. De kleine lokale bedrijven leggen het accent op service en persoonlijke relatie. De grote landelijke ondernemingen accentueren de bedrijfsvoorlichting (op basis van eigen research!), de contracten en

daarmee verbonden de financiering; zij gebruiken voorts het instrument van kwantum- en bulkkortingen op uitgebreide schaal. De grote mengvoederleveranciers maken in het algemeen op grote schaal gebruik van de tussenhandel. Dit maakt het aannemelijk dat de produkten van deze bedrijven in het algemeen wat hogere verbruikersprijzen noteren. In die richting wijzen b.v. ook de gemiddeld hogere procentuele marges voor de grotere bedrijven, e.e.a. volgens de CBS-Produktiestatistiek Veevoederindustrie (marge = waardeverschil inkoop en afzet). Hier doorheen speelt echter weer dat de grote coöperaties een vrij sterk accent leggen op prijsconcurrentie. Hoe het ook zij, deze verschillen in marketing per onderneming liggen ten grondslag aan de grote verschillen in prijsnoteringen binnen de regio's.

De prijsverschillen tussen de regio's zijn ten dele terug te voeren op de regionale werkzaamheid van de desbetreffende veevoederleveranciers. Ter illustratie het volgende. Het prijsniveau van regio Zuid blijkt ver beneden het landelijk gemiddelde te liggen, alle overige regio's erboven. In regio Zuid zijn de coöperatieve leveranties naar verhouding erg belangrijk; daarbij komt nog dat zowel in Noord-Brabant als in Limburg het voer van de coöperaties vrijwel uitsluitend afkomstig is van één centrale met ieder slechts enkele grote tot zeer grote produktiebedrijven. De hierdoor ontstane schaalvoordelen leiden tot lage prijzen.

De kleinere varkenshouders zijn veel afhankelijker van de veevoederleveranciers dan de grote varkenshouders. De kleinere varkenshouders zijn aangewezen op de in hun regio leverende mengvoederbedrijven, hetgeen medebepalend is voor het prijsniveau. De grote varkenshouderijen daarentegen kunnen het voer ook over grotere afstanden betrekken en zijn daardoor minder regio-gebonden. Bovendien kunnen de kleinere varkenshouders in veel mindere mate profiteren van allerlei kortingen dan de grote varkenshouders.

Het aankooppatroon van de varkenshouders vertoont een opmerkelijke stabiliteit, ondanks de grote verschillen in voerprijzen tussen en binnen de regio's. Misschien is het mede a.g.v. deze geringe veranderingsgezindheid m.b.t. de voerleverancier dat de geconstateerde voerprijsverschillen konden voortbestaan. Ca. 92% van de slachtvarkenshouders betreft zijn voer gedurende het gehele jaar van slechts één leverancier; van de bedrijven die al meer dan 5 jaar als varkensmesterij bestaan, heeft 80 à 90% een relatie met zijn voerleverancier die langer dan 5 jaren aaneengesloten voortduurt. En soortgelijk beeld doet zich voor bij de zeugenhouders.

De levering van het voer aan de varkenshouderij heeft tot op heden altijd een kleinschalig karakter gehad. Een groot aantal varkenshouderijen van betrekkelijk kleine omvang wordt bevoorrad door veel leveranciers, waaronder naar verhouding veel kleine plaatselijke mengvoederproducenten en veel kleine tussenhandela-

ren, die hetzij als wederverkoper hetzij als "besteladres" optreden voor grote mengvoederproducenten en dit laatste in toenemende mate. Die kleinschaligheid is in sommige opzichten aan het verdwijnen. Het aantal varkenshouderijen wordt steeds geringer en de produktie per bedrijf neemt toe. Daarbij komt dat ook het aantal kleine mengvoederproducenten sterk vermindert; de produktie concentreert zich bij een kleiner aantal grote mengvoederindustriën. Ook de betekenis van de tussenhandel daalt. De ontwikkeling van de bulkleveranties in de afgelopen jaren resulteerde in een sterke groei van de directe leveranties. Ook het handelscontact zal in de komende jaren veel directer worden, vermoedelijk gepaard gaande met verdergaande uitschakeling van de handel. Dit zal waarschijnlijk leiden tot een verder groeiende voorkeur van de mengvoerfabrikanten voor de grotere varkenshouderijen, d.w.z. een nog gunstiger positie van deze bedrijven t.o.v. de kleinere. Regionaal concentreerde de varkenshouderij zich in de afgelopen jaren meer en meer in het zuiden en oosten van het land, dit ten koste van de overige gebieden. Het is niet ondenkbaar dat de concentratietendens, ondanks de daaraan verbonden negatieve aspecten, zich in de komende jaren zal voortzetten.

Gelet op het voorgaande rijst de vraag in welke mate het bedrijfsontwikkelingsbeleid, zoals uiteengezet in de "Structuurvisie landbouw" van het Ministerie van Landbouw en Visserij, paralleliteit vertoont met het marketingbeleid van de mengvoederindustrie in het algemeen en dat van de afzonderlijke mengvoederproducenten.

We willen besluiten met de constatering dat de mengvoedermarkt nogal ondoorzichtig is (prijskoncurrentie, non-prijskoncurrentie, voerprijskortingen, groot aantal leveranciers met verschillend marketingbeleid, etc.). Aangezien de voerkosten ca. twee derde van het totale kostenpakket in de varkenshouderij vormen, verdient het ons inziens aanbeveling de prijsinformatie (door individuele mengvoederindustriën en door onafhankelijke instanties) t.b.v. de varkenshouderij te verbeteren.

1. Het onderzoek

1.1 Doel en opzet

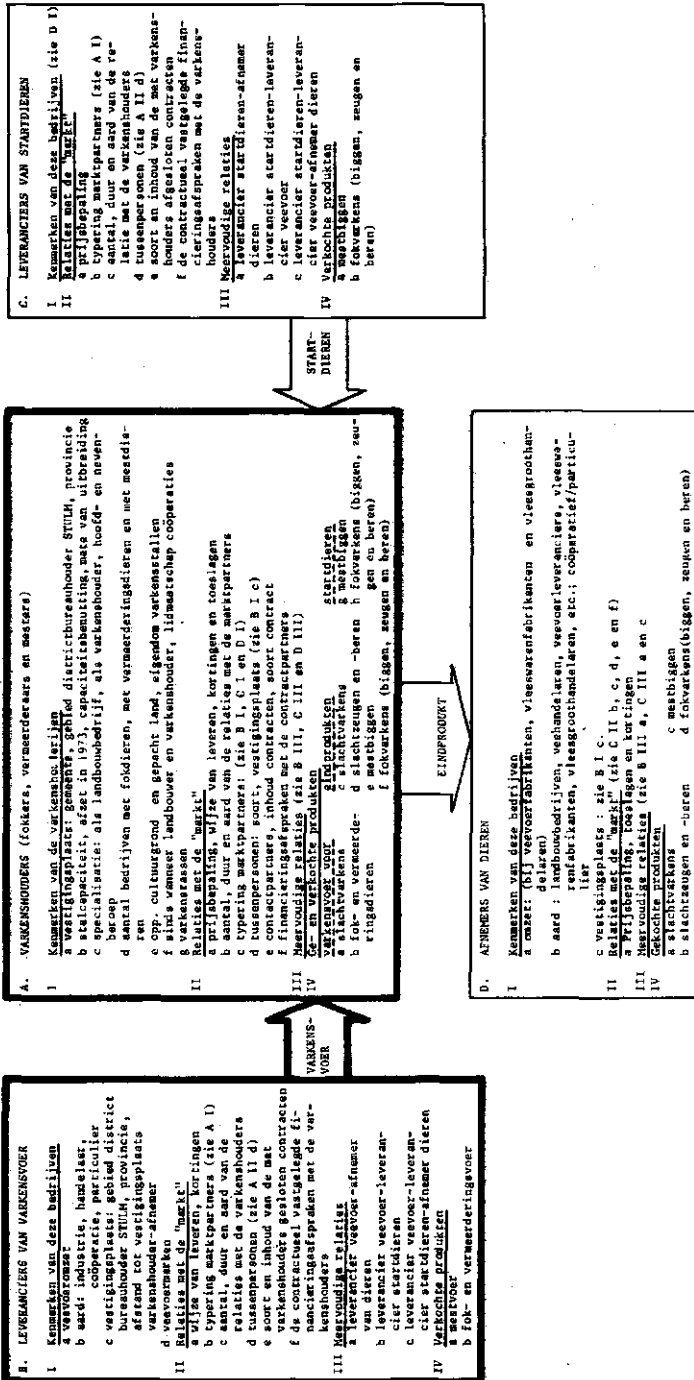
In 1974 heeft het Landbouw-Economisch Instituut een enquête gehouden bij varkenshouders betreffende de aan- en verkoopstructuur van varkens en varkensvoer in 1973. Dit onderzoek beoogde - kort samengevat - antwoord te krijgen op de vragen: met wie en op welke wijze regelen de varkenshouders respectievelijk de aankoop van de door hen benodigde aantallen dieren en hoeveelheden varkensvoer en de verkoop van de door hen geproduceerde varkens. Figuur 1.1 geeft een schematisch overzicht van de onderzochte aspecten.

In dit rapport over de toelevering van mengvoeders aan de varkenshouderij wordt aandacht besteed aan de aspecten vermeld in figuur 1.1 onder B.I a t/m d, B.II a t/m d en B.IV, alsmede de aspecten vermeld bij A.I a t/m d en f, A.II a t/m e en A.IV a en b. Een viertal overwegingen heeft ertoe geleid dat wij deze aspecten niet als elementen van de andere publikaties, maar in een op zich zelf staand verslag belichten.

Allereerst wijzen we erop dat de voerkosten ca. 65% van de totale kosten in de varkenshouderij uitmaken, hetgeen op zich voldoende reden is voor een aparte behandeling. Als gevolg van die dominante positie van de voerkosten zijn de ontwikkelingen in de mengvoederindustrie van vitale betekenis voor de varkenshouderij. Informatie over de structuur en de ontwikkelingen dienaangaande van de mengvoederindustrie bieden de jaarlijkse Mengvoederenquêtes van het Produktschap voor Veevoeder. Deze gegevens boden de mogelijkheid de analyse van onze enquêteresultaten te verdiepen. Behandeld als onderdeel van de andere publikaties zou evenwel hebben geleid tot doublures en al te omvangrijke rapporten. Daarbij komt nog - en dat is de derde overweging - dat we in feite te doen hebben met een tweetal sectoren, t.w. de mesterij en de zeugenhouderij. Juist de vergelijking van de beide sectoren vormt een interessant aspect dat beter tot z'n recht komt indien behandeld in één rapport. Een vierde overweging ligt besloten in de belangstelling die beleidsinstanties (overheid en bedrijfsleven) de laatste jaren hebben getoond voor het verschijnsel van de contractproductie. De betrokkenheid van de mengvoederindustrie bij de contractproductie in de varkenshouderij is evident. Alles bijeengenomen voldoende redenen voor deze aparte publikatie over de toelevering van mengvoeders aan de varkenshouderij.

In hoofdstuk 2 van dit rapport wordt een beschrijving gegeven van de belangrijkste marktstructurele ontwikkelingen in de mengvoederindustrie. In hoofdstuk 3 volgt dan een typering van de bedrijven aan de andere kant van de markt, nl. de varkenshoude-

Figuur 1.1 Terrein van onderzoek en samenhang tussen de onderzoekingsresultaten



rijen. In de dan volgende twee hoofdstukken bezien we in welke verhouding deze twee groepen van bedrijven tot elkaar staan. In hoofdstuk 4 letten we in het bijzonder op de toelevering van mengvoeders aan de varkenshouderij; hier komen aan de orde de onderscheiden distributiekkanalen, de concentratie van de toelevering, regionale aspecten en de verhouding coöperatief - particulier. De commerciële relaties komen aan bod in hoofdstuk 5; we letten hierbij o.a. op de duur van de relaties, de contractgebondenheid en de voorkomende prijskortingen op het geleverde mengvoer.

1.2 De steekproef

Het onderzoek is verricht door middel van een enquête bij 2759 varkenshouders (fokkers, vermeerderaars en mesters), waarbij inbegrepen de volgende groepen bijzondere bedrijven: varkenshouders van fokkerijgroeperingen, van veevoerleveranciers, van veehandelaren en van vleesgroothandelaren, alsmede selectiemesterijen en proefbedrijven.

De steekproef is getrokken uit de ca. 60.000 varkenshouderijen die medio 1973 waren geregistreerd, t.w. slachtvarkensproducenten ca. 24.900, biggenproducenten ca. 22.200 en "combinatiebedrijven" ca. 12.900. Alle bedrijven zijn ten behoeve van de steekproefftrekking gegroepeerd in grootteklassen op grond van de geregistreerde aantallen slachtvarkens en/of zeugen. Daaruit is een gestratificeerde steekproef getrokken in die zin dat op willekeurige wijze zijn getrokken 1% van de kleine bedrijven, 4,5% van de kleine middenbedrijven, 18,2% van de grote middenbedrijven en 100% van de grote bedrijven. De steekproef die uiteindelijk resulteerde, omvatte zoals gezegd 2759 bedrijven waarvan 768 slachtvarkensproducenten, 935 zeugenhouders en 1056 "combinatiebedrijven".

De enquête bij varkenshouders is uitgevoerd door de districtbureauhouders van de Stichting tot Uitvoering van Landbouwmaatregelen (STULM), terwijl de bijzondere bedrijven zijn geënquêteerd door de medewerkers van de sectie Marktstructuur van het Landbouw-Economisch Instituut.

1.3 Nauwkeurigheid

Rekening houdend met de verschillen in steekproefdichtheid per grootteklasse zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld. Daarbij dient men zich te realiseren dat het werken met een steekproef altijd leidt tot een zekere mate van statistische onnauwkeurigheid als gevolg van toevallige omstandigheden. In bijlage I wordt daarop nader ingegaan. Naast toevallige afwijkingen is het ook denkbaar dat systematische afwijkingen een storende invloed hebben op de uitkomsten. In dit verband moet erop

worden gewezen dat de betrouwbaarheid van de steekproef behalve door de wijze van steekproeftrekken en de non-response, mede bepaald wordt door de juistheid van het adressenbestand waaruit getrokken wordt. Vrijwel geen enkel adressenbestand is compleet en actueel zodat ook in het onderhavige onderzoek dit soort onnauwkeurigheden van invloed zijn geweest op de resultaten. Verder zij erop gewezen dat ook registratie- en interpretatiefouten oorzaken kunnen zijn van onnauwkeurigheden.

In het licht van deze overwegingen zal het duidelijk zijn dat de in dit rapport vermelde, deels al afgeronde, resultaten een nauwkeuriger indruk wekken dan in feite het geval is.

2. De mengvoederindustrie in ontwikkeling

2.1 Het voer als kostenfactor in de varkenssector

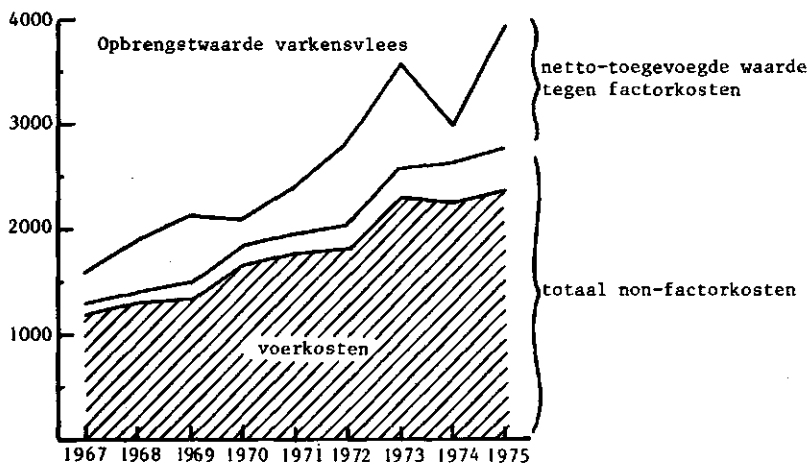
In figuur 2.1 wordt een beeld gegeven van de kosten en opbrengsten in de varkenshouderij gedurende de jaren 1967 t/m 1975, met name de plaats van de voerkosten in het geheel wordt daarbij belicht. Uit de desbetreffende gegevens blijkt dat de voerkosten in de jaren 1973 t/m 1975 gemiddeld 87% van de non-factorkosten (aangekochte grondstoffen en diensten) en 67% van de totale kosten vertegenwoordigen. In de loop der jaren is de relatieve betekenis van de voerkosten geleidelijk minder geworden hetgeen vooral moet worden toegeschreven aan een sterkere stijging van de factorkosten (rente en arbeidskosten). De sterk wisselende omstandigheden op de markt voor varkensvlees leidt van jaar tot jaar tot grote verschillen in toegevoegde waarden. Verder blijkt dat in de "slechte" jaren 1970, 1971 en 1974 ongeveer driekwart of meer van de totale produktiewaarde van de sector benodigd was voor de aankoop van het varkensvoer!

Dat op de lange termijn gezien de belangen van de varkenshouderij en van de mengvoederindustrie en -handel in hoge mate parallel lopen, behoeft gelet op het voorgaande, dan ook niet nader te worden aangetoond.

Het onderhavige hoofdstuk is verder gewijd aan een schets van de mengvoederindustrie in Nederland zoals die zich thans aan ons voordoet en zoals die zich sinds 1964 heeft ontwikkeld. We maken daartoe voornamelijk gebruik van gegevens uit de Mengvoeder-enquête van het Produktschap voor Veevoeder, die ieder jaar opnieuw wordt gehouden en gepubliceerd. Achtereenvolgens besteden we aandacht aan de ontwikkeling van de mengvoederproduktie zowel naar voedersoorten als naar regionale aspecten. Een tweede aspect dat aan de orde komt, betreft de concentratie van de produktie in de bedrijven en de ontwikkelingen dienaangaande. De verdeling van de produktie over coöperatieve en particuliere bedrijven vormt een derde aspect. Vervolgens komen in het gezichtsveld de wijzen van levering van het mengvoer waarbij speciale aandacht voor de ontwikkeling van de bulkleveranties. Ten slotte letten we op het verschijnsel van de verticale integratie en de contractproduktie. Al deze onderdelen die hier op zich én in ontwikkeling worden bezien, zullen in de volgende hoofdstukken nogmaals aan de orde komen, maar dan - op grond van onze eigen enquêteresultaten - in relatie gebracht met de toelevering van het mengvoer aan de varkenshouderijen.

Figuur 2.1 Kosten en opbrengsten in de varkenshouderij (1967 t/m 1975)

x 1 mln. gld.



voerkosten
als % van:

.non-factor kosten	93	92	91	90	90	89	89	87	85
.non-factor+ factorkosten	76	75	71	71	69	68	70	66	63
.opbrengst- waarde vlees	75	68	64	80	75	64	64	76	60

Bron: LEI.

2.2 Ontwikkelingen in de produktie van mengvoeders

In het jaar 1974/1975 bedroeg de totale produktie van mengvoeders ruim 10,2 mln. ton. De verdeling van dit kwantum over de verschillende voedersoorten blijkt volgens figuur 2.2 als volgt te zijn: varkensvoer 44%, rundveevoer 33%, pluimveevoer 21% en een beperkte hoeveelheid overige mengvoeders van 2%. Vergelijking met het jaar 1964/1965 leert ons dat de produktie sindsdien toenam met ca. 87%. In de tussenliggende periode, die zich overigens kenmerkt door een gestage groei met jaarlijkse groeipercentages, liggend tussen 10% en 2%, is de onderlinge verhouding tussen de verschillende mengvoedersoorten nogal veranderd.

De produktie van varkensvoer verdubbelde in de desbetreffende periode van 2,3 mln. ton tot 4,5 mln. ton in 1974/1975. Aangezien de varkensstapel vrijwel volledig is aangewezen op voeding met aangekochte mengvoeders, ligt het voor de hand dat de produktie van varkensmengvoer parallel verloopt met de ontwikkelingen in de varkensproduktiesectoren (slachtvarkens- en biggenproduktie). In 1965/1966 zien we een sterke produktiegroei van varkensvoer, in de daarop volgende drie jaren t/m 1968/1969 een minder sterke toename, vervolgens in de jaren 1969/1970 en 1970/1971 weer een sterke groei, die vanaf dat moment geleidelijk minder wordt en zich in 1974/1975 lijkt te stabiliseren. De groei van de varkensvoerproduktie was in verhouding tot de andere produktiesectoren zó sterk dat het in 1971/1972 ca. 47% van de totale produktie uitmaakte. Daarna loopt het relatieve aandeel terug tot ca. 44% in 1974/1975. Dit laatste vooral als gevolg van een sterke groei in de rundveevoederproduktie.

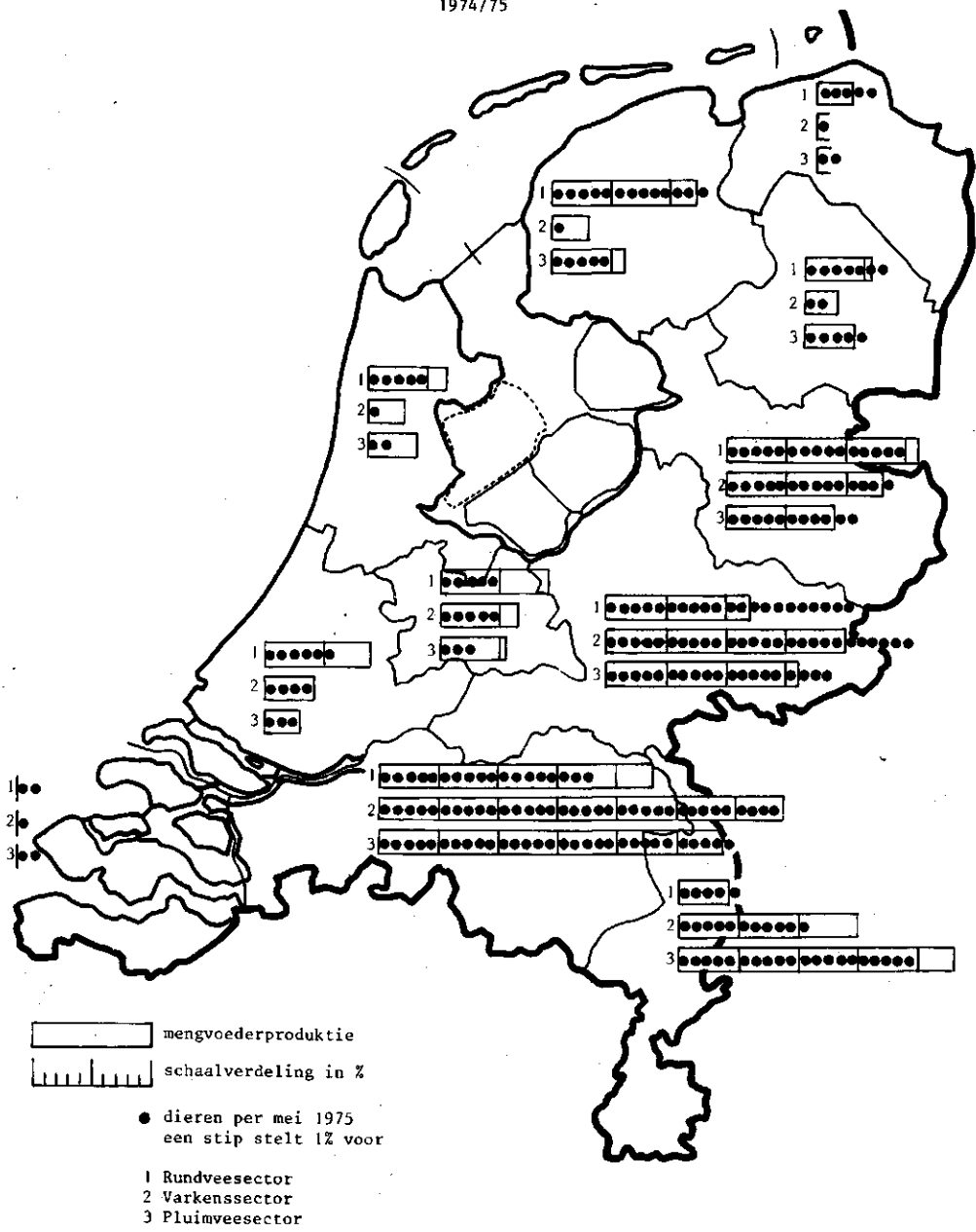
De produktie van rundveevoeders nam met 133% toe van 1,4 mln. ton in 1964/1965 tot 3,3 mln. ton in 1974/1975. Deze groei werd mogelijk gemaakt zowel door de vergroting van de rundveestapel als door de groei van het krachtvoerdersverbruik per dier, hetgeen sinds 1968/1969 met ongeveer de helft toenam. Overigens zij erop gewezen dat de jaarlijkse produktiegroei sterk varieert, wat samenhangt met de positie van de ruwvoedervoorziening en de omvang van de jaarlijkse uitstoot van het melkvee.

De pluimveevoederproduktie (in 1964/1965 nog een derde van het totale pakket mengvoeders) nam met 25% toe tot ca. 2,2 mln. ton, d.w.z. circa een kwart van de totale mengvoederproduktie. In de periode 1964/1965 tot 1967/1968 nam de produktie nauwelijks toe, hetgeen de resultante was van een sterke uitbreiding van de slachtkuikenstapel en een eveneens sterke teruggang in de legkippenstapel. In de dan volgende drie jaren zien we een sterke groei van de pluimveevoederproduktie (zowel de slachtkuiken- als de legsector sterk in opmars!). Daarna stabiliseert het beeld zich op een veel lager niveau.

De sterk uiteenlopende groeipercentages (slechts incidenteel negatief!) in de afzonderlijke sectoren, compenseren elkaar grotendeels in de totale mengvoederproduktie, waardoor het algemene beeld een stuk rustiger is.

Figuur 2.3

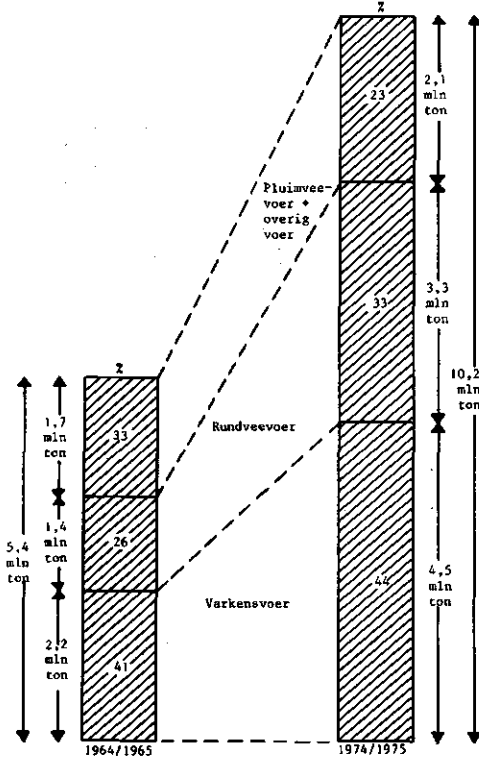
MENGOEDERPRODUKTIE EN VEEBEZETTING
 PER PROVINCIE IN PROCENTEN
 1974/75



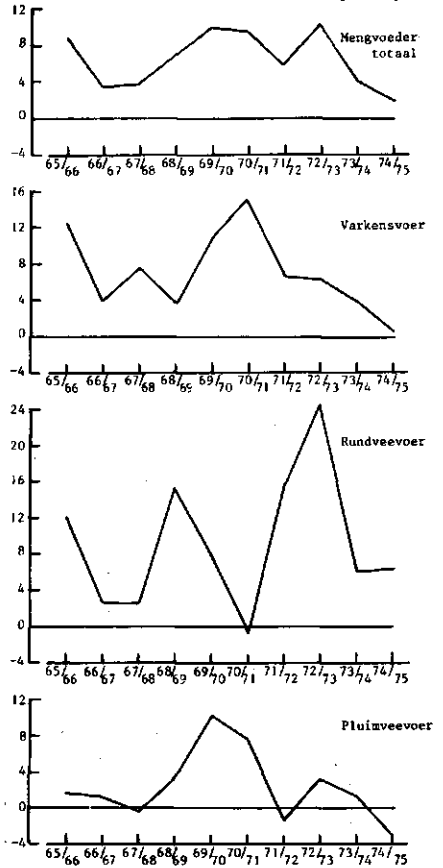
Bron: Mengvoederenquête. Produktschap voor Veevoeder.

Figuur 2.2 De ontwikkeling van de mengvoederproductie in Nederland (1964 t/m 1975)

I. De samenstelling van de productie

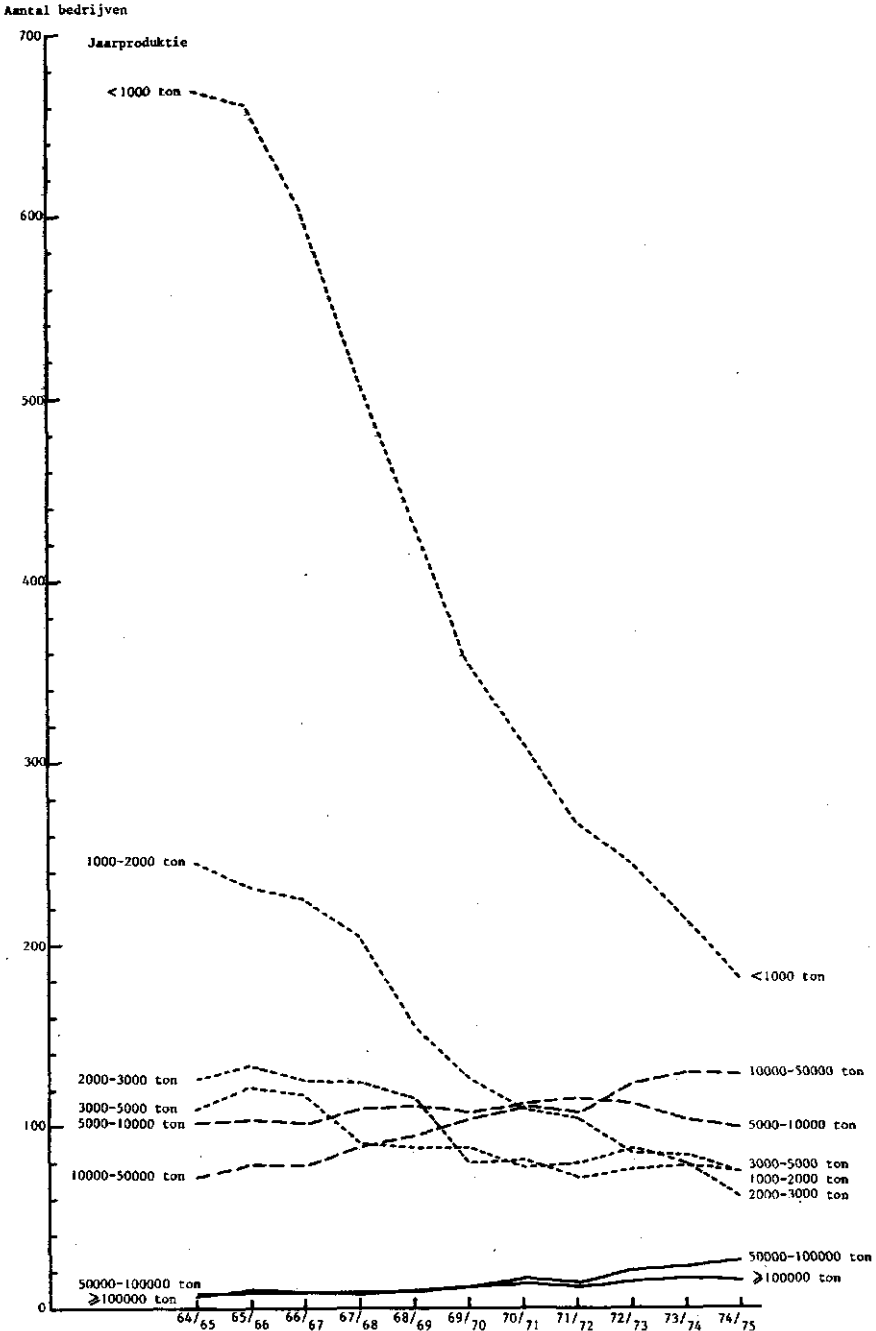


II. De jaarlijkse groei per voedersoort (in % van het voorafgaande jaar)



Bron: Berekend op basis van Mengvoederenquête. Produktschap voor Veevoeder.

Figuur 2.4 Ontwikkeling van het aantal mengvoederproduktiebedrijven in de periode 1964 t/m 1975



Regionaal gezien is de mengvoederproduktie ongeveer verdeeld overeenkomstig de verdeling van de onderscheiden veestapels. Bijgaande figuur (2.3) uit de Mengvoederenquête 1974/1975 geeft daaromtrent een globaal beeld. Wij wijzen erop dat wat in een bepaalde provincie wordt geproduceerd niet persé ook daar behoefte te worden verbruikt. Zo is het zeer wel denkbaar dat een deel van de produktie van Noord-Brabant en Utrecht wordt afgezet in Gelderland. Dit neemt niet weg dat in het algemeen de locatie van de produktie zich sterk richt naar die van het verbruik. We komen later in dit rapport hierop nog uitvoerig terug voor zover het althans de afzet van varkensvoerders betreft.

In welke mate zijn er in de periode 1964/1965 - 1974/1975 veranderingen opgetreden in de verdeling van de produktie van varkensvoer over de regio's? Drie opmerkingen daarover. De relatieve positie van de produktie in Noord-Brabant nam toe van 24% tot 34%! Te zamen met de relatief gelijk gebleven positie van Limburg, betekent dit dat de produktie in regio Zuid bijna 50% van het totaal omvat. In de tweede plaats zij erop gewezen dat de relatieve plaats van het 2e belangrijke produktiegebied Oost gelijk is gebleven; dit gebied neemt thans ongeveer een derde van de totale produktie voor zijn rekening. Ten slotte zij nog vermeld dat de overige produktiegebieden sterk zijn teruggevallen: van 30% in 1964/1965 tot 19% in 1974/1975.

Voor gedetailleerde gegevens over de produktie van de verschillende mengvoedersoorten en de regionale verdeling van de varkensvoerproduktie wordt verwezen naar de bijlagen 2 en 3.

2.3 Concentratie van de produktie

De produktie van mengvoeders kwam in 1974/1975 tot stand op 660 bedrijven 1) verspreid over het gehele land en qua vestigingsplaats geconcentreerd in het oosten, het zuiden en het westen van het land in welke gebieden respectievelijk 272, 173 en 110 bedrijven waren gevestigd. De gemiddelde produktie per bedrijf bedroeg in dat jaar ca. 15.500 ton mengvoeder (rundvee-, varkens-, pluimvee- en overige voeders). Dit gemiddelde is op zich niet zo veelzeggend omdat de uitersten nogal ver uiteenliggen, variërend van een jaarproduktie van enkele honderden tonnen tot ongeveer één miljoen ton per onderneming (een onderneming kan meerdere bedrijven omvatten).

Op grond van hun ontwikkelingspatronen (zie figuur 2.4) in de periode 1964 t/m 1975 kunnen we de mengvoederproducenten in een drietal hoofdgroepen indelen, t.w. bedrijven met een jaarproduktie(1974/1975) van:

1) De Mengvoederenquête telt bedrijfseenheden waarin mengvoeder wordt bereid.

- 1 - 5.000 ton:
59% van de bedrijven en 6% van de produktie;
- 5.000 - 50.000 ton:
35% van de bedrijven en 33% van de produktie;
- meer dan 50.000 ton:
6% van de bedrijven en 61% van de produktie.

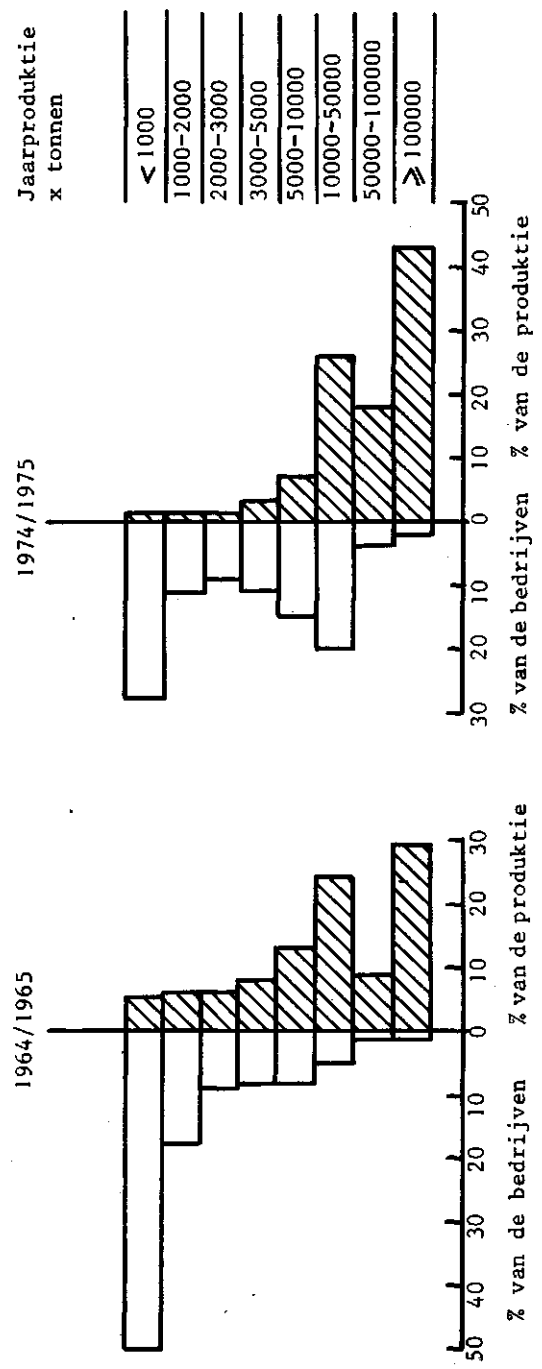
De kleinere bedrijven (1 - 5.000 ton) hebben niet alleen wat betreft hun aandeel in de totale produktie, maar ook gelet op aantallen bedrijven terrein moeten prijsgeven; dit laatste geldt vooral voor de allerkleinste bedrijven. De middengroep met produktiecijfers van 5.000 - 50.000 ton vertoont aanvankelijk, d.w.z. in het begin van de beschouwde periode, wat aantallen bedrijven betreft, een zekere groei; in de loop van de zeventiger jaren stabiliseert zich dit echter. In 1964/1965 bedroeg het aantal bedrijven in deze groep 174 en in 1974/1975 was dat 227. Het aandeel van deze groep in de totale produktie liep weliswaar iets terug, maar absoluut gezien, d.w.z. in tonnen mengvoeders, zien we toch een sterke groei. De groep grote bedrijven met produktiehoeveelheden van meer dan 50.000 ton groeide van 16 bedrijven in 1964/1965 tot 41 bedrijven in 1974/1975; hun aandeel in de totale produktie nam toe van 39% in 1964/1965 tot, zoals gezegd, 61% in 1974/1975. Voor meer gedetailleerde informatie verwijzen we naar figuur 2.5 en bijlage 4.

Deze ontwikkeling ging uiteraard gepaard met een toename van de gemiddelde produktie per bedrijf van ca. 4.000 ton in 1964/1965 tot ca. 15.500 ton in 1974/1975, d.w.z. bijna een verviervoudiging.

Regionaal zijn er met betrekking tot de gemiddelde produktie per bedrijf nogal wat verschillen (zie tabel 2.1). De provincies Noord-Brabant en Limburg liggen duidelijk boven het landelijk gemiddelde; dat geldt ook voor Friesland en Drenthe. Onder het landelijk gemiddelde liggen de provincies Gelderland en Zuid-Holland.

Ter toelichting op het voorgaande nog enkele opmerkingen. Een groot aantal produktie-eenheden heeft in de loop der jaren moeten afhaken. Een aantal ervan is evenwel meegegroeid met de algemene sectorgroei en is in een hogere produktieklasse terecht gekomen. Voorts wijzen wij erop dat in de klassen van de grotere bedrijven nogal wat nieuwe bedrijfseenheden zijn gekomen. Te denken valt aan nieuwe vestiging van Wessanen in Meppel (1973-1974), Koopmans in De Wijk bij Meppel (1974), Hendrix in Heijen (1971), UTD in Helmond (1970), Gehave in Den Bosch (1970), ABC in Lochem (1975). Hierbij moet worden aangetekend dat deze nieuwe vestigingen voor het merendeel onderdelen vormen van reeds bestaande, in het algemeen grote, ondernemingen met meerdere vestigingen in het land en dat echt nieuwe ondernemingen niet op het toneel zijn verschenen. De produktiecapaciteit van deze nieuwe bedrijfseenheden ligt op een hoog niveau (meer dan 100.000 ton!) terwijl ze meestal gevestigd zijn in expansiegebieden van de veehouderij. Ten dele komen de nieuwe vestigingen in de plaats van verouderde en meer

Figuur 2.5 Ontwikkeling in de procentuele verdeling van produktie en bedrijven over produktieclassen.



Bron: Berekend op basis van Mengvoeder-enquête. Produktschap voor Veevoeder.

verspreide productiecapaciteit binnen ondernemingsverband. Ook regionaal zien we opmerkelijke verschillen in die zin dat b.v. de noordelijke provincies en Limburg relatief een sterkere teruggang van het aantal bedrijven vertonen dan b.v. Overijssel en Utrecht. Hierbij speelt overigens heel sterk het aspect van de particuliere en coöperatieve organisatievorm van de bedrijven, dat van gebied tot gebied sterk in betekenis kan verschillen.

Tabel 2.1 Gemiddelde produktie per bedrijf in de regio's

	1964/1965		1974/1975	
	aantal bedrij- ven	gem. prod. per bedr. in tonnen	aantal bedrij- ven	gem. prod. per bedr. in tonnen
Nederland	1339	4000	660	15500
Groningen	33	3500	11	15700
Friesland	32	10700	15	47300
Drenthe	51	4300	15	25800
Overijssel	39	3800	95	13600
Gelderland	354	2800	177	9400
Utrecht	70	6100	46	15600
Noord-Holland	72	5100	31	14700
Zuid-Holland	160	3600	74	7100
Zeeland	43	100	23	500
Noord-Brabant	227	5200	115	26000
Limburg	158	4200	58	22400

Bron: Op basis van gegevens van Mengvoederenquôte.
Produktschap voor Veevoeder.

2.4 Coöperatieve en particuliere ondernemingen

In 1974/1975 werd 52% van de totale mengvoederproduktie in coöperatieve bedrijven voortgebracht; sinds 1964/1965 zien we op dit punt een geleidelijke toename van 45% coöperatief tot de situatie van nu. Voor varkensmengvoer is het beeld vrijwel identiek, t.w. in 1964/1965 ca. 46% coöperatief en in 1974/1975 ca. 53%. Regionaal vertoont het coöperatieve marktaandeel grote verschillen; om dit aan te tonen beperken we ons tot varkensvoer. Relatief hoog is het coöperatieve marktaandeel in Noord-Brabant (60%), Gelderland (61%) en Drenthe (57%); in de andere gebieden ligt dit aandeel óf op het landelijk gemiddelde (Limburg en Overijssel) óf duidelijk daaronder (Zuid-Holland, Noord-Holland, Utrecht, Groningen en Friesland). Het verloop in de periode 1964/1965 t/m 1974/1975 verschilt per regio: in Noord-Brabant en Limburg aanvan-

kelijk een sterke groei maar na een hoogtepunt in 1971/1972 toch een duidelijke relatieve teruggang; niettemin per saldo over de gehele periode toch een toegenomen coöperatief marktaandeel. In Overijssel moesten de coöperaties relatief gezien terrein prijsgeven, terwijl ze in Gelderland vrijwel gelijk bleven. In de overige gebieden (met uitzondering van Friesland) een behoorlijke groei van het coöperatieve aandeel in het totaal. Overigens kan erop worden gewezen dat de vestiging van een nieuwe productie-eenheid in een bepaalde provincie daar het beeld sterk kan doen veranderen; let b.v. op Drenthe, dat in 1974/1975 na een gestage groei in de voorliggende jaren van 58% naar 74%, wat coöperatief marktaandeel betreft plotseling terugvalt naar 57%! (Zie verder de gegevens in bijlage 6).

Vermeldenswaard is verder dat de concentratie in de coöperatieve sector verder voortgeschreden is en zich ook in een sneller tempo heeft voltrokken dan in de particuliere sector. Zo verminderde blijkens tabel 2.2 het aantal coöperatieve mengvoederproducenten in de periode 1964 - 1975 van 306 naar 128, d.w.z. met 59%; in de particuliere sector liep het aantal bedrijven terug met 49% van 1033 naar 532. De gemiddelde productie op de coöperatieve bedrijven is dan ook sterker toegenomen dan die op de particuliere bedrijven. In de coöperatieve sector zijn er nog maar weinig productie-eenheden te vinden die minder dan 3000 ton per jaar produceren; het aantal coöperatieve bedrijven in de klassen van bedrijven met een productie van meer dan 10.000 ton per jaar neemt toe. In de coöperatieve sector is het, juist door de daar aanwezige organisatorische verbanden, kennelijk toch eenvoudiger te komen tot een concentratie van de productiecapaciteit dan in de particuliere sector, waar men die organisatorische band niet kent en waar het concentratieproces als het ware op "natuurlijke" wijze en veel minder planmatig moet verlopen. Toch zien we ook binnen de coöperatieve sector op dit punt opmerkelijke verschillen die voor een groot deel zijn te herleiden tot verschillen in organisatorische opzet van de centrale coöperaties, t.w. Cebeco-Handelsraad Rotterdam, Cehave Veghel, LTB Haarlem en Landbouwbelang Roermond.

In de provincies waar Cehave en Landbouwbelang produceren en afzetten, nl. respectievelijk Noord-Brabant en Limburg, is het concentratieproces verder voortgeschreden en ligt de gemiddelde productie per bedrijf hoger dan b.v. in Overijssel en Gelderland, waar de coöperaties zijn aangesloten bij Cebeco-Handelsraad. De Cehave en in mindere mate ook Landbouwbelang zijn vanouds grote mengvoederproducenten, die vanuit de centrale productiebedrijven hetzij direct hetzij via de aangesloten plaatselijke coöperaties toeleveren aan de boeren-verbruikers. Binnen deze organisaties zien we de laatste jaren een streven om de verspreide productiecapaciteit (voor zover nog aanwezig bij de plaatselijke coöperaties) af te stoten en te substitueren door de centrale productie. De Cebeco-Handelsraad heeft vanouds (aanvankelijk afzonderlijk als

Tabel 2.2 Gemiddelde produktie per bedrijf en aantal bedrijven (coöperatief en particulier)

	1964/1965				1974/1975			
	particulier		coöperatief		particulier		coöperatief	
	prod. per bedrijf in tonnen	aantal bedrij- ven	prod. per bedrijf in tonnen	aantal bedrij- ven	prod. per bedrijf in tonnen	aantal bedrij- ven	prod. per bedrijf in tonnen	aantal bedrij- ven
Nederland	2.900	1.033	8.000	306	9.200	532	41.600	128
Groningen	3.100	30	6.600	3	9.500	10	78.400	1
Friesland	10.700	23	10.800	9	38.800	13	102.800	2
Drenthe	2.500	28	6.500	23	8.400	12	95.200	3
Overijssel	1.900	91	7.300	48	8.500	61	22.900	34
Gelderland	1.600	264	6.300	90	4.600	138	26.700	39
Utrecht	500	54	8.000	16	13.800	34	20.800	12
Noord-Holland	6.200	56	1.500	16	12.400	28	36.000	3
Zuid-Holland	3.000	137	7.200	23	5.700	66	18.500	8
Zeeland	100	43	-	-	500	23	-	-
Noord-Brabant	2.900	193	18.400	34	12.300	101	124.800	14
Limburg	3.000	114	7.300	44	13.400	46	56.800	12

Bron: Op basis van gegevens van de Mengvoederenquête. Produktschap voor Veevoeder.

respectievelijk Cebeco en Handelsraad, later als één organisatie) voornamelijk gefungeerd als leverancier van mengvoedergrondstoffen voor de aangesloten coöperaties in de rest van Nederland met uitzondering van het LTB Haarlem-gebied. Het ligt dan ook voor de hand dat het aantal coöperatieve productiebedrijven daar groter is en dat de gemiddelde productie per bedrijf in b.v. Overijssel en Gelderland op een lager niveau ligt. Dit neemt niet weg dat zich ook daar duidelijke concentratieverschijnselen voordoen.

Dit proces van bedrijfsvergroting staat onder invloed van een complex van factoren die aan de ene kant van bedrijfseconomische en technisch-economische aard zijn en aan de andere kant van meer commerciële betekenis. Wat dit laatste betreft kan erop worden gewezen dat de grotere ondernemingen een betere positie lijken in te nemen op de inkoopmarkt van mengvoedergrondstoffen (o.a. door directe relaties met producenten in de exporterende landen). Op de afzetmarkten oefent de schaalvergroting in de agrarische productiesectoren eveneens een duidelijke druk uit in de richting van grotere eenheden toeleverende bedrijven, dit met het oog op voorzieningen voor contractproductie en financieringsregelingen alsmede een efficiënt distributiebeleid voor het mengvoeder. De groeiende betekenis van de bulkleveranties in de afgelopen jaren vormt één van de symptomen van dat streven naar een optimale relatie tussen mengvoederleverancier en verbruiker.

2.5 Bulkleveranties in ontwikkeling

In een tijdsbestek van slechts 10 jaren (1964/1965-1974/1975) is de betekenis van de bulkleveranties gegroeid van nauwelijks 7% in de aanvangsfase tot maar liefst 70% in 1974/1975. Dit geldt voor de totale mengvoederafzet af-productiebedrijf; voor varkensvoer ligt het percentage wat hoger, nl. op 73%. De coöperatieve mengvoederproducenten liggen met 76% iets hoger dan de particuliere bedrijven met 68%. Hier speelt het relatief grote aantal kleine zelfstandige bedrijven in de particuliere sector vermoedelijk een rol. Opmerkelijk is b.v. dat van de 660 bedrijven er 497 of 75% een of meer bulkwagens in gebruik hadden (1974/1975) 1). Van de particuliere bedrijven hadden er 372 of ca. 70% een bulkwagen; in de coöperatieve sector ging het om 125 bedrijven, dat is bijna 100%. Regionaal zijn er in zoverre verschillen dat in de belangrijke productiegebieden het percentage bulkleveranties hoger ligt dan in de randgebieden: in regio Zuid 76%, in Oost 73% en in de andere regio's uiteenlopend van 47% tot 67%.

1) In totaal waren er 1154 bulkwagens in gebruik; per bulkwagen werd gemiddeld 6221 ton mengvoeder per jaar vervoerd.
Bron: Mengvoederenquôte. Produktschap voor Veevoeder.

Mede onder invloed van de bulkleveranties ontwikkelden zich tussen mengvoederproduktiebedrijven en hun agrarische afnemers meer directe relaties. Dit geldt niet zozeer voor de kleinere mengvoederproducenten die vanouds al een meer persoonlijke rechtstreekse relatie hebben met hun afnemers, als wel voor de grotere mengvoederproducenten. Deze hebben zich altijd sterk gericht op de afzet via mengvoederhandel, die op zijn beurt de relatie onderhield met de agrarische bedrijven. De sterk gegroeide bulkleveranties leidden niet alleen tot een directe fysieke distributie (produkt gaat van productieplaats rechtstreeks naar agrarisch bedrijf) maar ook tot een nauwer contact tussen mengvoederproducent en boer. De mengvoederhandel ging steeds meer functioneren als besteladres.

2.6 Vertikale integratie en contractproductie

Een van de belangrijke structurele ontwikkelingen in de mengvoederindustrie vormt het proces van verticale integratie waarbij nauwe banden worden aangegaan met andere schakels in de bedrijfskolom. Zo zien we dat de mengvoederindustrie in de afgelopen 20 jaren meer en meer direct betrokken raakte (door financiële banden óf door eigendom) bij de pluimveefokkerij, de broederij, eierpakstations en pluimveeslachterijen; in de varkenssector zien we voorbeelden van integratie in varkensslachterijen en fokkerij-groeperingen. Ook naar de zijde van de agrarische productie heeft de mengvoederindustrie haar vleugels uitgeslagen. De betrokkenheid van de mengvoederindustrie bij de dierlijke veredelingssectoren (60 à 70% van het kostenpakket bestaat uit veevoer!) werd geïntensiveerd d.m.v. contractuele relaties met de agrarische productiebedrijven. Daarin stond de mengvoederindustrie overigens niet alleen; in de varkenssector waren het vooral ook de vleeswarenindustrie en in mindere mate de vleesgroothandel en de veehandel die dit pad opgingen.

Welke voor de mengvoederindustrie specifieke overwegingen spelen bij dit proces van verticale integratie een rol? Belangrijk lijkt ons de noodzaak van een hoge capaciteitsbezetting die als gevolg van mengvoederafzetgaranties (in de desbetreffende contracten veelal voor één of meerdere jaren ingebouwd) beter gewaarborgd zal zijn. In de tweede plaats wijzen wij op de groeiende debiteurensaldi (grote agrarische bedrijven betekenen grotere mengvoederleveranties) die a.h.w. moesten worden vóórgefinancierd door de mengvoederindustrie; het ligt voor de hand dat hier tegenover een zekerheidsstelling moest staan die vaak werd vastgelegd in contracten. Ten slotte noemen we de aspecten van voorlichting en dienstverlening die zich niet slechts uitstrekken over de mengvoederleveranties en alles wat daarmee te maken heeft, maar ook betrekking hebben op de toelevering van het uitgangsmateriaal (o.a. mestbiggen) én de afzet van het eindprodukt (o.a. slachtvarkens). Voor laatstgenoemde elementen wordt nogal eens gebruik

gemaakt van contractuele overeenkomsten waarbij behalve mengvoederindustrie en varkenshouder ook andere contractpartners worden ingeschakeld.

Dit alles heeft ertoe geleid dat de mengvoederindustrie niet meer uitsluitend optreedt als leverancier van mengvoerders maar meer en meer is gaan functioneren als (mede-)coördinator van onderscheiden activiteiten in de gehele produktiekolom hetgeen een aanzienlijke verbreding van verantwoordelijkheid met zich meebracht.

3. De varkenshouderijen als afnemers van mengvoeders

3.1 Het verbruik van varkensvoer

Als in dit hoofdstuk en ook verder in dit rapport wordt gesproken van varkensvoer dan omvat dit zowel voer voor slachtvarkens (mestvarkensmeel, mestvarkensbrok, alsmede start- en overgangsmeele e.d.) als voer voor fokvarkens (zeugemeel, zeugebrok, babybiggemeel en -korrel e.d.). Slachtvarkensvoer heeft betrekking op de mengvoedersoorten die worden gebruikt om de mestbiggen groot te brengen tot slachtrijpe vleesvarkens. Fokvarkensvoer is het mengvoeder dat wordt gevoerd aan de (op-)fokzeugenstapel, waarbij inbegrepen de fokberen en de biggen, tot ca. 20 kg.

Bij de berekeningen van het mengvoederverbruik is uitgegaan van de aantallen afgezette dieren (verkoop; bij fokvarkens en mestbiggen ook de zelfvoorziening). De berekening van de hoeveelheid voer voor slachtvarkens is op basis van 3,71 kg voer voor 1 kg groei en een groei van 83 kg per varken, zodat resulteert een voederverbruik van 308 kg per varken. Dit voederverbruik heeft plaats op de bedrijven die de desbetreffende dieren als slachtvarkens verkopen. Op grond van ons onderzoek werden in 1973 afgezet 9.012.600 slachtvarkens zodat daarvoor was benodigd een hoeveelheid mengvoeder van 2.776.000 ton.

De berekende hoeveelheid fokvarkensvoer komt op ca. 1.238.000 ton. Dit op basis van de volgende veronderstellingen. De totale afzet van mestbiggen en fokdieren bedroeg in 1973 volgens ons onderzoek ca. 10.516.600 dieren. Uitgaande van 15 grootgebrachte biggen per zeug per jaar, kan worden aangenomen dat benodigd waren 701.107 fokzeugen. Het voederverbruik was in 1973: 4,37 kg per zeug per dag (incl. de biggen tot ca. 20 kg), d.w.z. per jaar 1595 kg. Hieruit resulteert een totaalverbruik door de zeugenstapel van 1.118.300 ton. Daarbij komt nog het voederverbruik van de opfokdieren, t.w. 388.100 à 308 kg per dier, d.w.z. 119.500 ton. Het totale verbruik van mengvoeders voor de fokvarkensstapel komt dus op 1.237.800 ton. Samenvattend kan daarom worden gesteld dat het varkensvoerverbruik bij benadering als volgt is opgebouwd:

slachtvarkensvoer:	2.776.000 ton	(= 69%)
fokvarkensvoer	: 1.238.000 ton	(= 31%)
totaal	: 4.014.000 ton	(= 100%) 1)

1) De mengvoederproduktie volgens de Mengvoederenquête 1972/1973 en 1973/1974 was resp. 4.341.000 en 4.515.000 ton; gemiddeld voor het kalenderjaar 1973: 4.428.000 ton. Ons resultaat komt dus ongeveer 9% lager uit, hetgeen voor een deel verklaard kan worden uit de omstandigheid dat de aantallen afgezette slachtvarkens ook ca. 9% te laag uitkomen vergeleken met officiële cijfers.

Tot goed begrip van wat verder volgt zij nog gememoreerd dat bij de herleiding van "afgezette dieren" naar "aangekochte hoeveelheden mengvoeder" de volgende omrekeningsfactoren zijn gebruikt: 308 kg voer per slachtvarken en 117,7 kg voer per afgezette mestbig cq. fokvarken.

3.2 De regionale spreiding en concentratie van de voeraankopen

In tabel 3.1 is aangegeven hoe de totale aankopen van mengvoerders voor varkens zijn verdeeld over de onderscheiden regio's; daarbij zijn tevens vermeld de betrokken aantallen varkenshouderijen en de gemiddeld aangekochte hoeveelheden mengvoerders. De cijfers in de tabel zijn op zich voldoende duidelijk. Niettemin maken we enkele kanttekeningen. Allereerst wijzen we erop dat de gegevens in de tabel betrekking hebben op een somming van mestvarkensvoer en fokvarkensvoer. Verder brengen we de grote regionale verschillen in gemiddeld per bedrijf aangekochte hoeveelheid mengvoeder (regio Zuid meer dan 100 ton per jaar en regio Oost nog geen 60 ton) in relatie met de gegevens in kaart gebracht in de figuren 3.1 I en 3.1 II. In deze figuren is als kleinste regionale eenheid aangehouden het district van de bureauhouder van de Stichting tot Uitvoering van Landbouw Maatregelen (STULM), in het vervolg aangeduid als dbh-district. In de twee belangrijkste varkenshouderijgebieden Zuid en Oost concentreert de produktie zich weer in bepaalde regio's, in figuur 3.1 I aangegeven als A, B en C. Regio A omvat vrijwel (met uitzondering van het westelijke deel) geheel Noord-Brabant en het direct aansluitende deel van Limburg. Regio B omvat het oostelijke deel van Gelderland en het zuidoostelijke deel van Overijssel. Regio C betreft het gebied van de West-Veluwe. De regio's A, B en C nemen bij benadering resp. 40%, 25% en 6% van de totale varkensvoeraankopen voor hun rekening. Opmerkelijk is dat in deze concentratieregio's de gemiddelde aankopen per bedrijf duidelijk hoger liggen dan die in het omliggende verspreidingsgebied; in regio A: 111 ton mengvoeder per jaar, in regio B: 69 ton en in regio C: 80 ton.

In figuur 3.1 II is in kaart gebracht hoe de gemiddelde voeraankopen per bedrijf zich verhouden in de dbh-districten, waar de varkenshouderij zich concentreert.

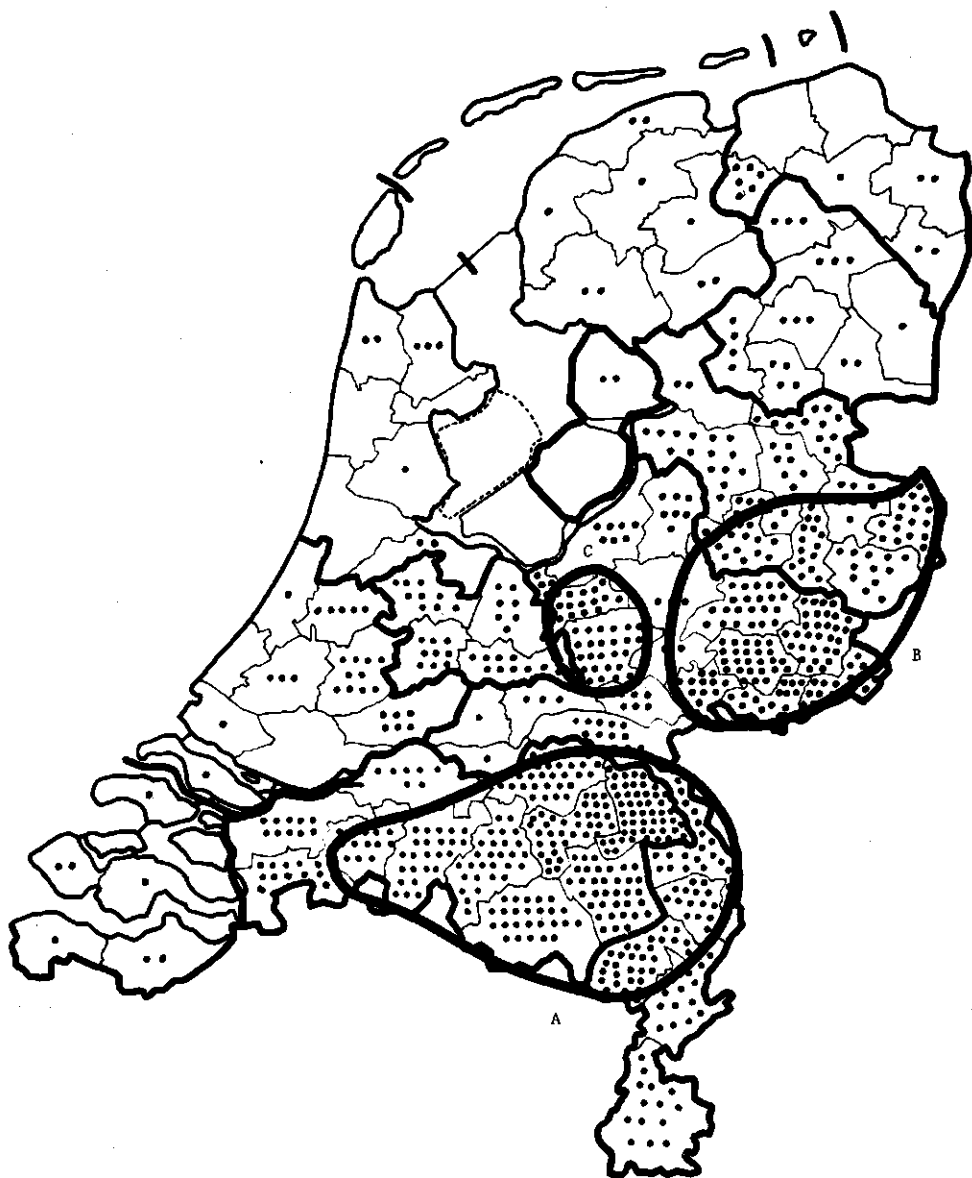
3.3 De slachtvarkenshouderij: regionale spreiding en bedrijfsomvang

Het aantal slachtvarkensproduktiebedrijven bedroeg in 1973 ca. 34.450; hierbij zijn inbegrepen gespecialiseerde bedrijven en bedrijven die tevens vermeerderen en/of fokken. In regio Oost was bijna de helft van dit aantal gevestigd en nog eens 30% in regio

Tabel 3.1 Regionale verdeling van de varkensvoeraankopen (1973)

		Varkenshouderijen		Aankoop van voer in tonnen		Gem. aankoop per bedrijf in tonnen	
Nederland	58.777	100%	4.013.693	100%	68		
waarvan in:							
regio Zuid	17.388	29,6%	1.824.739	45,4%	105		
- Noord-Brabant	12.278	20,9%	1.350.909	33,6%	110		
- Limburg	5.110	8,7%	473.830	11,8%	93		
regio Oost	27.772	47,2%	1.602.554	40,0%	58		
- Overijssel	10.392	17,7%	560.572	14,0%	54		
- Gelderland	17.380	29,5%	1.041.982	26,0%	60		
regio West	7.553	12,8%	317.216	7,9%	42		
- Utrecht	3.623	6,1%	181.265	4,5%	50		
- Zuid-Holland	3.930	6,7%	135.951	3,4%	35		
regio Noord	3.932	6,7%	192.858	4,8%	49		
- Groningen	855	1,5%	59.293	1,5%	69		
- Friesland	731	1,2%	37.009	0,9%	51		
- Drenthe	2.346	4,0%	96.556	2,4%	41		
restgebied	2.132	3,7%	76.326	1,9%	36		
- Noord-Holland	806	1,4%	37.300	0,9%	46		
- Zeeland	1.326	2,3%	39.026	1,0%	29		

Figuur 3.1^I Regionale spreiding en concentratie van de varkensvoeraankopen



Iedere stip vertegenwoordigd 5000 ton mengvoeder voor de varkenshouderij. De omlijnde gebieden A, B en C omvatten resp. ca. 40%, 25% en 6% van de landelijke aankoop van varkensvoer.

Zuid. De gemiddelde afzet van slachtvarkens ligt in het laatstgenoemde gebied evenwel een stuk boven het landelijk gemiddelde, te weten in regio Zuid ca. 402 slachtvarkens tegen 262 gemiddeld in Nederland. Alle andere gebieden liggen hieronder. Dit resulteert in een sterke concentratie van de slachtvarkensafzet in Zuid (46%) en Oost (40%). De gemiddelde aankoop van slachtvarkensvoer is dienovereenkomstig verschillend nl.: Zuid 124 ton per bedrijf per jaar, Oost 66 ton, West 48 ton, Noord 77 ton en het restgebied 42 ton. Alle regio's, behalve Zuid, liggen wat dit betreft beneden de landelijk gemiddelde aankoop van 80 ton voer per bedrijf.

De bedrijven zijn nogal verschillend in bedrijfsomvang, variërend van een afzet van enkele tientallen slachtvarkens tot enkele duizenden per jaar. De gegevens in tabel 3.2 geven o.a. inzicht in de verdeling van de bedrijven over de onderscheiden grootteklassen. Een betrekkelijk klein aantal grotere bedrijven (11%) levert bijna 45% van de slachtvarkens. De hoeveelheden mestvarkensvoer die door de onderscheiden categorieën gemiddeld worden aangekocht lopen uiteraard sterk uiteen. Ter illustratie: op de bedrijven met afzetten liggend tussen 1200 en 2400 slachtvarkens wordt gemiddeld 484 ton slachtvarkensvoer aangekocht, op de bedrijven in de klasse van meer dan 2400 slachtvarkens komt dat gemiddeld op 1086 ton! Het behoeft nauwelijks betoog dat juist deze grote bedrijven uit het oogpunt van continuïteit van de afzet en gelet op de fysieke distributie en daarmee samenhangende distributiekosten sterk in de belangstellingssfeer liggen van de mengvoederleveranciers. In hoofdstuk 4 komen we hierop nog terug.

Wat de verdeling van de verschillende bedrijfsgrootten in de regio's betreft het volgende: in regio Zuid ligt het zwaartepunt in de klasse 600-1200 slachtvarkens, in regio Oost in de daaraan voorafgaande klasse 200-600 slachtvarkens. Een andere benadering is die waarbij we bezien hoe de grotere bedrijven zijn verdeeld over de regio's; van de bedrijven met een afzet van meer dan 1200 slachtvarkens ligt 80% in regio Zuid en slechts 13% in Oost. Ook de bedrijven in de klasse 600-1200 slachtvarkens liggen grotendeels (62%) in Zuid en slechts voor 28% in Oost.

3.4 De zeugenhouderij: regionale spreiding en bedrijfsomvang

In 1973 waren er in totaal ca. 34.000 zeugenhouders waarbij inbegrepen een flink aantal bedrijven waarop tevens slachtvarkens werden geproduceerd en afgezet. Evenals bij de varkensmestrij zien we ook hier in de fok- en vermeerderingssector dat de gemiddelde afzet (incl. de zelfvoorziening) in regio Zuid met 479 dieren, ver uitsteekt boven die in het andere concentratiegebied Oost met 263 dieren. Wat de aantallen bedrijven betreft overweegt ook hier weer regio Oost (45%), gevolgd door regio Zuid (29%). De hoeveelheden zeugevoer die in de regio's gemiddeld per bedrijf

Tabel 3.2 De varkensmesterijen naar regio en naar bedrijfsomvang (1973)

	Totaal					M.v. op bedrijven met een jaarafzet van ... slachtvarkens:				
	1-50	50-200	200-600	600-1200	1200-2400	2400 e.m.				
Aantal varkensmesterijen	34.447	6.383	13.223	11.072	3.083	554	132			
	100%	19	38	32	9	2				
Aantal afgezette slachtvarkens	9.012.600	134.900	1.491.400	3.545.800	2.504.100	872.000	464.400			
	100%	2	16	39	28	10	5			
Afgezette slachtvarkens gemiddeld per bedrijf	262	21	113	320	812	1.573	3.528			
Aangekochte hoeveelheid mestvoer gemiddeld per bedrijf	80 ton	6 ton	35 ton	98 ton	250 ton	484 ton	1.086 ton			
Slachtvarkens in de regio's: 100%										
Zuid	46	4.120.800	100	1	8	27	38	17	9	
Oost	40	3.640.000	100	1	25	49	19	4	2	
West	7	691.500	100	4	30	52	10	3	1	
Noord	5	413.300	100	1	11	40	33	8	6	
Rest van Nederland	2	147.000	100	6	10	47	28	5	4	
Varkensmesterijen in de regio's:										
Zuid	100%	30	10.212	100	16	27	33	19	4	1
Oost	49	17.103	100	14	46	34	5			
West	13	4.397	100	28	45	24	2			
Noord	5	1.652	100	28	27	34	9	1		
Rest van Nederland	3	1.083	100	55	17	22	5			

Tabel 3.3 De zeugenhouderij naar regio en naar bedrijfsomvang (1973)

	Totaal						Waarvan op bedrijven met een jaaromzet van					
	1-50		50-200		200-600		600-1200		1200-2400		2400 e.m.	
Aantal fok- en vermeerderingsbedrijven	34.004	5.210	13.349	10.430	4.051	853	111					
	100%	15	39	31	12	3						
Aantal afgezette dieren	10.516.600	119.900	1.419.200	3.810.900	3.264.700	1.328.900	573.000					
	100%	1	14	36	31	13	5					
Afgezette dieren gemiddeld per bedrijf	309	23	106	365	806	1.558	5.162					
Aangekochte hoeveelheid fok- voer gemiddeld per bedrijf	36 ton	3 ton	12 ton	43 ton	95 ton	183 ton	608 ton					
Afzet van fok- en vermeer- deringsdieren in de regio's:		%										
Zuid	45	4.733.200	100	1	5	30	39	18	7			
Oost	39	4.073.200	100	1	17	46	24	8	4			
West	8	891.300	100	3	31	33	20	9	4			
Noord	5	555.600	100	1	27	29	30	8	5			
Rest van Nederland	3	263.300	100	4	30	30	27	6	3			
Fok- en vermeerderings- bedrijven in de regio's:	100%	%										
Zuid	29	9.847	100	1	23	36	33	6	1			
Oost	45	15.420	100	16	39	35	8	1				
West	14	4.698	100	23	54	16	5	1				
Noord	8	2.768	100	16	61	15	7	1				
Rest van Nederland	4	1.271	100	21	57	14	7	1				

worden aangekocht zijn als volgt: Zuid 56 ton, Oost 31 ton, West 22 ton, Noord 24 ton en het restgebied eveneens 24 ton. Het gemiddelde voor het hele land komt op 36 ton zeugevoer per bedrijf per jaar. Zie verder de gegevens in tabel 3.3.

De bedrijven zijn zeer uiteenlopend wat grootte betreft, hetgeen uiteraard consequenties heeft voor de aangekochte hoeveelheden zeugevoer, die variëren van ca. 3 ton op de allerkleinste bedrijven tot ruim 600 ton voor de grootste ondernemingen.

Wat betreft de verdeling van de bedrijven ingedeeld in grootteklassen over de regio's het volgende: in Zuid ligt het accent op de bedrijven met afzetten van 200 - 1200 dieren, in Oost op de klassen 50 - 200 en 200 - 600 fokvarkens. In regio Zuid treffen we 63% van de bedrijven met afzetten van meer dan 1200 fokvarkens, in regio Oost ca. 26%.

3.5 "Combinatie"-bedrijven

Een aantal malen is er in het voorgaande op gewezen dat op een betrekkelijk groot aantal bedrijven het fokken en vermeerderen gecombineerd wordt met de produktie van slachtvarkens. Tabel 3.4 geeft daaromtrent meer informatie. Een tweetal conclusies. In de eerste plaats blijken de "zuivere" mesterijen iets meer dan de helft van alle varkensvoer te kopen; het andere deel is ongeveer gelijk verdeeld over de "zuivere" fok- en vermeerderingsbedrijven enerzijds en de "combinatie"-bedrijven anderzijds. In de tweede plaats is het zo dat de "combinatie"-bedrijven gemiddeld per bedrijf per jaar het meeste voer afnamen, t.w. circa 97 ton.

3.6 Ontwikkelingen in de varkenshouderij

Ten slotte registreren we enkele ontwikkelingen zoals die zich in de periode 1966 - 1974 in de varkenshouderij hebben voorgedaan. De slachtvarkensstapel en de zeugenstapel zijn in deze 10 jaren aanzienlijk uitgebreid: bijna een verdubbeling. Het aantal geregistreerde varkensmesterijen daalde in die periode met bijna 32.000; het aantal bedrijven met fokzeugen met bijna 27.000. Voor beide categorieën van bedrijven resulteerde een en ander in een verdrievoudiging van respectievelijk het gemiddeld per bedrijf aanwezige aantal slachtvarkens en zeugen. De vermindering van het aantal bedrijven had met name betrekking op de kleine bedrijven, het aantal grote bedrijven nam toe.

Doch niet alleen bedrijfsstructureel, ook regionaal gezien voltrok zich in de beschouwde periode een verdergaande concentratie en wel in de provincie Noord-Brabant; Gelderland en Limburg bleven ongeveer gelijk terwijl de overige provincies relatief althans terrein moesten prijsgeven.

Het aandeel van de contractgebonden afzet van slachtvarkens

Tabel 3.4 Typen van varkenshouderijen (1973)

	Alle bedrijven	Zuivere mesterijen	Zuivere fok- en vermeerderingsbedrijven	"Combinaties"
Aantal bedrijven	58.777 1)	24.773	24.330	9.674
%	100%	42%	41%	17%
Afzet dieren:				
- slachtvarkens	9.012.600 (100%)	7.063.800 (78%)		1.948.800 (22%)
- fokvarkens en mestbiggen	10.516.600 (100%)		7.656.400 (73%)	2.860.200 (27%)
Gemiddelde afzet per bedrijf:				
- slachtvarkens	262	285		201
- fokvarkens en mestbiggen	309		315	295
Aankoop van voer:				
- slachtvarkensvoer	2.776.000 ton	2.176.000 ton		600.000 ton
- zeugevoer	1.238.000 ton		901.000 ton	337.000 ton
- totaal voer %	100%	54%	22%	24%
				(9%+15%)
Gemiddelde aankoop per bedrijf:				
- slachtvarkensvoer	80 ton	88 ton	37 ton	62 ton
- zeugevoer	36 ton			35 ton
				97 ton

1) Waaronder 34.447 bedrijven met slachtvarkens en 34.004 bedrijven met fokvarkens.

was in 1973 ongeveer gelijk aan de situatie in 1968, nl. iets meer dan 40%. De indruk bestaat dat de contractuele afzet van mestbiggen en fokvarkens in die periode wel degelijk is toegenomen; in 1973 werd 35% van de mestbiggen en ca. 13% van de fokvarkens contractueel afgezet.

Dit alles heeft natuurlijk consequenties voor de mengvoederleveranciers: industrieën, molenaars en handelaren. Het meest voor de hand liggende is wel dat de concurrentie om de klandizie van de grotere bedrijven zal toenemen. Geen enkel toeleverend bedrijf kan het zich permitteren te blijven "steken" in de groep kleine - dat zijn de verdwijnende - varkenshouderijen. Daarnaast zal de groeiende hoeveelheid varkensvoer die gemiddeld per bedrijf moet worden geleverd ook de kredietbehoefte bij afnemers doen toenemen.

4. De toelevering van mengvoeders aan de varkenshouderij

4.1 Inleiding

In de twee voorgaande hoofdstukken hebben wij een schets gegeven van de structuur van de mengvoederindustrie enerzijds en die van de varkenshouderij anderzijds. Hier willen we deze twee sectoren kortsluiten en zien via welke distributiekanaalen het mengvoeder wordt toegeleverd aan de varkenshouderij, hoe de coöperatieve en particuliere sectoren zich daarbij verhouden, in welke mate grote en kleine mengvoederleveranciers daarbij betrokken zijn en wat het geografische distributiepatroon is van de onderscheiden categorieën van bedrijven. Bij dit alles maken we onderscheid in mestvarkenshouderij en zeugenhouderij, terwijl voor ieder van deze sectoren tevens wordt gedifferentieerd naar bedrijfomvang en naar regio.

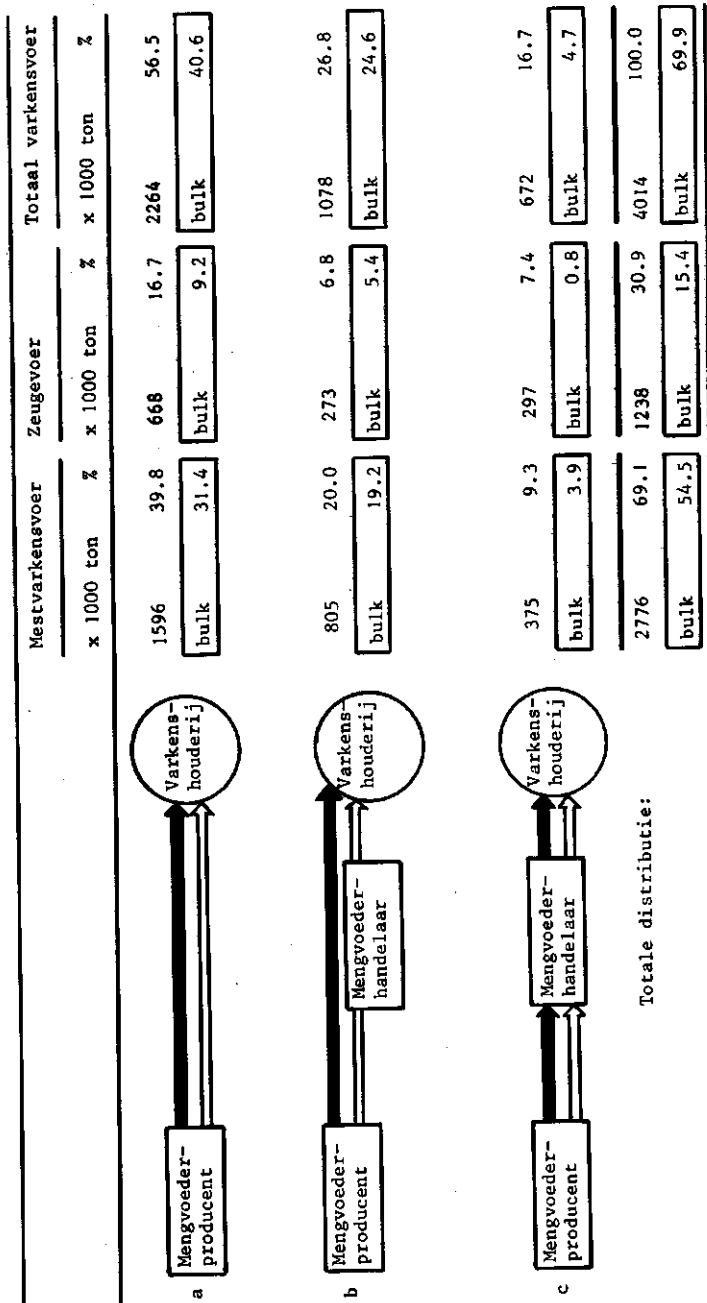
4.2 De fysieke distributie van de mengvoeders

In de enquête bij de varkenshouders is gevraagd door welk bedrijf het varkensvoer werd toegeleverd. Op basis van gegevens van het Produktschap voor Veevoeder zijn de desbetreffende bedrijven getypeerd als mengvoederproducent (ingedeeld naar grootteklasse; zie par. 4.3) of als mengvoederhandelaar. De eerstgenoemde groep omvat al die bedrijven die bij het produktschap staan ingeschreven als zelfmenger van veevoeders. De tweede groep is een mengeling van niet-zelfmengende bedrijven die bemiddeling verlenen bij de distributie van mengvoeders; te denken valt aan depots, agenten, wederverkopers, fouragehandelaren, coöperatieve verenigingen etc. 1). Op grond van deze twee soorten van mengvoederleveranciers onderscheiden we een drietal distributiesystemen. In figuur 4.1 zijn deze systemen en hun betekenis voor de distributie van mengvoeders weergegeven. De drie mogelijkheden kunnen als volgt worden omschreven:

- a. Directe verbinding tussen mengvoederproducent en varkenshouder zowel wat betreft de fysieke distributie (goederenstroom) als wat betreft het handelscontact; kort gezegd: de varkenshouder doet rechtstreeks zaken met de fabrikant en betreft zijn mengvoeder direct vanaf de fabriek.

1) Let wel: deze distribueren voornamelijk voer afkomstig van grote mengvoederproducenten zoals Cehave, UTD, Hendrix, Wessanen, etc.

Figuur 4.1 De betekenis van de verschillende distributiesystemen



De percentages hebben betrekking op de totale distributie (4.014.000 ton = 100%).

Circa 56,5% van alle varkensvoer vindt op deze wijze zijn weg naar de uiteindelijke gebruiker. Relatief gezien zijn er ten aanzien hiervan tussen mestvarkensvoer en zeugevoer geen grote verschillen.

- b. Directe goederenstroom vanaf de mengvoederproducent naar de varkenshouder maar het handelscontact loopt via de mengvoederhandelaar; ongeveer 26,8% van het varkensvoer wordt op deze wijze gedistribueerd naar de gebruikers.
- c. Het derde systeem is van dien aard dat de mengvoederhandel een meer concrete schakel vormt tussen mengvoederproducent en varkenshouder; goederenstroom en handelscontact lopen via de handel. Deze gang van zaken is de minst belangrijke van de drie en betreft 16,7% van alle varkensvoerleveranties. Vermeldenswaard is dat systeem c naar verhouding belangrijker is bij de leveranties van zeugevoer (24%) dan bij mestvarkensvoer (13%); hetgeen verband houdt met het feit dat de voerleveranties aan de zeugenhouders toch meer in kleinere kwanta gaan. Het betreft hier mengvoerders in zakken. Bulkleveranties gaan vrijwel altijd direct vanaf het productiebedrijf naar de gebruiker ook al kan daar nog een mengvoederhandelaar als tussenpersoon bij betrokken zijn. In de mestvarkenssector zijn de bulkleveranties belangrijker dan in de zeugenhouderij.

In hoofdstuk 2 wezen wij er reeds op dat de bulkleveranties sterk in betekenis zijn toegenomen in de laatste 10 jaren. Aangenomen mag worden dat deze ontwikkeling van invloed is geweest op verschuivingen in de distributiesystemen, in die zin dat systeem c minder belangrijk is geworden ten gunste van b en a. Dit kan worden geïllustreerd met ontwikkelingen in de coöperatieve sector, waar vanouds de plaatselijke coöperatieve landbouwenigingen de relatie onderhouden met de afnemers en zorgdroegen voor de voerleveranties. De bulkleveranties passeren nu evenwel de plaatselijke coöperaties, die echter nog fungeren als "besteladres" en dus het contact met de afnemers onderhouden. Dit beeld zien we met name in het distributiegebied van de Cehave en Landbouwbelang.

Verder wijzen we nog eens op de nieuwvestiging van grote mengvoederproductie-eenheden in de varkensconcentratiegebieden, hetgeen ongetwijfeld heeft geleid tot een sterker accent op de rechtsteekse voerleveranties. Ook het steeds kleiner wordende aantal varkenshouderijen en de steeds grotere productieomvang per bedrijf hebben stimulerend in die richting gewerkt.

Tenslotte mag niet onvermeld blijven dat zich de laatste jaren ontwikkelingen aftekenen waarbij met name de grote mengvoederproducenten niet alleen wat betreft de fysieke distributie maar ook wat betreft het handelscontact meer in directe relatie treden met de varkenshouders (verschuiving van systeem b naar a).

In hoeverre verschilt het bovengeschetste beeld nu tussen kleine en grote varkensbedrijven en in welke mate treden er regionale verschillen op? Eerst de slachtvarkenshouderij. In tabel 4.1 is aangegeven hoe het toeleveringspatroon er uitziet op de varkens-

houderijen ingedeeld naar jaarafzet. Uit de gegevens blijkt dat de mengvoederproducenten direct of indirect via de mengvoederhandel meer betrokken zijn bij de toelevering van mengvoerders aan de grotere slachtvarkensproducenten dan bij de toelevering aan de kleinere bedrijven. Opmerkelijk daarbij is dat de relatie met de kleinere varkenshouderijen direct zijn, zowel wat betreft de goederenstroom als wat betreft het handelscontact. Dit wordt verklaard door de omstandigheid - en we lopen hierbij vooruit op het gestelde in par. 4.2 - dat de kleinere mengvoederproducenten (molenaars) door hun beperkte afzetgebied en hun locale bekendheid in het algemeen geen gebruik maken van een tussenhandelaar. De grotere mengvoederindustrieën die heel sterk gebruik maken van tussenhandelaren (coöperatieve verenigingen en wederverkopers) blijken zich vooral te richten op de grotere varkensmesterijen.

Tabel 4.1 Distributiepatroon van varkensvoer en bedrijfsomvang varkenshouderij

	Bedrijven ingedeeld naar omzet- klasse van slachtvarkens					
	1-50	50- 200	200- 600	600- 1200	1200- 2400	2400 e.m.
Toelevering van het varkensvoer door:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
- Mengvoederproducent	47	77	86	92	93	90
(a) direct	47	68	63	51	40	58
(b) via mengv.handel	-	9	23	41	53	32
- Mengvoederhandel (c)	53	23	13	7	6	2
- Eigen bedrijf 1)	-	-	1	1	1	8

- 1) In een aantal gevallen dat de desbetreffende varkenshouderij in eigendom was van de mengvoederleveranciers en vanuit "het eigen bedrijf" het voer kreeg toegeleverd, alsmede bij zelfmengende varkenshouders.

Verder blijkt uit tabel 4.1 dat de zelfstandige mengvoederhandel relatief veel voer levert aan de kleinere mesterijen, voor de toelevering van het voer op de grotere varkensmesterijen is de handel van ondergeschikt belang. In dit kader is natuurlijk van belang dat de grotere mesterijen het benodigde voer in bulk krijgen toegeleverd; dit komt in sterke mate rechtstreeks van de mengvoederproducent. Er wordt op gewezen dat de mengvoederproducenten 85% van het slachtvarkensvoer dat ze aan de varkenshouderijen leveren in bulk afzetten; bij de mengvoederhandel gaat het om 39% van hun leveranties.

Met betrekking tot de situatie in de regio's nog het volgende. In de varkensconcentratiegebieden Zuid en Oost is de rol die de zelfstandige mengvoederhandel speelt veel geringer dan in de gebieden Noord en de rest van Nederland. Tussen de gebieden Oost en Zuid zien we overigens het markante onderscheid dat de relaties qua fysieke distributie en handelscontact (distributiesysteem a) in het eerstgenoemde gebied veel directer zijn dan in Noord-Brabant en Limburg. In laatstgenoemde provincies vervullen de plaatselijke coöperatieve verenigingen in ieder geval nog de functie van besteladres t.b.v. de centrale productiebedrijven van resp. Cehave en Landbouwbetang. In Gelderland en Overijssel zijn de coöperatieve mengvoerproducenten in het algemeen kleiner en bestrijken een kleiner gebied. Er is daarom minder noodzaak voor de tussenschakeling van plaatselijke coöperaties zodat de relaties daar gemiddeld directer zijn.

Wat betreft de toelevering van voer voor de zeugenhouderij ziet het beeld er toch wat anders uit. Tabel 4.2 geeft cijfermatige informatie omtrent verschillen in toeleveringspatroon tussen groepen van zeugenhouderijen ingedeeld naar omzetklasse. Ook hier zien we dat de mengvoederhandel vooral belangrijk is voor de voerleveranties op de kleinere bedrijven. De directe relaties tussen mengvoederproducent en varkenshouder worden belangrijker naarmate de per bedrijf te leveren hoeveelheden mengvoeder groter worden.

De bulkleveranties spelen in de zeugenhouderij een veel minder grote rol. De mengvoederproducenten leveren ca. 74% van het zeugevoer in bulk af bij de zeugenhouders; de mengvoederhandel slechts 16% van haar afzet.

Tabel 4.2 Distributiepatroon van varkensvoer en bedrijfsomvang zeugenhouderij

	Bedrijven ingedeeld naar omzet- klasse van mestbiggen					
	1-50	50- 200	200- 600	600- 1200	1200- 2400	2400 e.m.
Toelevering van het varkensvoer door:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
- Mengvoederproducent	49	66	70	81	88	98
(a) direct	37	49	52	66	88	98
(b) via mengv.handel	12	17	18	16	-	-
- Mengvoederhandel (c)	51	34	30	19	12	2
- Eigen bedrijf	-	-	-	-	-	-

Regionaal treffen we soortgelijke verschillen aan als bij de distributie van slachtvarkensvoer, zij het minder uitgesproken. Wat betreft de vier grote productiegebieden het volgende.

In Limburg, Overijssel en Gelderland wordt minder door de zelfstandige mengvoederhandel gedistribueerd dan in Noord-Brabant. Overigens wordt in Noord-Brabant en Limburg veel meer gebruik gemaakt van de mengvoederhandel als "besteladres" dan in Overijssel en Gelderland.

4.3 De concentratie van de afzet

In deze paragraaf zijn de betrokken mengvoederproducenten in drie groepen ingedeeld, t.w. bedrijven met een produktie van minder dan 25.000 ton, van 25.000 tot 100.000 ton en die van 100.000 ton en meer per jaar (op basis van 1973). In de tabellen zijn de mengvoederhandelaren niet nader ingedeeld, doch als groep opgenomen. Uit tabel 4.3 kan worden opgemaakt dat de kleinere mengvoederleveranciers, d.w.z. de kleine producenten te zamen met de handelaren circa 50% van het totale varkensvoer toeleveren aan de varkenshouderij. De andere helft wordt geleverd door de grote en middelgrote producenten. Hierbij is nog van belang te vermelden dat de grote producenten voor de toelevering van het voer aan de varkenshouderij relatief veel (ca. 75%!) gebruik maken van de diensten van de handel, in casu: coöperatieve landbouwverenigingen, wederverkopers, agenten e.d. De middelgrote en kleine mengvoederproducenten zijn veel directer in hun relaties met de varkenshouders. Tussen de toelevering van mestvarkensvoer en zeugevoer zijn geen al te grote verschillen.

Hoe uiteenlopend is het bovengeschetste beeld afhankelijk van de produktieomvang in de mesterij en de fokkerij c.q. vermeerdering? In tabel 4.4. zijn de toeleveringen van het varkensvoer gedifferentieerd naar de omvang van de slachtvarkensafzet. De tendens die uit de cijfers spreekt is duidelijk. Op de kleine mesterijen wordt met name toegeleverd door de zelfstandige mengvoederhandelaren; hun belang neemt af in de naar produktieomvang opeenvolgende groepen van varkensmesterijen. Dit houdt in dat - en wij zezen hierop reeds in de vorige paragraaf - op de kleine mesterijen relatief weinig (47%) wordt geleverd door de mengvoederproducenten en op de grote mesterijen relatief veel (90%). Binnen dit mengvoederproducentenaandeel zijn het vooral de kleine producenten die van betekenis zijn op de kleine mesterijen; de grote producenten leveren vooral toe aan de grote mesterijen. Het aandeel van de middelgrote bedrijven wisselt nogal, maar ligt op de groepen met kleinere mesterijen toch wat hoger dan op de groepen grotere mesterijen.

Bij het voorgaande dient men wel te bedenken dat de mengvoederhandelaren op hun beurt in hoofdzaak weer worden toegeleverd door de grote mengvoederproducenten.

Tabel 4.3 Concentratie van de toelevering van het varkensvoer

Leveranciers 1)	Mestvarkensvoer			Zeugevoer			Totaal varkensvoer		
	totaal	w.v. via handel	w.v. via handel	totaal	w.v. via handel	w.v. via handel	totaal	w.v. via handel	w.v. via handel
	x 1000 ton 2)	% x 1000 ton	x 1000 ton	x 1000 ton 2)	% x 1000 ton	x 1000 ton	x 1000 ton 2)	% x 1000 ton	% x 1000 ton
Grote producenten (100.000 ton e.m. jaarprod.)	933	23,2	718	344	8,6	258	1.277	31,8	976
Middelgrote producenten (25.000-100.000 ton jaarprod.)	474	11,8	50	209	5,2	17	683	17,0	67
Kleine producenten 3) (tot 25.000 ton jaarprod.)	994	24,8	29	388	9,7	10	1.382	34,5	39
Mengvoederhandelaren	375	9,3	-	297	7,4	-	672	16,7	-
Totaal	2.776	69,1	797	1.238	30,9	285	4.014	100,0	1.082

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

2) In procenten van de totale mengvoederleveranties (4.014.000 ton = 100%).

3) Het aandeel van de kleine producenten is mogelijk overschat omdat het denkbaar is dat een aantal weliswaar nog staat ingeschreven als producent doch in werkelijkheid niet meer of nog maar zeer beperkt als zodanig functioneert.

Tabel 4.4 Concentratie van afzet van mestvarkensvoer naar bedrijfsomvang mesterij

	Bedrijven ingedeeld naar omzet- klasse van slachtvarkens					
	1-50 200	50- 200	200- 600	600- 1200	1200- 2400	2400 e.m.
Toelevering van het varkensvoer door:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Grote producenten	2	7	25	50	62	46
Middelgrote producenten	8	20	20	14	13	18
Kleine producenten	37	50	41	28	18	26
Handelaren 1)	53	23	14	8	7	10

1) Inclusief "eigen bedrijf".

De afzet van voer aan de fok- en vermeerderingsbedrijven vertoont eigenlijk hetzelfde beeld als hiervoor geschetst voor mestvarkensvoer, t.w. afnemende betekenis van handel en kleine productiebedrijven naarmate de bedrijfsomvang van de vakenshouderijen groter is en het tegengestelde beeld voor de middelgrote en grote mengvoederproducenten. Zie verder tabel 4.5.

Tabel 4.5 Concentratie van afzet van zeugevoer en bedrijfsomvang zeugenhouderijen

	Bedrijven ingedeeld naar omzet- klasse van mestbiggen					
	1-50 200	50- 200	200- 600	600- 1200	1200- 2400	2400 e.m.
Toelevering van het varkensvoer door:	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Grote producenten	3	7	15	41	50	47
Middelgrote producenten	9	16	17	15	16	36
Kleine producenten	37	43	38	25	22	15
Handelaren	51	34	30	19	12	2

4.4 Coöperatieve en particuliere handel en industrie

Alle leveranciers (producenten en handelaren) zijn ingedeeld op grond van coöperatieve of particuliere ondernemingsvorm. Uit tabel 4.6 blijkt dat 55% van de leveranties van varkensvoer wordt

Tabel 4.6 Coöperatieve en particuliere leveranties van varkensvoer naar distributiepatroon 1)

	Mestvarkensvoer		Zeugevoer		Totaal varkensvoer	
	x 1000 ton	2)	x 1000 ton	2)	x 1000 ton	2)
Particulier totaal	(100%) 1294	32,2	(100%) 509	12,8	(100%) 1803	45,0
- direct door producent	(60%) 782		(60%) 304		(60%) 1086	
- via besteladres	(21%) 270		(14%) 73		(19%) 343	
- door zelfst. handel	(19%) 242		(26%) 132		(21%) 374	
Coöperatief totaal	(100%) 1482	36,9	(100%) 729	18,1	(100%) 2211	55,0
- direct door producent	(55%) 815		(50%) 364		(53%) 1179	
- via besteladres	(36%) 534		(27%) 200		(33%) 734	
- door zelfst. handel 3)	(9%) 133		(23%) 165		(14%) 298	
Totaal	2776	69,1	1238	30,9	4014	100

1) Zie figuur 4.1

2) In procenten van de totale mengvoederleveranties (4.014.000 ton = 100%).

3) Zelfstandig werkende handel is hier coöperatieve vereniging.

toegeleverd door coöperatieve leveranciers 1). Bij de toelevering van zeugevoer is het coöperatieve marktaandeel (59%) wat groter dan bij de toelevering van mestvarkensvoer (53%). De particuliere bedrijven leveren in het algemeen meer direct (zonder besteladres of zelfstandige handelaar) aan de varkenshouderijen dan de coöperaties. De achtergrond hiervan is dat er in de particuliere sector relatief veel kleine produktiebedrijven zijn die lokaal werkzaam zijn en vooral direct in contact staan met hun afnemers. Zo leveren de kleine mengvoederproducenten in de particuliere sector (tot 25.000 ton jaarproduktie) 45% (!) van het mestvarkensvoer en 41% van het zeugevoer dat door de particuliere sector wordt gedistribueerd. In de coöperatieve sector gaat het om aandelen van resp. 27% en 25%. Zie verder de gegevens in tabel 4.6. Het is overigens zinvol te vermelden dat de particuliere en de coöperatieve sector ieder ongeveer de helft van de varkenshouderijen van voer voorziet hetgeen wil zeggen dat de omvang van de bedrijven toegeleverd door particuliere leveranciers gemiddeld iets kleiner is dan die van de bedrijven toegeleverd door de coöperatieve leveranciers.

Hoe liggen de verhoudingen binnen de varkensproduktiesectoren zowel gelet op de bedrijfsomvang als op het regionale aspect? In de tabellen 4.7 en 4.8 zijn de daarop betrekking hebbende gegevens samengevat. De cijfers over de verdeling van coöperatieve en particuliere leveranties naar bedrijfsomvang varkenshouderij vertonen zowel in de mesterij als in de fokkerij een opmerkelijke paralleliteit. Particuliere en coöperatieve leveranties concentreren zich overeenkomstig de verdeling van de varkensproduktie voor circa twee derdedeel in de bedrijfsklassen 200 - 600 dieren en 600 - 1200 dieren.

Regionaal zijn er grote verschillen. In het zuidelijke produktiegebied overwegen de coöperatieve leveringen sterk, met name in de provincie Limburg (ca. 70% coöperatief!). Het qua rangorde twee produktiegebied Oost vertoont een wat evenwichtiger beeld: het coöperatieve aandeel iets overwegend zowel in de varkensmesterij als in de vermeerdering c.q. fokkerij.

4.5 De vestigingsplaats van leveranciers en afnemers

In aansluiting op hetgeen in hoofdstuk 2 daaromtrent is opgemerkt, willen we hier verder ingaan op de regionale spreiding van herkomst en bestemming van het mengvoeder. De conclusie in een

1) In hoofdstuk 2 bleek het coöperatieve aandeel in de produktie 53% te zijn. Het verschil met het coöperatieve aandeel in de leveranties bedraagt slechts 2 punten, hetgeen alleszins acceptabel is als we bedenken dat ons onderzoek is gebaseerd op een steekproef. Zie ook bijlage 1.

Tabel 4.7 Coöperatieve en particuliere leveranties van mest-
varkens- en zeugevoer gelet op bedrijfsomvang
varkenshouderij

	Bedrijven met een omzet van dieren						e.m.
	totaal	1-50	50- 200	200- 600	600- 1200	1200- 2400	
Mestvarkensvoer:							
Particulier	100%	2	18	38	29	8	5
Coöperatief	100%	3	14	41	27	10	5
Zeugevoer:							
Particulier	100%	2	17	34	27	12	8
Coöperatief	100%	1	11	37	33	14	4

Tabel 4.8. Coöperatieve en particuliere leveranties van mest-
varkens- en zeugevoer gelet op de regio's

	Mestvarkensvoer			Zeugevoer		
	totaal	parti- culier	coöpe- ratief	totaal	parti- culier	coöpe- ratief
Nederland waarvan in:	100%	47	53	100%	41	59
Zuid	100%	42	58	100%	31	69
- Noord-Brabant	100%	45	55	100%	31	69
- Limburg	100%	30	70	100%	29	71
Oost	100%	49	51	100%	46	54
- Overijssel	100%	51	49	100%	48	52
- Gelderland	100%	48	52	100%	44	56
West	100%	50	50	100%	62	38
- Utrecht	100%	26	74	100%	61	39
- Zuid-Holland	100%	80	20	100%	64	36
Noord	100%	33	67	100%	49	51
- Groningen	100%	76	23	100%	69	31
- Friesland	100%	21	79	100%	51	49
- Drenthe	100%	47	53	100%	41	59
Rest	100%	50	50	100%	66	34
- Noord-Holland	100%	36	64	100%	73	27
- Zeeland	100%	72	28	100%	63	37

eerder stadium was dat de mengvoederproduktie regionaal gezien een grote mate van paralleliteit vertoond met de varkensproduktie. Aangezien de vestigingsplaats een belangrijk concurrentieaspect is, loont het ons inziens zeker de moeite dit aspect hier nader te belichten.

In figuur 4.2 is zowel voor mestvarkensvoer als voor zeugevoer aangegeven waar de mengvoederleveranties vandaan komen. Als kleinste regionale eenheid is het dbh-district aangehouden; verder zij er uitdrukkelijk op gewezen dat gewerkt is met de herkomst van de leveranties (en niet van de produktie). Eerder zagen we dat een niet onbelangrijk deel van het mengvoeder (ca. 17%) niet rechtstreeks vanaf de produktie-eenheid maar via de handel aan de varkenshouderijen wordt toegeleverd. In feite geeft de figuur dus weer vanuit welke districten de varkenshouderijen het mengvoeder krijgen toegeleverd. De arcering in de figuur drukt voor ieder district uit wat zijn relatieve aandeel is in de landelijke toelevering zowel voor zeuge- als voor mestvarkensvoer. Tevens is, door per district de mengvoederleveranties te confronteren met het mengvoederverbruik 1), aangegeven in welke gebieden sprake is van een overschotsituatie (incl. situaties van bijna-evenwicht). De implicatie ervan is dat vanuit de als overschotgebied aangemerkte districten ook zal worden toegeleverd aan varkenshouderijen in andere gebieden.

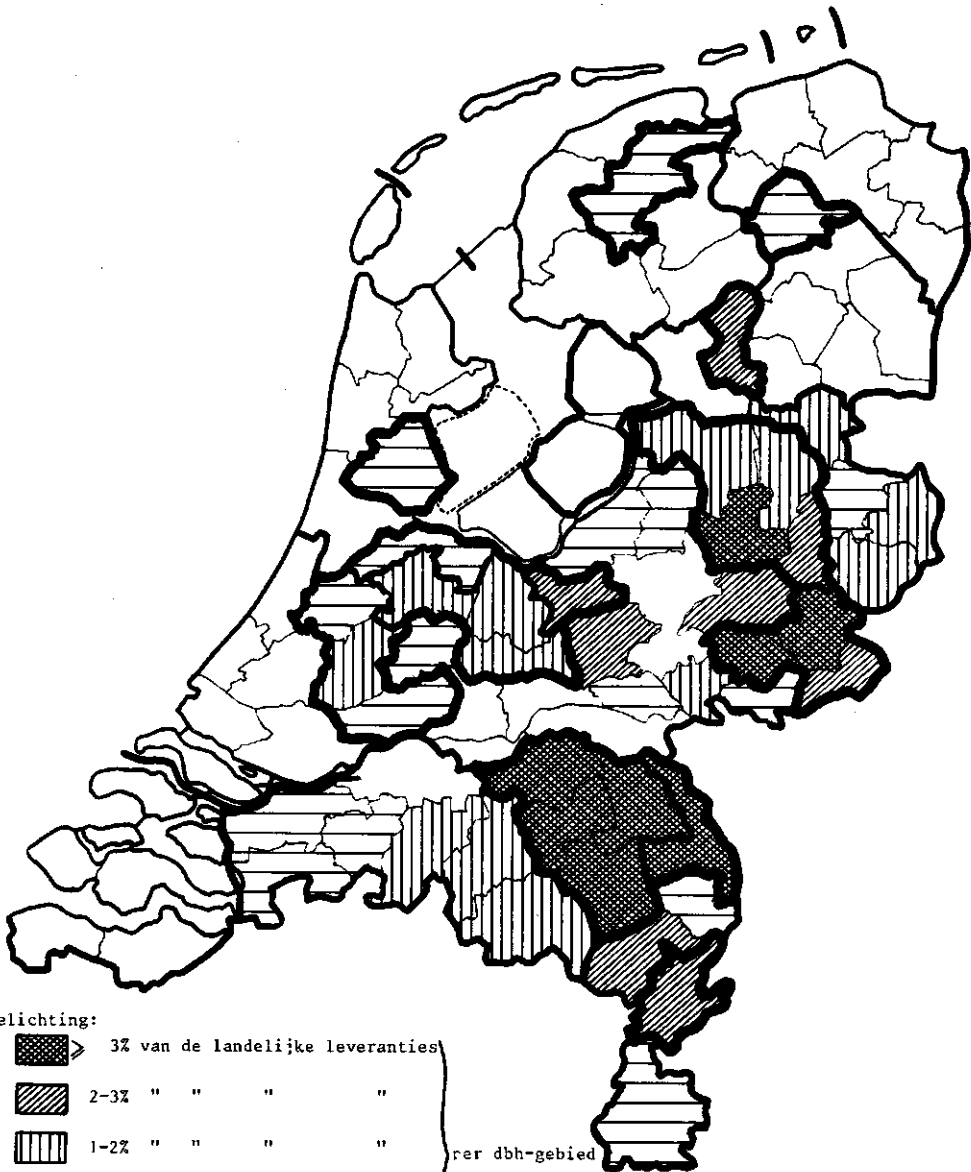
Uit de figuur en uit de onderzoekresultaten die eraan ten grondslag liggen, blijkt dat de vestigingsplaats van de mengvoederleveranciers (producenten en handelaren) zeer nauw samenhangt met die van de varkenshouderij (zie figuur 3.1 I). Ook de mengvoederoverschotgebieden bevinden zich daar waar de varkenshouderij zich concentreert. Dit geldt voor de belangrijke concentratiegebieden in Noord-Brabant, Limburg, Gelderland en Overijssel; maar ook in de minder uitgesproken varkenshouderijgebieden treedt dit verschijnsel op. Het zijn vooral de produktie-eenheden van de allergrootste mengvoederondernemingen die daarvoor verantwoordelijk zijn. Ter illustratie zij gewezen op de vestigingen in de zuidelijke overschotgebieden van Cehave (Veghel en 's-Hertogenbosch), Koudijs ('s-Hertogenbosch), Meulemans (Ravensteijn), Hendrix (Boxmeer), Van Heeswijk (Veghel), UTD (Helmond) en Landbouwbelaang (o.a. in Wansum en Maasbracht). Maar ook in het noorden (dus minder uitgesproken varkenshouderijgebieden) zien we de invloed van grote mengvoederproducenten: Koopmans en CAF in Leeuwarden en verder CLM in Meppel.

Toelevering van het mengvoeder door de mengvoederleveranciers (producenten en handelaren) aan de varkenshouderijen brengt natuurlijk met zich mee dat bepaalde afstanden moeten worden over-






1) De verkopen door mengvoederleveranciers (= producenten en handelaren) gevestigd in een dbh-district versus de aankopen door varkenshouders gevestigd in datzelfde district.

Figuur 4.2 Herkomst van de mengvoederleveranties en surplus gebieden

Mestvarkensvoer



Toelichting:

-  > 3% van de landelijke leveranties
-  2-3% " " " "
-  1-2% " " " "
-  0.5-1% " " " "
-  < 0,5% " " " "

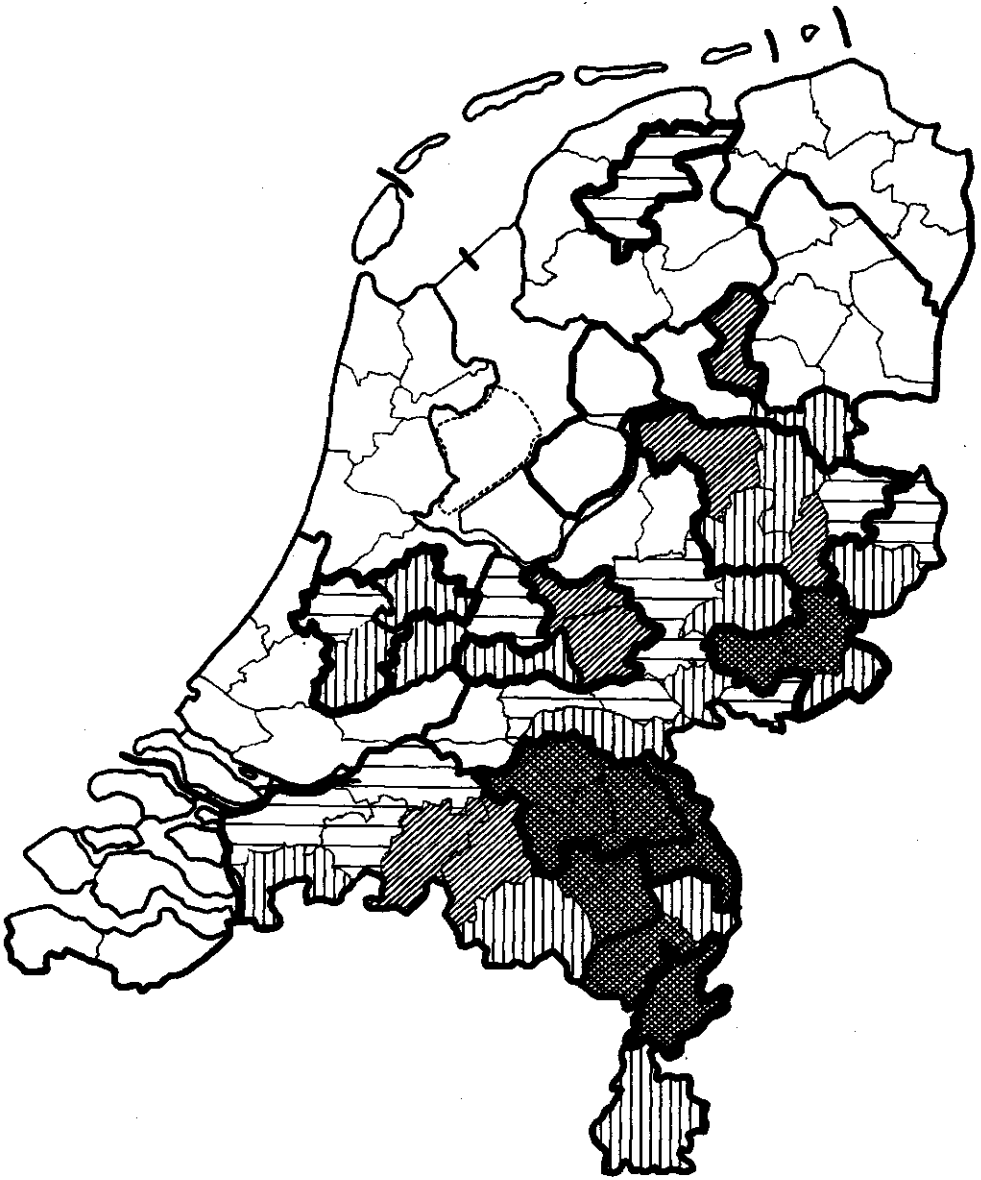
per dbh-gebied



Gebieden waar de leveranties van varkensvoer het verbruik overtreffen of ongeveer in evenwicht houden.

Figuur 4.2 (vervolg)

Zeugevoer



Tabel 4.9 De afstanden waarover het varkensvoer wordt toegeleverd

	Totaal der leveranties	Eigen 1) bedrijf	Over een afstand van:				
			tot 10 km	10-30 km	30-60 km	60-90 km	90 km e.m.
Mestvarkensvoer:							
Geleverd door alle leveranciers	100%	3	58	21	12	4	2
waarvan door:							
- Grote producenten	100%	-	21	33	30	12	4
- Middelgrote producenten	100%	-	73	19	5	1	2
- Kleine producenten	100%	1	83	14	1	1	-
- Handelaren	100%	14	72	12	2	-	-
Zeugevoer:							
Geleverd door alle leveranciers	100%	1	64	22	9	2	2
waarvan door:							
- Grote producenten	100%	-	21	43	25	7	4
- Middelgrote producenten	100%	4	63	22	8	1	2
- Kleine producenten	100%	-	85	11	3	-	1
- Handelaren	100%	1	86	12	1	-	-

1) In die gevallen dat het voer werd geleverd door de veevoederleverancier-eigenaar van de betreffende varkenshouderij is geen afstandsindicatie verwerkt. In het algemeen zal het voer over betrekkelijk korte afstand zijn aangevoerd!

brugd. Aangezien de rij-afstanden medebepalend zijn voor de distributiekosten willen wij daaraan de nodige aandacht geven. Van alle voerleveranties is bij benadering de afstand tussen leveranciers en varkenshouderij vastgesteld. In tabel 4.9 zijn enkele resultaten weergegeven. Daaruit blijkt dat ca. twee derde van het varkensvoer wordt toegeleverd over een afstand van minder dan 10 km! Weinig varkensvoer wordt toegeleverd door mengvoederproducenten of -handelaren die meer dan 60 km zijn verwijderd van de ontvangende varkenshouderij. Opmerkelijke verschillen zijn er tussen de onderscheiden categorieën van leveranciers. Handelaren en kleine producenten (minder dan 25.000 ton mengvoederproductie) blijken slechts over korte afstanden toe te leveren aan de varkenshouderij; deze leveranciers richten hun afzet op varkenshouderijen in hun directe omgeving. Anders ligt dit bij de grote producenten die een veel grotere actieradius blijken te hebben. Hierbij moet wel in herinnering worden geroepen dat deze grote mengvoederindustriën weliswaar veel van het mengvoeder direct vanaf de produktie-eenheid distribueren naar de varkenshouderijen, maar voor wat betreft het commerciële contact met de afnemer in sterke mate gebruik maken van tussenpersonen (coöperatieve landbouwverenigingen, agenten, dephouders, wederverkopers etc.). De grote producenten leveren m.a.w. wel over betrekkelijk grote afstanden, maar hun relatie met de varkenshouder kan erg "dichtbij" zijn. Als we de cijfers die aan tabel 4.9 ten grondslag liggen iets anders groeperen dan blijken de korte afstandsleveringen vooral voor rekening te komen van de handelaren en kleine mengvoederproducenten; de lange afstandsleveringen worden hoofdzakelijk verzorgd door de grote mengvoederproducenten 1).

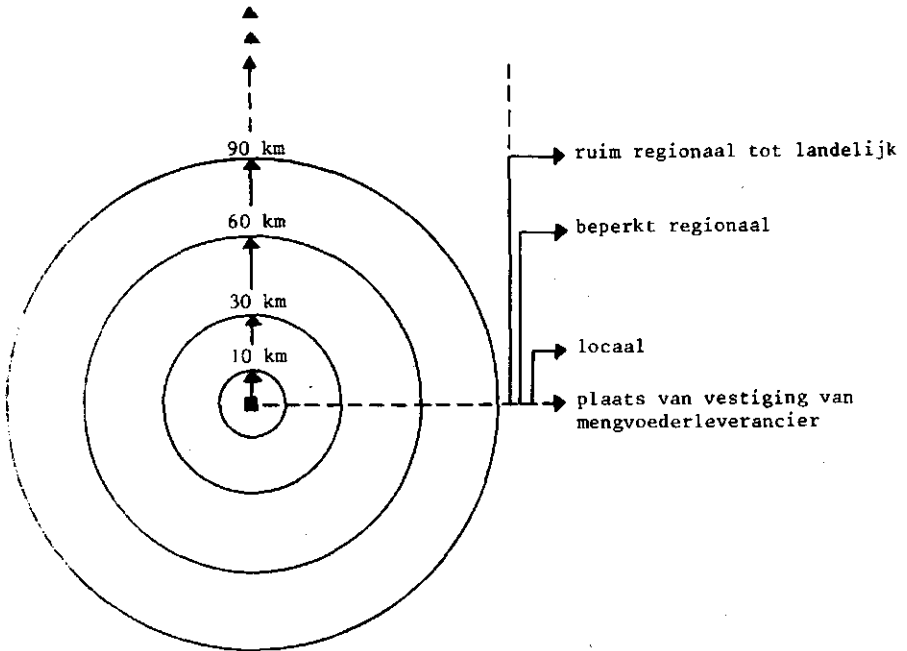
Uit het voorgaande kan worden afgeleid dat de mengvoederleveranciers in drie groepen kunnen worden ingedeeld als we letten op hun actieradius, t.w.:

- a. bedrijven van lokale betekenis: het betreft een grote groep van bedrijven (ca. 585 mengvoederbereiders en enkele honderden handelaren) met geringe tot beperkte omzetten; de afzet concentreert zich binnen een gebied van 10 km rond de vestigingsplaats;
- b. beperkte regionaal werkende bedrijven; het gaat om een betrekkelijk kleine groep mengvoederproducenten (ca. 59) met middelgrote omzetten variërend van 25.000 - 100.000 ton mengvoeder; een niet onbelangrijk deel van de afzet gaat naar varkenshouderijen op een afstand van 10 - 60 km rond de vestigingsplaats;
- c. ruim regionaal en landelijk werkende bedrijven; slechts enkele bedrijven (16) die hun afzet niet alleen in de

1) Capaciteitsuitbreiding gaat vaak gepaard met tijdelijke overcapaciteit; de mengvoederindustrie is dan geneigd een deel van de produktie over grotere afstanden desnoods tegen marginale kosten af te zetten.

directe omgeving maar ook over grote afstanden distribueren; het gaat hier om grote tot zeer grote bedrijven met een jaarproduktie van meer dan 100.000 ton mengvoeder.

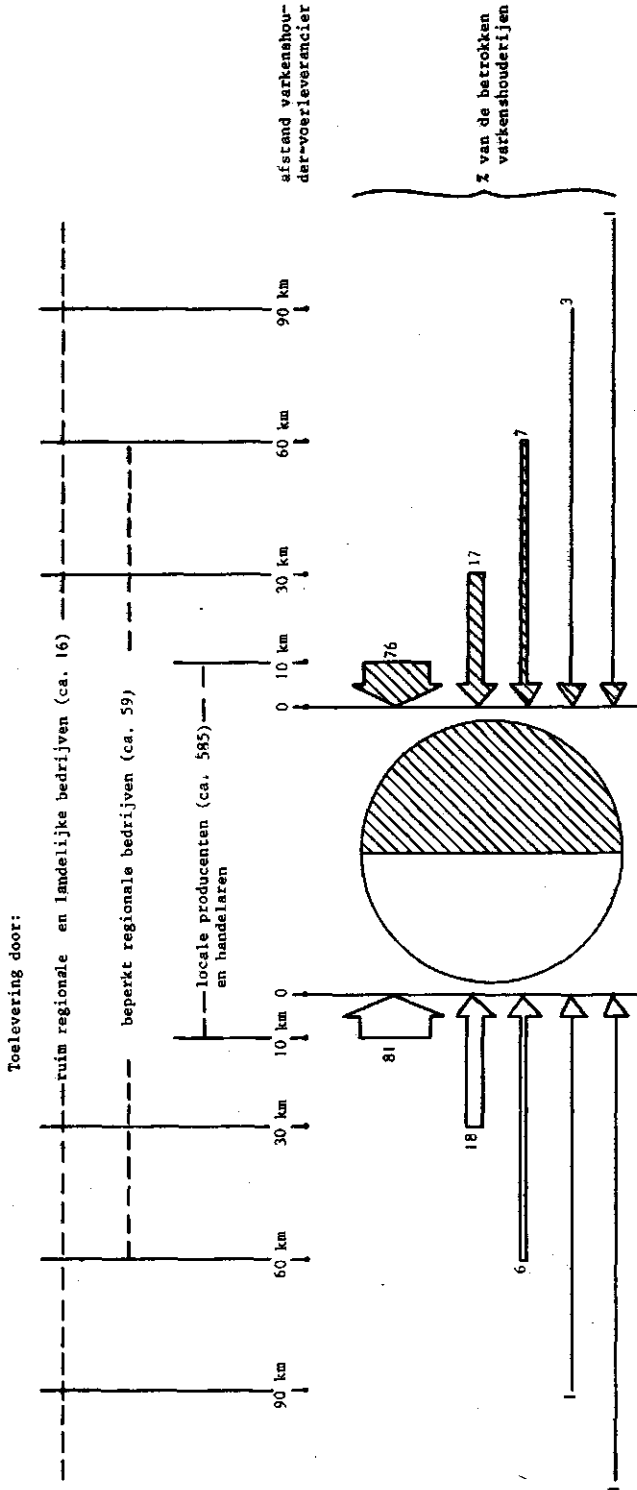
Figuur 4.3 Actieradius van mengvoederleveranciers



Het voorgaande steunt ook de gedachte dat de onderlinge concurrentie binnen een beperkt gebied zich afspeelt tussen een betrekkelijk klein aantal leveranciers. Plaatselijke molenaars, coöperatieve landbouwverenigingen en handelaren ondervinden slechts concurrentie van enkele gelijksoortige bedrijfsgenoten (de actieradius is immers per definitie beperkt) en slechts weinig regionaal of landelijk werkende bedrijven.

Welk beeld roept een regionale differentiatie op? Uit ons onderzoek blijkt dat het mengvoeder vanuit de overschotgebieden gemiddeld over grotere afstanden wordt gedistribueerd; in de tekortgebieden ligt het accent veeleer op de korte afstandsleveranties. Bezien vanuit het gezichtspunt van de varkenshouders levert dit vermoedelijk het spiegelbeeld op, in die zin dat varkenshou-

Figuur 4.4 Afstandsoverbrugging tussen mengvoederleveranciers en varkenshouders



ders in overschotgebieden over korte afstanden en varkenshouders in tekortgebieden over grotere afstanden krijgen toegeleverd.

Provinciaal is het beeld zeer uiteenlopend. Door mengvoederleveranciers gevestigd in het zuiden van het land wordt naar verhouding veel mengvoeder over grote afstanden gedistribueerd. Noord-Brabant en Limburg verschillen op dit punt sterk. In laatstgenoemde provincie is de situatie vergelijkbaar met het gemiddelde beeld van Nederland, d.w.z. een vrij sterk accent op de korte afstandsleveranties. Dit kan worden verklaard uit het sterk overwegende marktaandeel van de coöperatie Landbouwbelang in deze provincie en het feit dat deze coöperatie met enkele productiebedrijven verspreid over de provincie uitsluitend toelevert aan varkenshouderijen in Limburg. In Noord-Brabant gevestigde leveranciers distribueren in het algemeen over grotere afstanden. Een tweetal factoren speelt hier een rol. In de eerste plaats de sterk overwegende marktpositie van Cehave, die voor ca. 95% toelevert aan varkenshouderijen in Noord-Brabant (5% gaat naar elders en wel vnl. naar Gelderland). Bij benadering kan worden gesteld dat circa driekwart van de Cehave-voeders wordt gedistribueerd over afstanden van minder dan 30 km; de geografische ligging van de Cehave-productiebedrijven brengt met zich mee dat toch nogal wat mengvoeder over grotere afstanden wordt vervoerd (afstand Veghel - Bergen op Zoom = ca. 100 km!). De tweede factor wordt gevormd door de vestiging van een aantal grote landelijk opererende mengvoederindustriën in het noordoosten van de provincie Noord-Brabant. Het distributiebeleid van deze ondernemingen blijkt in zoverre duidelijk af te wijken dat een relatief groot deel van hun mengvoeders over grote afstanden wordt geleverd aan elders gevestigde varkenshouderijen.

De in regio Oost gevestigde leveranciers richten zich naar verhouding sterk op de korte afstandsleveranties. We moeten dit zien tegen de achtergrond van de geringe gemiddelde productieomvang van de mengvoederbereiders in deze provincie (zie hoofdstuk 2) die lokaal en beperkt regionaal werken. Verder wijzen we er nog eens op dat de coöperatieve concentratie hier veel minder ver is voortgeschreden dan b.v. in het zuiden van het land.

Een meer algemene conclusie uit tabel 4.10 is nog dat in de perifere productiegebieden de lange afstandsleveranties naar verhouding tamelijk belangrijk zijn. Zie verder de gegevens in de tabel.

De hoeveelheden varkensvoer die gemiddeld per betrokken varkenshouderij per jaar worden aangekocht zijn groter naarmate de afstanden waarover ze worden vervoerd toenemen. De aantrekkelijkheid van het vervoer over grote afstand neemt toe met de te leveren hoeveelheden.

Tabel 4.10 Leveranties vanuit de betreffende regio's naar afstanden waarover het voer wordt gedistribueerd

	Totaal der leveranties	Eigen bedrijf	Over een afstand van:						
			tot 10 km	10-30 km	30-60 km	60-90 km	90 km e.n.		
Mestverkeensvoer									
Nederland	100%	2	58	21	12	4	2		
waarvan naar regio:									
Zuid	100%	3	47	24	20	4	2		
- Noord-Brabant	100%				26		6	1	
- Limburg	100%	2	67		18				
Oost	100%	1	77	19	3				
- Overijssel	100%			73	23	3			
- Gelderland	100%	1	81		16	2			
West	100%	1	73	11	2	12	1		
- Utrecht	100%			67	14	2	15	2	
- Zuid-Holland	100%	3	81		8	1	7		
Noord	100%	9	21	35		29	4	2	
- Groningen	100%			41	30	16			
- Friesland	100%	1	30		8	40	14	7	
- Drenthe	100%	11	10		51	28			
Rest van Nederland	100%		27	22		25	32	26	
- Noord-Holland	100%			21	14				
- Zeeland	100%		56		44				
Zeugevoer									
Nederland	100%	1	64	22	9	2	2		
waarvan naar regio:									
Zuid	100%		59	23	13	3	2		
- Noord-Brabant	100%			52	26	15	4		
- Limburg	100%		76		17	6			
Oost	100%	2	79	15	3	1			
- Overijssel	100%			72	18	5			
- Gelderland	100%		83	34	13	3	1		
West	100%		58		24	4	1		
- Utrecht	100%			70	46	7	5		
- Zuid-Holland	100%	3	34	32				3	
Noord	100%	7	66		16	11			
- Groningen	100%		31		35	27	2		
- Friesland	100%		21		38	41			
- Drenthe	100%		46	24		2		28	
Rest van Nederland	100%		22		17	4			
- Noord-Holland	100%		69		31				

Tabel 4.11 Procentuele verdeling van de varkenshouderijen (naar omzetzaklaase) over de toeleveringsafstanden

	Totaal der varkensbedrijven	100%	w.v. betrokken bij toelevering uit/of over afstand van eigen bedrijf tot					e.m.
			10 km	30-60 km	60-90 km	90 km	e.m.	
Slachtvarkensbedrijven								
Totaal aantal bedrijven	100%	1	76	17	7	3	1	
waarvan met afzet van:								
tot 50 slachtvarkens	100%	-	88	13	4	-	-	
50- 200 "	100%	1	85	13	5	1	-	
200- 600 "	100%	1	79	20	6	5	2	
600-1.200 "	100%	2	61	26	19	4	2	
1.200-2.400 "	100%	7	45	28	27	12	2	
2.400 slachtvarkens e.m.	100%	6	50	32	19	5	4	
Zeugenhouders								
Totaal aantal bedrijven	100%	1	81	18	6	1	1	
waarvan met afzet van:								
tot 50 dieren	100%	-	87	17	-	-	-	
50- 200 "	100%	1	86	16	7	-	-	
200- 600 "	100%	-	95	19	6	1	1	
600-1.200 "	100%	-	89	29	10	3	3	
1.200-2.400 "	100%	-	75	37	18	5	1	
2.400 dieren e.m.	100%	4	61	46	24	5	5	

Opm.: Somming van de percentages per regel komt uit boven 100% a.g.v. de omstandigheid dat sommige bedrijven worden toegeleverd door twee leveranciers op verschillende afstanden. Zo komt het voor dat het hoofdvoer in bulk over betrekkelijk grote afstand wordt toegeleverd en het bijvoer in zakken over geringe afstand.

Tabel 4.12 Hoeveelheid varkensvoer gemiddeld per betrokken varkenshouderij per jaar toegeleverd in afhankelijkheid van de afstand tussen leverancier en afnemer

	Mestvarkensvoer	Zeugevoer
- afstand tot 10 km	ca. 64 ton	ca. 29 ton
- afstand 10 - 30 km	ca. 104 ton	ca. 44 ton
- afstand 30 km en meer	ca. 139 ton	ca. 64 ton

De realiteit achter deze cijfers is dat de kleine varkenshouderijen in het algemeen worden toegeleverd door leveranciers in de directe omgeving en dat de grote varkensbedrijven het mengvoeder ook over grotere afstanden krijgen aangevoerd. De gegevens in tabel 4.11 illustreren dat.

Uit het voorgaande kan overigens worden afgeleid dat de kleine varkenshouderijen wat de voerleveranties betreft in hoge mate afhankelijk zijn van de mengvoederleveranciers in hun directe omgeving; dat kunnen zijn mengvoederhandelaren, plaatselijke molenaars en landbouwverenigingen, maar ook de grote mengvoederindustrieën. De grote varkenshouderijen zijn wat dit betreft een stuk onafhankelijker in die zin dat ze behalve door de leveranciers in hun directe omgeving ook interessant zijn voor de leveranciers op wat grotere afstand. Grote varkenshouderijen hebben m.a.w. een grotere keuzemogelijkheid.

5. De commerciële relaties tussen mengvoederleveranciers en varkenshouders

5.1 Inleiding

De relaties tussen varkenshouders en hun marktpartners in casu de mengvoederleveranciers vormen belangrijke componenten van de toeleveringsstructuur. Enerzijds gaat het hierbij om de duurzaamheid van de relaties waardoor een indruk wordt gekregen van de stabiliteit van het aankooppatroon op korte en lange termijn. Daarom besteden we achtereenvolgens aandacht aan:

- a. Het aantal leveranciers dat gedurende de periode van één jaar (= 1973) was betrokken bij de toelevering van het varkensvoer aan de individuele varkenshouderijen;
- b. De tijdsduur welke de varkenshouder al ononderbroken zaken deed met de desbetreffende leverancier. Als niet-onderbroken relaties zijn beschouwd al die gevallen dat elk jaar minstens eenmaal voer werd betrokken van die leverancier.

Het aantal relaties en de tijdsduur ervan drukken als het ware uit welke relatietrouw er over en weer bestaat tussen de mengvoederleverancier en de varkenshouder als afnemer. Het eerstgenoemde aspect vormt een indicatie van de exclusiviteit van de relatie, terwijl de tijdsduur de hechtheid van die relatie over een langere periode aangeeft.

Vérestrekkender van aard zijn ons inziens de relaties die een zekere formele binding tussen de varkenshouder en voerleverancier met zich meebrengen. Wij bedoelen:

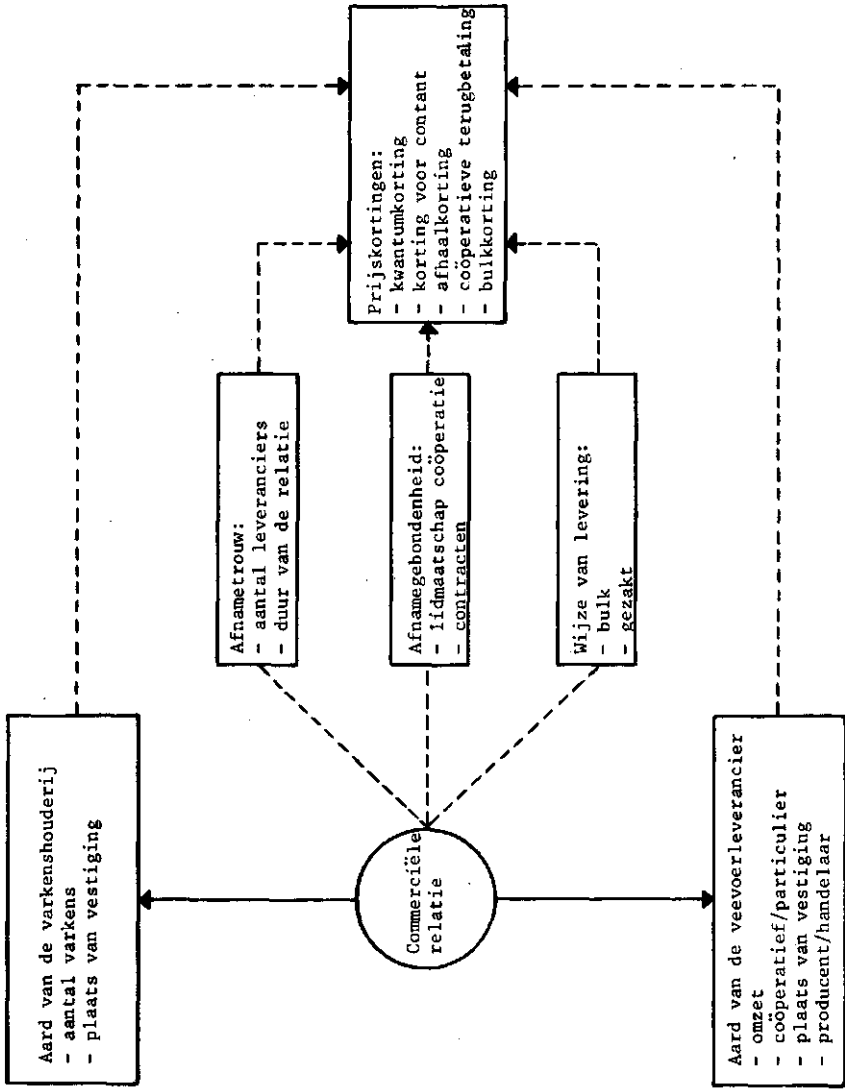
- a. het feit dat de varkenshouder lid is van een veevoercoöperatie;
- b. de contractuele binding m.b.t. respectievelijk de levering en de afname van varkensvoer.

Afnametrouw en afnamegebondenheid zijn samen met de wijze waarop het voer wordt geleverd (bulk/gezakt) medebepalend voor allerlei prijskortingen die de varkenshouders op hun voerleveranties ontvangen. Het karakter van de kortingen en de mate waarin ze een rol spelen, vormen evenzeer een belangrijk onderdeel van dit hoofdstuk. Zoals geïllustreerd in figuur 5.1 en nader uitgewerkt in par. 5.5 zijn ook andere factoren (aard van varkenshouderij en voerleverancier) van invloed op prijskortingen.

5.2 Afnametrouw: het aantal relaties en de duur ervan

Het merendeel van zowel slachtvarkenshouders als zeugenhouders betreft de jaarlijks benodigde hoeveelheid mengvoerders van

Figuur 5.1 Elementen die medebepalend zijn voor prijskortingen op vee



slechts één voerleverancier. Bij varkensmesters gaat het om 92% en bij de zeugenhouders om 84% van de bedrijven. Het feit dat een beperkt aantal verkenhouderijen het voer van meerdere leveranciers betreft kan betekenen dat men halverwege het jaar van leverancier verandert en dat inderdaad meer leveranciers naast elkaar het voer leveren, waarbij de een bijvoorbeeld het hoofdvoer in bulk levert en de ander het bijvoer in zakken. Dit laatste veroorzaakt vermoedelijk het zojuist geconstateerde verschil tussen mesterij en fokkerij. In de zeugenhouderij is de betekenis van het bijvoer (biggemeel en -korrels) naar verhouding belangrijker dan bij de mesterij. De conclusie is gerechtvaardigd dat het voeraankooppatroon op korte termijn vrij stabiel is, hetgeen des te meer spreekt als wordt beseft dat de aankopen gespreid over het gehele jaar plaatshebben.

Uit de onderzoekresultaten blijkt dat er in regio Zuid (Noord-Brabant en Limburg) naar verhouding meer varkenshouderijen zijn die het voer betrekken van twee of meer leveranciers. Dit hangt samen met de omstandigheid dat (althans in 1973) de coöperatieve bulkleveranties daar in het algemeen door het centrale productiebedrijf en het gezakte (bij-)voer door de plaatselijke coöperatieve verenigingen werden gedistribueerd. In het oosten van het land wordt het voer (hetzij mestvarkensvoer, hetzij fokvarkensvoer) in sterkere mate van slechts één leverancier gekocht (96% van de bedrijven!).

Tabel 5.1 Het aantal leveranciers per varkenshouderij

	Totaal	Aantal voerleveranciers per bedrijf		
		een	twee	drie e.m.
Slachtvarkenshouderij:				
Bedrijven	34.447 100%	92	7	1
Aantal dieren	9.012.600 100%	89	10	1
Hoeveelheid voer gem. per bedrijf	80 ton	77 ton	116 ton	168 ton
Zeugenhouderij:				
Bedrijven	34.004 100%	84	15	1
Aantal dieren	10.516.600 100%	75	24	1
Hoeveelheid voer gem. per bedrijf	36 ton	32 ton	57 ton	88 ton

De kleine varkenshouderijen beperken zich veel meer tot slechts één leverancier, dit in tegenstelling tot de grote bedrijven. Vooral in de zeugenhouderij komt dat laatste sterk naar voren. Voor meer gedetailleerde gegevens zij verwezen naar bijlage 8.

In het algemeen zullen de "gecombineerde" bedrijven (mesten en fokken c.q. vermeerderen) het benodigde voer voor de twee produktiesectoren van dezelfde leverancier(s) betrekken zodat het beeld voor de hele varkenshouderij wat betreft het aantal leveranciers niet zoveel zal afwijken van dat in de slachtvarkenshouderij en de zeugenhoudery afzonderlijk.

Uit tabel 5.2 blijkt dat 62% van de slachtvarkenshouders en 70% van de zeugenhouders al gedurende een aaneengesloten periode van minstens 5 jaar het benodigde varkensvoer van dezelfde leverancier aankoopt. Voor slechts een gering percentage van de bedrijven bestond de relatie met de voerleverancier nog geen jaar. Opmerkelijk is dat deze "korte" relaties naar verhouding veel voorkomen op de kleine varkenshouderijen, hetgeen voor een groot deel kan worden verklaard uit de omstandigheid dat het hier pas begonnen bedrijven betreft die in het jaar van onderzoek nog geen vol jaar hadden geproduceerd.

Tabel 5.2 De duur van de relaties tussen de varkenshouders en veevoerleveranciers

	Totaal	Waarvan naar duur v/d relatie 1)		
		tot 1 jaar	1-5 jaar	5 jaar e.m.
Slachtvarkensbedrijven	34.447	7%	33%	62%
Zeugenhoudery	34.004	3%	29%	70%

1) Aangezien op sommige bedrijven meerdere leveranciers voorkomen, is de som van de percentages groter dan 100%

Deze relatietrouw wordt sterk beïnvloed door de ouderdom van de desbetreffende varkenshouderij; bedrijven die nog maar kort bestaan hebben uiteraard nog maar korte relaties met hun voerleverancier. Beperken we ons tot de bedrijven die reeds meer dan 5 jaar als varkenshouderij bestaan, dan blijkt dat 80 à 90% van de bedrijven al meer dan 5 jaar van dezelfde voerleverancier het varkensvoer betrekken. Een opmerkelijke stabiliteit in het aanvoerpatroon!

5.3 Afnamegebondenheid: lidmaatschap coöperatie en contractuele bindingen

Uit de onderzoekingsresultaten kan worden afgeleid dat 56% van de varkenshouders (gelijk percentage voor mesters en fokkers) in 1973 lid was van een veevoedercoöperatie (coöperaties die mengvoer produceren dan wel verhandelen). Tevens bleek dat van deze coöperatieleden ruim 80% het benodigde varkensvoer geheel of ten

dele betrok van een coöperatieve voerleverancier 1). Het lidmaatschap van een veevoercoöperatie brengt weliswaar geen formele afnameplicht met zich mee, maar de feitelijke situatie toont aan dat de varkenshouders zich tamelijk consequent ten opzichte van hun "ideaal" gedragen. Het coöperatielidmaatschap blijkt een vrij sterke binding met zich mee te brengen voor de afname van het voer.

De afnamegebondenheid is bij daartoe afgesloten contracten sterker, zeker als het gaat om schriftelijke overeenkomsten. Uit tabel 5.3 blijkt dat een derde van het slachtvarkensvoer respectievelijk wordt geleverd of afgenomen op grond van daartoe strekkende contractuele bepalingen. In de zeugenhouderij gaat het slechts om 14% van het benodigde voer. Voor de beide produktiesectoren bijeengenomen betekent het dat 27% van het varkensvoer contractueel vastligt, waarvan 4% op basis van loonmestovereenkomsten.

Tabel 5.3 Contractuele bindingen tussen varkenshouders en veevoerleveranciers

	Totaal	<u>waarvan naar aard van de levering</u>		
		vrij	contractueel	loonmest/-fok
Slachtvarkenshouderij:				
Bedrijven	100%	78	15	7
Aantal dieren	100%	67	25	8
Hoeveelheid voer gem. per bedrijf	80 ton	69 ton	138 ton	96 ton
Zeugenhouderij:				
Bedrijven	100%	93	7	-
Aantal dieren	100%	86	14	-
Hoeveelheid voer gem. per bedrijf	36 ton	34 ton	71 ton	-

De verplichting van de varkenshouders om het benodigde voer gedurende een overeengekomen periode van een bepaalde voerleverancier te betrekken kan op verschillende wijzen in het contract zijn ingebouwd. Daarbij dient men zich te realiseren dat deze verplichting voor de varkenshouder althans nooit doel in zich zal zijn, maar altijd neveneffect van een contract dat om andere redenen is aangegaan. Door middel van een looncontract streeft de varkenshouder, met uitschakeling van (vrijwel) alle risico's, naar een vaste vergoeding per dier per periode. Bij het merendeel van deze contracten is de voerleverancier betrokken als contract-

1) Bezien vanuit het standpunt van de coöperatieve voerleveranciers: ca. 95% van hun afzet gaat naar leden.

partner, die uiteraard zijn voerleveranties - en dat is de andere kant van de medaille - contractueel vastlegt. Grotere varkensstapels leiden bij veel varkenshouders tot vóórfinanciering van met name voer en (jonge) dieren; daartoe wordt nogal eens een beroep gedaan op de voerleverancier, die ook hier de varkenshouder zal verplichten het voer van hem te betrekken. Verder komt het voor dat contracten voor de afzet van b.v. slachtvarkens die worden afgesloten met een coöperatieve veeafzetvereniging, tevens de verplichting voor de varkenshouder behelzen het voer van een coöperatie te kopen; gelet op de sterke begrenzing van het afzetgebied die de coöperaties onderling zijn overeengekomen, betekent dit in feite de verplichting het voer van een bepaalde leverancier te betrekken!

Het grote verschil in contractuele voerafname tussen mesterij en fokkerij moet worden toegeschreven aan het feit dat in de fokkerij de contractproductie zich veel minder sterk heeft ontwikkeld en de veevoerleverancier naar verhouding weinig als contractpartner optreedt. Zie ook Publikatie No. 2.96 1).

Regionaal zijn er, blijkens de gegevens in bijlage 10, aanzienlijke verschillen. Zo ligt in de drie noordelijke provincies circa 50% van het slachtvarkensvoer contractueel vast, hetgeen daar vooral moet worden toegeschreven aan de loonmestcontracten. Ook in Limburg is ongeveer de helft van de voerafname contractueel gebonden; de financieringscontracten komen daar relatief veel voor. In Noord-Brabant worden naar verhouding weinig looncontracten en financieringscontracten aangegaan, wat het aannemelijk maakt dat voor slechts 28% van het slachtvarkensvoer een contractuele verplichting bestaat.

Opmerkelijk is dat de relaties tussen varkensmesters en veevoerleveranciers, zoals geregeld in loonmestcontracten, van betrekkelijk korte duur zijn: voor 70% van de betrokken bedrijven bestond de relatie korter dan 5 jaar (voor alle relaties incl. loonmest was dat 40%).

In hoeverre concentreren de contractuele relaties zich bij bepaalde groepen van leveranciers? Uit de onderzoekresultaten bleek dat in de slachtvarkenshouderij ca. 70% van het voer, geleverd op basis van een looncontract, afkomstig was van kleine producenten en handelaren. Het voer geleverd op grond van andere contractuele relaties, kwam voor twee derde deel van middelgrote en grote producenten. Uit tabel 5.4 blijkt voorts dat de grotere bedrijven met omzetten van 25.000 - 100.000 ton en meer mengvoer een betrekkelijk groot deel van hun voerleveranties contractueel hebben vastgelegd. Dit laatste spreekt vooral bij slachtvarkensvoer en wat minder bij fokvoer.

1) De contractproductie in de varkenshouderij. Augustus 1977.
LEI/Den Haag.

Vermeldenswaard is nog dat coöperatieve en particuliere voerleveranciers hun afzetten van slachtvarkensvoer in gelijke mate contractueel hebben vastgelegd. Daarbij zij aangetekend dat de looncontracten in de coöperatieve sector betrekkelijk weinig voorkomen. Bij de toelevering van fokvoer blijken de coöperaties zich wat intensiever met contractuele leveranties bezig te houden. Dit laatste houdt mogelijk verband met de bemiddelende rol die de plaatselijke coöperatieve verenigingen nogal eens vervullen bij aan- en verkoop van respectievelijk fok- en mestbiggen.

Tabel 5.4 Contractuele voerleveranties naar categorie van voerleverancier

	Totaal	W.v. geleverd naar aard v/d relatie		
		vrij	contractueel	looncontract
Voer voor slachtvarkens geleverd door:				
Alle leveranciers	100%	67	25	8
Grote mengvoederproduc.	100%	62	33	5
Middelgrote "	100%	64	31	5
Kleine "	100%	69	18	13
Handelaren	100%	74	16	10
Coöperatieve bedrijven	100%	66	31	3
Particuliere bedrijven	100%	67	18	15
Voer voor zeugen geleverd door:				
Alle leveranciers	100%	86	14	-
Grote mengvoederproduc.	100%	88	12	-
Middelgrote "	100%	68	32	-
Kleine "	100%	90	10	-
Handelaren	100%	92	7	1
Coöperatieve bedrijven	100%	84	16	-
Particuliere bedrijven	100%	90	9	1

5.4 De wijze van levering: bulk en gezakt

In paragraaf 2.5 is reeds vermeld dat de bulkleveranties zich sinds een jaar of tien sterk hebben ontwikkeld en dat in 1973 ca. 70% van het varkensvoer op die wijze voor de producenten werd gedistribueerd. In deze paragraaf willen we dit aspect wat verder uitwerken en daarbij met name letten op de varkenshouderijen ingedeeld naar omzetten en op mogelijke verschillen tussen de regio's en provincies. Verder besteden we ook aandacht aan de verschillende categorieën van leveranciers en aan de mate waarin zij bij bulk- en gezakt-leveranties zijn betrokken. Het is goed erop te

wijzen dat in paragraaf 2.5 werd gesproken over de afzet van de producerende bedrijven; hier zijn aan de orde de relaties tussen voerleveranciers (incl. handelaren!) en de varkenshouders.

Bij de vraagstelling naar de wijze van levering is er naar gestreefd "de grote lijn vast te houden" hetgeen inhoudt dat slechts is gelet op het hoofdvoer en het bijvoer (startvoerders, biggemeel en -korrels). Zowel voor het hoofdvoer als voor het bijvoer is geregistreerd of in bulkvorm dan wel in zakken werd geleverd. De drie meest voorkomende combinaties waarin het voer wordt toegeleverd aan de varkenshouderijen zijn dan:



Uit tabel 5.5 blijkt dat 40% van de varkensmesterijen zowel het hoofdvoer als het bijvoer in bulk krijgt toegeleverd, op 9% van de bedrijven wordt het hoofdvoer in bulk en het bijvoer gezakt ontvangen, terwijl ten slotte op 51% van de bedrijven het voer in zakken aankomt. De verdeling van het aantal dieren waarop de onderscheiden leveringswijzen betrekking hebben (zie tabel 5.5) leert dat vooral de grote varkensmesterijen het voer in bulk aankopen. Dit laatste wordt duidelijk geïllustreerd door de gegevens in bijlage 11. De allerkleinste bedrijven kopen vrijwel geen bulkvoer aan, de grootste bedrijven vrijwel uitsluitend.

Tabel 5.5 Wijze van toelevering van varkensvoer: bulk en gezakt

	Totaal		Waarvan:		
			bulk bulk	bulk gezakt	gezakt gezakt
Slachtvarkensvoer					
Aantal mesterijen	34.447	100%	40%	9%	51%
Mestvoer geleverd voor					
..... dieren	9.012.600	100%	65%	15%	20%
Gemiddeld per bedrijf					
..... dieren	262		424	436	99
Gemiddeld per bedrijf					
..... voer	80 ton		130 ton	134 ton	30 ton
Zeugevoer					
Aantal bedrijven	34.004	100%	10%	18%	72%
Fokvoer geleverd voor					
..... dieren	10.516.600	100%	23%	37%	40%
Gemiddeld per bedrijf					
..... dieren	309		707	639	171
Gemiddeld per bedrijf					
..... voer	36 ton		83 ton	75 ton	20 ton

Regionaal zijn er grote verschillen. Opmerkelijk veel bedrijven (72%) in Limburg krijgen alle mestvarkensvoer in bulk toegeleverd; in Noord-Brabant krijgen naar verhouding veel bedrijven het hoofdvoer in bulk en het bijvoer in zakken. In regio Oost vertonen Overijssel en Gelderland onderling een sterk overeenkomstig beeld.

Ten slotte zij nog vermeld dat de contractueel gebonden varkenshouderijen in veel grotere mate het voer in bulk betrekken dan de "vrije" bedrijven. Dit hangt samen met het feit dat de contractbedrijven gemiddeld nogal wat groter zijn.

De levering van het voer voor de fokvarkensbedrijven vertoont trekken die overeenkomen met de varkensmesterij. In eerstgenoemde sector ligt evenwel een veel zwaarder accent op de leveringswijzen: bulk/gezakt en gezakt/gezakt, te zamen 90% van de bedrijven en driekwart van de dieren.

Tabel 5.6 De wijzen van levering door de onderscheiden leveranciers

	Totaal slachtvarkens-/ zeugevoer	Slachtvar- kensvoer		Zeuge- voer	
		bulk	gezakt	bulk	gezakt
Totaal v/d leveranties waarvan door:	100%	79	21	51	49
Grote producenten	100%	91	9	77	23
Middelgrote producenten	100%	88	12	70	30
Kleine producenten	100%	73	27	45	55
Handelaren	100%	42	58	12	88
Particuliere bedrijven	100%	75	25	45	55
Coöperatieve bedrijven	100%	82	18	55	45

Op grond van de beschikbare gegevens hebben we een "ruwe" berekening gemaakt van de verhouding waarin het varkensvoer resp. in bulk of gezakt wordt toegeleverd aan de varkenshouderijen 1). In de slachtvarkenssector blijken de bulkleveranties veel belangrijker (79%) te zijn dan in de zeugenhouderij (51%). De handelaren leveren relatief veel gezakt produkt; de producenten daarentegen veel in bulk. De betekenis van de bulkleveranties groeit met de omzetklasse van de desbetreffende mengvoederbereiders.

Verder blijken de varkenshouders die het voer van een coöperatie kopen wat meer bulkvoer te ontvangen dan hun collega's die bij particuliere bedrijven kopen; dit geldt zowel voor slachtvarkens als voor zeugenhouders.

1) Daartoe zijn de aantallen dieren op de bedrijven met toelevering bulk/gezakt toegerekend aan resp. bulk of gezakt overeenkomstig de gewichtsverhouding hoofdvoer/bijvoer voor resp. de slachtvarkens en fokvarkens.

5.5 Prijskortingen op voerleveranties

Met uitzondering van het voer dat wordt ontvangen op basis van looncontracten is voor alle varkensvoer nagegaan welke prijskortingen werden ontvangen van de leveranciers. De volgende kortingen zijn onderscheiden:

- a. korting voor contante betaling;
- b. kwantumkorting direct bij aflevering op basis van de ordergrootte;
- c. kwantumkorting na periode (bonus) op basis van de hoeveelheid voer die gedurende een zekere periode (b.v. kwartaal of jaar) wordt afgenomen;
- d. terugbetaling (prijscorrectie) op grond van het coöperatieve jaarresultaat;
- e. bulkkorting (als de noteringen voor los voer gelden, wordt gesproken van een "meerprijs" voor zakgoed);
- f. afhaalkorting.

Deze kortingen maken van de prijs een belangrijk concurrentiemiddel. Doordat iedere leverancier een eigen systeem hanteert, wordt het voor de varkenshouders moeilijk de voerprijzen te vergelijken. Dit te meer daar cumulatie van kortingen vaak het geval is en van sommige kortingen de omvang pas na verloop van een zekere periode bekend wordt.

Prijskortingen zijn algemeen verbreid; slechts ca. 20% van de varkenshouders bleek geen van de door ons gevraagde prijskortingen te ontvangen.

Hoe staat het met de onderscheiden voerprijskortingen in de beide sectoren van varkenshouderij? In de tabellen 5.7 en 5.8 zijn de belangrijkste gegevens samengevat; voor iedere categorie van respectievelijk varkenshouderij en voerleverancier is aangegeven voor welk percentage van de dieren een bepaalde korting respectievelijk werd ontvangen of toegekend. De cijfers spreken ten dele voor zich zelf; wij beperken ons hier tot de belangrijkste conclusies.

Op de grotere varkenshouderijen wordt veel sterker geprofiteerd van voerprijskortingen dan op de kleinere bedrijven. Dit geldt vooral voor de kwantumkortingen en de bulkkortingen; minder uitgesproken echter voor de coöperatieve terugbetaling. Alleen de korting voor contante betaling wordt naar verhouding meer door de kleine varkenshouderijen ontvangen. Het cumulatie-effect is op de grote varkenshouderijen veel sterker dan op de kleine bedrijven.

De betekenis van voerprijskortingen is in regio Zuid in het algemeen groter dan in Oost, dit als gevolg van verschillen tussen beide regio's in gemiddeld per varkenshouderij ontvangen hoeveelheden voer en in bulkleveranties. Daarbij komt nog dat het kortingenbeleid van individuele voerleveranciers en van bepaalde groepen van leveranciers sterk uiteenlopend kan zijn hetgeen regionaal tot verschillen leidt.

De grote mengvoederleveranciers blijken voor een veel groter

Tabel 5.7 Voerprijskortingen in de slachtvarkenssector

	Totaal aantal dieren	waarvan met:						
		a	b	c	d	e	f	
Totaal	100%	31	59	29	48	73	-	20
w.v. op bedrijven met:								
tot 50 slachtvarkens	100%	47	23	13	38	3	1	16
50- 200 "	100%	45	25	10	40	27	2	20
20- 600 "	100%	34	57	24	54	72	-	22
600-1.200 "	100%	27	75	42	44	88	-	18
1.200-2.400 "	100%	16	74	50	57	91	-	20
2.400 slachtvarkens e.m.	100%	22	76	47	49	85	-	19
w.v. op bedrijven in regio:								
Zuid	100%	25	65	49	57	82	-	12
Oost	100%	39	48	10	44	66	1	24
w.v. naar contractuele binding								
- vrij	100%	38	43	33	49	75	-	12
- contractueel	100%	24	78	35	63	87	-	12
- looncontract	100%	-	-	-	-	-	-	100
w.v. toegeleverd door:								
- grote producenten	100%	20	88	62	60	89	-	-
- middelgrote producenten	100%	37	63	13	73	83	-	8
- kleine producenten	100%	41	44	12	33	62	1	26
- handelaren	100%	25	27	15	30	34	-	42
w.v. toegeleverd door:								
- particuliere bedrijven	100%	33	42	24	-	62	-	37
- coöperatieve bedrijven	100%	30	75	33	94	80	-	5

Toelichting: a = korting voor contante betaling; b = kwantumkorting direct bij aflevering;
 c = kwantumkorting na periode; d = coöperatieve terugbetaling; e = bulkkorting;
 f = afhaalkorting; geen = geen korting incl. loonmasterij.

Tabel 5.8 Voerprijskortingen in de zeughouderij

	Totaal aantal dieren	waarvan met:						
		a	b	c	d	e	f	geen
Totaal	100%	39	58	25	52	51	1	12
w.v. op bedrijven met:								
tot 50 dieren afgezet	100%	76	10	8	26	-	1	27
50- 200 "	100%	43	60	8	38	7	1	23
200- 600 "	100%	43	50	9	55	39	2	12
600-1.200 "	100%	32	75	35	73	68	-	8
1.200-2.400 "	100%	37	85	57	60	81	-	1
2.400 dieren e.m. afgezet	100%	56	73	58	30	86	-	16
w.v. op bedrijven in regio:								
Zuid	100%	25	74	41	63	56	1	6
Oost	100%	55	45	6	46	47	1	15
w.v. naar contractuele binding:								
- vrij	100%	37	56	25	50	48	1	13
- contractueel	100%	50	71	24	64	75	-	4
w.v. toegeleverd door:								
- grote producenten	100%	27	89	57	62	77	-	3
- middelgrote producenten	100%	51	63	15	67	70	-	7
- kleine producenten	100%	48	42	10	34	45	2	13
- handelaren	100%	33	39	17	44	12	2	22
w.v. toegeleverd door:								
- particuliere bedrijven	100%	49	46	23	-	45	-	25
- coöperatieve bedrijven	100%	32	66	26	88	55	1	3

Toelichting: a = korting voor contante betaling; b = kwantumkorting direct bij aflevering;
c = kwantumkorting na periode; d = coöperatieve terugbetaling; e = bulkorting;
f = afhaalkorting; geen = geen korting incl. loonfokkerij.

Tabel 5.9 Aankoop van varkensvoer versus verkoop van slachtvarkens

Aankoop van varkensvoer (voor desbetreffende slacht- varkens) bij:	Afzet van slachtvarkens							
	totaal	waarvan:				zowel part. als coöp. afnemers		
		particuliere afnemers	coöperatieve afnemers	coöperatieve afnemers	zowel part. als coöp. afnemers			
Particuliere vrij	100%	67	91	64	6	92	3	98
leveranciers contractueel		18		20		8		2
loonmest		15		16		-		-
Coöperatieve vrij	100%	66	44	88	54	46	2	84
leveranciers contractueel		31		12		48		16
loonmest		3		-		6		-
Totaal v/d vrij	100%	66	66	73	32	50	2	92
leveranties contractueel		25		16		44		8
loonmest		9		11		6		-

Tabel 5.10 Aankoop van varkensvoer versus verkoop van slachtvarkens

Aankoop van varkensvoer (voor desbetreffende slacht- varkens) bij:	Afzet van slachtvarkens						
	totaal	waarvan:				zowel part. als coöp. afnemers	
		particuliere afnemers	coöperatieve afnemers	coöperatieve afnemers	zowel part. als coöp. afnemers		
Particuliere leveranciers	47%		65%		9%		51%
Coöperatieve leveranciers	53%		35%		91%		49%
Totaal v/d leveranties	100%		100%		100%		100%

deel van het door hun geleverde varkensvoer kortingen toe te kennen dan de kleine leveranciers. Dit geldt voor vrijwel ieder van de kortingen afzonderlijk en als gevolg daarvan ook in cumulatieve zin. Opmerkelijk is dat de kleine leveranciers (producenten en handelaren) naar verhouding veel voer leveren zonder enigerlei korting op de prijs toe te kennen.

Ten slotte wijze we er nog op dat de coöperatieve leveranciers naar verhouding over een groter deel van het door hun geleverde varkensvoer een prijskorting geven dan de particuliere bedrijven; de terugbetaling uit het coöperatieve jaarresultaat speelt hierbij een belangrijke rol.

5.6 Coöperatieve voerleveranties en coöperatieve afzet van slachtvarkens

In de tabellen 5.9 en 5.10 zijn gegevens opgenomen over de relatie tussen de aankoop van varkensvoer bij respectievelijk particulieren en coöperatieve leveranciers enerzijds en de afzet van slachtvarkens aan particuliere en coöperatieve afnemers anderzijds.

Uit de cijfers kan worden opgemaakt dat de respectievelijk "particuliere" of "coöperatieve" gezindheid van de slachtvarkenshouders tamelijk consequent is. Zo gaat 91% (!) van de slachtvarkens waarvoor het benodigde voer was aangekocht bij particuliere veevoerleveranciers naar particuliere afnemers. Van de slachtvarkens waarvoor coöperatief voer werd aangekocht, ging 54% naar coöperatieve afnemers. Hierbij dienen we ons te realiseren dat het coöperatieve aandeel in de afzet afboerderij van slachtvarkens (circa een derde) lager is dan bij de aankoop van veevoerders (53%).

Uit tabel 5.9 blijkt verder dat de contractuele bindingen nogal eenzijdig zijn gericht. Als sprake is van contractuele verplichtingen zowel voor de afname van het voer als voor de afzet van de slachtvarkens, dan blijken beide aspecten zich of in de coöperatieve sector af te spelen of in de particuliere sector. Dit wijst erop dat er althans in de coöperatieve sector tussen de ondernemingen in de opeenvolgende jaren van het productieproces een grote mate van samenwerking bestaat.

Uit tabel 5.10, waar de cijfers wat anders zijn gegroepeerd, blijkt dat voor 91% van de coöperatief afgezette slachtvarkens het voer van een coöperatieve leverancier wordt betrokken. Evenzo ligt er een relatie, alhoewel minder uitgesproken, bij de afzet aan particuliere afnemers: voor 65% van de desbetreffende slachtvarkens wordt het voer aangekocht van particuliere mengvoerleveranciers.

BIJLAGEN

Bijlage 1 Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten

De in dit rapport weergegeven resultaten zijn gebaseerd op een enquête bij een steekproef van 2759 varkenshouderijen, waarvan 1824 bedrijven met slachtvarkens en 991 bedrijven met fokzeugen (zowel vermeerderings- als fokbedrijven).

Rekening houdend met verschillen in steekproefdichtheid per grootteklasse zijn de enquêteresultaten herleid tot een landelijk beeld van de afzetstructuur. 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 voor 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. Dit betekent b.v. dat de aantallen slachtvarkens waaraan mengvoeder is geleverd op basis van contractuele verplichtingen in werkelijkheid met een zekerheid van 95% niet lager zullen zijn dan $100\% - 2 \times 8,5\% = 83\%$ van $2.230.900 = 1.851.600$ en niet hoger zullen zijn dan $100\% + 2 \times 8,5\% = 117\%$ van $2.230.900 = 2.610.100$.

Overzicht enkele uitkomsten met hun relatieve standaardfouten

	Slachtvarkensvoer				Zeugevoer			
	Betrokken landbouw- bedrijven aantal	Rel. stan- daard- fout	Aantal dieren voer aantal x 100	Rel. st.fout	Betrokken landbouw- bedrijven aantal	Rel. stan- daard- fout	Aantal dieren voer geleverd aantal x 100	Rel. st.fout
Totaal	34447	3,0	90126	3,5	34004	3,0	105166	2,4
waarvan naar provincie:								
Groningen	446	36,1	1401	25,7	513	38,5	1375	24,8
Friesland	392	48,5	721	42,8	486	40,4	1263	23,6
Drenthe	794	31,6	2011	29,0	1768	22,0	2918	18,0
Overijssel	6269	10,6	12500	10,7	6023	10,3	14774	8,3
Gelderland	10834	7,6	23900	7,9	9397	7,7	25958	6,8
Utrecht	2214	18,6	3905	23,4	2191	16,7	5247	13,6
Noord-Holland	431	44,8	889	50,7	542	40,9	831	30,7
Zuid-Holland	2183	19,0	3010	21,9	2507	17,3	3666	17,5
Zeeland	652	37,7	581	38,4	737	31,4	1802	25,5
Noord-Brabant	7807	8,8	31244	7,1	6604	7,9	33344	5,0
Limburg	2405	15,9	9964	12,3	3242	11,9	13988	7,9
Mengvoer geleverd door:								
Mengvoeder- producent	26121	4,0	77227	3,9	22686	4,2	79810	2,8
Mengvoeder- handelaar	10161	8,1	11899	9,8	14578	5,9	25188	4,6
Naar wijze van verkoop:								
Niet-contract- ueel	26981	3,9	59841	5,0	31697	3,3	90515	2,8
Contractueel	5036	11,0	22309	8,5	2361	13,1	14330	7,7
Looncontract	2550	17,3	7976	14,6	23	40,4	321	39,7

88 Bijlage 2 Mengvoederproductie in Nederland x 1000 kg

	1964-65	1965-66	1966-67	1967-68	1968-69	1969-70						
	%	%	%	%	%	%						
Totale produktie	5.476.929	100	5.960.973	100	6.160.746	100	6.391.519	100	6.837.845	100	7.516.864	100
Varkensvoeder	2.268.047	41	2.540.307	42	2.647.543	43	2.857.965	45	2.981.662	44	3.306.796	44
Rundveevoeder 1)	1.428.307	26	1.595.180	27	1.636.438	27	1.677.555	26	1.923.016	28	2.074.467	28
Pluimveevoeder	1.732.101	32	1.763.854	30	1.787.790	29	1.780.655	28	1.844.110	27	2.032.448	27
Andere mengvoeders 2)	48.474	1	61.632	1	88.975	1	75.344	1	89.057	1	103.153	1

	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75					
	%	%	%	%	%					
Totale produktie	8.233.894	100	8.736.745	100	9.649.071	100	10.053.256	100	10.264.636	100
Varkensvoeder	3.832.888	46	4.080.855	47	4.340.970	45	4.514.700	45	4.545.313	44
Rundveevoeder 1)	2.066.328	25	2.374.231	27	2.955.032	31	3.130.865	31	3.333.661	33
Pluimveevoeder	2.188.293	27	2.161.921	25	2.229.609	23	2.254.634	22	2.183.478	21
Andere mengvoeders 2)	146.385	2	119.738	1	123.460	1	153.327	2	202.184	2

1) Inclusief voeder voor paarden, schapen en geiten, exclusief melkvoeder.

2) Exclusief kunstmelkvoeder.

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75. Produktschap voor Veevoeder.

Bijlage 3 Regionale produktie van varkensvoer x 1000 kg

	1964-65	1965-66	1966-67	1967-68	1968-69	1969-70
Nederland	2.268.047	2.540.307	2.647.543	2.857.965	2.981.662	3.306.796
waarvan in:	%	%	%	%	%	%
Zuidelijk prod.geb.						
- Noord-Brabant	24	24	26	27	28	28
- Limburg	14	14	14	14	14	15
Oostelijk prod.geb.						
- Overijssel	11	12	12	12	11	12
- Gelderland	21	21	22	21	22	20
Westelijk prod.geb.						
- Utrecht	7	8	8	8	8	8
- Zuid-Holland	9	9	8	8	8	7
Noordelijk prod.geb.						
- Groningen	1	1	1	1	1	1
- Friesland	3	3	3	3	3	3
- Drenthe	4	3	3	3	2	2
Restgebied						
- Noord-Holland	5	4	4	4	4	4
- Zeeland	.	5	.	4	.	.
					4	4

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75. Produktieschap voor Veevoeder.

Bijlage 3 (vervolg)

	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75
Nederland	3.832.888	4.080.855	4.340.970	4.514.700	4.545.313
waarvan in:	%	%	%	%	%
Zuidelijk prod.geb.					
- Noord-Brabant	29	30	32	34	34
- Limburg	14	14	14	14	14
Oostelijk prod.geb.					
- Overijssel	12	13	12	13	13
- Gelderland	21	21	20	20	20
Westelijk prod.geb.					
- Utrecht	8	7	7	7	6
- Zuid-Holland	7	6	5	4	3
Noordelijk prod.geb.					
- Groningen	1	1	1	1	1
- Friesland	3	3	3	3	3
- Drenthe	2	2	2	2	2
Restgebied					
- Noord-Holland	4	4	3	3	3
- Zeeland	.	4	.	3	.

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75. Produktschap voor Veevoeder.

Bijlage 4 Omzetklasse van mengvoederbedrijven

Omzetklasse x 1000 kg	1964-65		1965-66		1966-67		1967-68		1968-69		1969-70	
	bedr.	prod.	bedr.	prod.	bedr.	prod.	bedr.	prod.	bedr.	prod.	bedr.	prod.
Totaal	1.339	5.477	1.349	5.961	1.271	6.161	1.149	6.392	1.021	6.838	890	7.517
waarvan:	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
tot 1.000	50	5	49	5	48	4	45	3	43	3	40	2
1.000- 2.000	18	7	17	6	18	5	18	5	15	3	15	3
2.000- 3.000	9	6	10	6	10	5	11	5	11	4	9	3
3.000- 5.000	8	8	9	8	9	7	8	5	9	5	10	5
5.000- 10.000	8	13	8	12	8	12	10	12	11	11	12	10
10.000- 25.000	5	24	5	23	6	25	8	28	8	17	9	16
25.000- 50.000	1	9	1	11	1	10	1	9	2	10	3	11
50.000-100.000	1	30	1	30	1	32	1	34	1	12	1	11
100.000 en meer												40

	1970-71		1971-72		1972-73		1973-74		1974-75	
	bedr.	prod.	bedr.	prod.	bedr.	prod.	bedr.	prod.	bedr.	prod.
Totaal	830	8.234	778	8.737	766	9.649	727	10.051	660	10.265
waarvan:	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
tot 1.000	38	2	34	1	32	1	29	1	28	1
1.000- 2.000	13	2	13	2	11	1	12	1	11	1
2.000- 3.000	10	3	9	2	10	2	11	2	9	1
3.000- 5.000	9	4	10	4	11	4	11	3	11	3
5.000- 10.000	14	10	15	9	15	8	14	7	15	7
10.000- 25.000	10	16	11	16	12	15	13	15	15	15
20.000- 50.000	3	11	4	12	4	12	5	12	5	11
50.000-100.000	2	12	2	16	3	15	3	16	4	18
100.000 en meer	2	41	2	39	2	42	2	43	2	43

NB. Produktie x 1.000 ton

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75, Produktschap voor Veevoeder.

88 Bijlage 5 Produktie totaal mengvoeder ingedeeld naar particuliere en coöperatieve bedrijven (x 1000 kg)

Produktie	1964-65	1965-66	1966-67	1967-68	1968-69	1969-70
Totaal mengvoeder	5.476.929	5.960.973	6.160.746	6.391.519	6.837.845	7.516.864
waarvan:	%	%	%	%	%	%
- Particulier	55	54	53	51	50	49
- Coöperatief	45	46	47	49	50	51

	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75
Totaal mengvoeder	8.233.894	8.736.745	9.649.071	10.053.256	10.264.636
waarvan:	%	%	%	%	%
- Particulier	49	48	48	48	48
- Coöperatief	51	52	52	52	52

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75. Produktschap voor Veevoeder.

Bijlage 6 Procentuele verhouding coöperatieve en particuliere varkensmengvoederfabrikage per provincie

	1964-65	1965-66	1966-67	1967-68	1968-69	1969-70
	coop. part.	coop. part.	coop. part.	coop. part.	coop. part.	coop. part.
Nederland	46	54	48	52	49	51
waarvan in:						
Zuidelijk prod.geb.						
- Noord-Brabant	55	45	58	42	58	42
- Limburg	47	53	53	47	51	49
Oostelijk prod.geb.						
- Overijssel	64	38	63	37	62	38
- Gelderland	59	41	55	45	56	44
Westelijk prod.geb.						
- Utrecht	30	70	31	69	33	67
- Zuid-Holland	23	77	23	77	24	76
Noordelijk prod.geb.						
- Groningen	8	92	6	94	9	91
- Friesland	13	87	19	81	15	85
- Drenthe	48	52	56	44	64	36
Restgebied						
- Noord-Holland	5	95	7	93	6	94
- Zeeland	-	100	-	100	-	100

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75. Produktschap voor Veevoeder.

90 Bijlage 6 (vervolg)

	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75
	coop. part.	coop. part.	coop. part.	coop. part.	coop. part.
Nederland	52	53	53	53	52
waarvan in:					
Zuidelijk prod.geb.					
- Noord-Brabant	64	64	63	62	60
- Limburg	56	57	54	55	53
Oostelijk prod.geb.					
- Overijssel	58	57	60	55	53
- Gelderland	61	62	60	61	61
Westelijk prod.geb.					
- Utrecht	31	33	32	29	33
- Zuid-Holland	19	19	21	29	34
Noordelijk prod.geb.					
- Groningen	17	21	20	21	25
- Friesland	12	10	10	9	11
- Drenthe	76	74	73	74	57
Restgebied					
- Noord-Holland	14	13	14	14	12
- Zeeland	-	100	-	100	-

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75. Produktschap voor Veevoeder.

Bijlage 7 Varkensmengvoeder: bulkdistributie per regio

	1964-65	1965-66	1966-67	1967-68	1968-69	1969-70
Totaal mengvoeder 1.000 ton	5.477	5.961	6.161	6.392	6.838	7.517
waarvan:	%	%	%	%	%	%
- in bulk	7	10	16	21	29	38
Totaal varkensvoeder 1.000 ton	2.268	2.540	2.648	2.858	2.982	3.307
waarvan	%	%	%	%	%	%
- in bulk	6	9	15	21	29	39
Perc. bulk per provincie en regio						
Zuidelijk prod.geb.	6	9	14	20	29	38
- Noord-Brabant	10	16	27	36	50	62
- Limburg		11	19	25	36	53
Oostelijk prod.geb.						
- Overijssel	10	13	19	25	31	41
- Gelderland	6	10	15	19	24	34
Westelijk prod.geb.						
- Utrecht	4	9	14	20	29	34
- Zuid-Holland	6	8	10	15	23	35
Noordelijk prod.geb.						
- Groningen	-	-	3	11	10	25
- Friesland	-	1	1	3	9	19
- Drenthe	-	1	2	4	17	22
Restgebied						
- Noord-Holland	7	5	6	11	14	24
- Zeeland	-	7	-	10	8	12
						23

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75. Produktenschap voor Veevoeder.

2 Bijlage 7 (vervolg)

	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75
Totaal mengvoeder 1.000 ton	8.234	8.737	9.649	10.054	10.265
waarvan	%	%	%	%	%
- in bulk	48	54	59	64	70
Totaal varkensvoeder 1.000 ton	3.833	4.081	4.341	4.515	4.595
waarvan	%	%	%	%	%
- in bulk	49	57	62	67	73
Perc. bulk per provincie en regio					
Zuidelijk prod.geb.					
- Noord-Brabant	49	59	63	68	73
- Limburg	72	77	80	82	86
Oostelijk prod.geb.					
- Overijssel	51	59	64	69	73
- Gelderland	45	52	60	64	66
Westelijk prod.geb.					
- Utrecht	45	51	56	62	65
- Zuid-Holland	41	45	52	57	63
Noordelijk prod.geb.					
- Groningen	27	37	40	45	56
- Friesland	31	48	52	60	67
- Drenthe	32	41	48	50	50
Restgebied					
- Noord-Holland	29	57	40	50	58
- Zeeland	20	30	31	33	47
	29	30	40	49	58

Bron: Mengvoederenquête 1964-65/1974-75. Produktschap voor Veevoeder.

Bijlage 8 Het aantal voerleveranciers per varkenshouderij

	Totaal bedr.	Aantal voerleveranciers per bedrijf					
		slachtvarkenshouderij			zeugenhouderij		
		één	twee	drie e.m.	één	twee	drie e.m.
Bedrijven met een afzet van dieren							
tot 50	100%	96	4	-	95	5	1
50- 200	100%	94	6	-	90	10	-
200- 600	100%	89	10	1	79	20	1
600-1.200	100%	88	11	1	67	32	1
1.200-2.400	100%	80	19	1	68	30	2
2.400 e.m.	100%	87	10	3	60	35	5
Bedrijven in de regio:							
Zuid	100%	89	10	1	74	25	1
Oost	100%	96	4	-	91	8	1
West	100%	88	9	3	88	11	1
Noord	100%	90	10	-	80	20	-
Rest	100%	90	10	-	75	25	-

Bijlage 9 Duur van de relatie met de veevoederleverancier

	Totaal bedrij- ven	Duur van de relatie					
		tot 1 jaar	1-5 jaar	5 jaar e.m.	tot 1 jaar	1-5 jaar	5 jaar e.m.
Bedrijven met een afzet van dieren		slachtvarkenshouderij			zeugenhouderij		
tot 50	100%	16	27	63	8	25	72
50- 200	100%	7	28	71	5	30	75
200- 600	100%	3	42	67	2	33	88
600-1.200	100%	5	47	61	2	42	91
1.200-2.400	100%	3	41	77	4	43	88
2.400 e.m.	100%	11	41	65	12	67	69
<hr/>							
Bedrijven in de regio:							
Zuid	100%	4	29	78	2	26	98
Oost	100%	8	34	62	5	34	70
West	100%	9	44	62	2	34	77
Noord	100%	2	50	57	-	38	82
Rest	100%	26	20	63	21	28	75

Bijlage 10 Contractuele binding t.a.v. de voerafname

	Totaal voer- afname	Aard van de voerafname					
		vrij	contrac- tueel	loon- mest	vrij	contrac- tueel	loon- fok
Bedrijven met een afzet van dieren		slachtvarkenshouderij			zeugenhouderij		
tot 50	100%	100	-	-	87	12	1
50- 200	100%	78	13	9	80	20	-
200- 600	100%	69	21	10	76	21	3
600-1.200	100%	58	34	8	91	9	-
1.200-2.400	100%	65	29	6	100	-	-
2.400 e.m.	100%	59	39	2	27	73	-
Bedrijven in de regio:							
Groningen	100%	48	27	25	78	21	-
Friesland	100%	40	16	44	74	25	-
Drenthe	100%	50	33	17	80	20	-
Overijssel	100%	77	7	16	85	15	-
Gelderland	100%	63	29	8	77	23	-
Utrecht	100%	66	24	10	92	8	-
Noord-Holland	100%	100	-	-	97	3	-
Zuid-Holland	100%	84	1	15	91	7	2
Zeeland	100%	49	51	-	99	1	-
Noord-Brabant	100%	73	23	5	94	6	-
Limburg	100%	49	50	1	92	8	-

Bijlage II Combinaties van leveringswijzen (bulk en gezakt) van mengvoer op varkensbedrijven naar omzetten en regio

	Totaal- aantal bedrij- ven	100%	waarvan:											
			hoofdvoer:		slachtvarkensvoer:		zeugevoer:		bulk:		gezakt:			
			bijvoer	: bulk	bulk	gezakt	bulk	gezakt	bulk	gezakt	bulk	gezakt		
Alle bedrijven	100%	40	9	51	10	18	72							
waarvan met een omzet:														
tot 50 dieren	100%	2	-	103	-	-	102							
50- 200 "	100%	26	5	73	4	4	96							
200- 600 "	100%	68	16	21	14	30	62							
600-1.200 "	100%	81	19	2	25	56	20							
1.200-2.400 "	100%	83	24	1	43	56	6							
2.400 dieren e.m.	100%	101	8	4	60	52	4							
waarvan naar regio:														
Zuid	100%	46	12	45	12	27	62							
- Noord-Brabant	100%	38	15	51	11	27	65							
- Limburg	100%	72	2	26	16	29	56							
Oost	100%	43	8	53	10	15	78							
- Overijssel	100%	42	7	51	13	13	77							
- Gelderland	100%	43	8	54	9	17	78							
West	100%	35	9	69	7	14	89							
- Utrecht	100%	31	10	64	8	18	87							
- Zuid-Holland	100%	39	8	74	7	10	89							
Noord	100%	30	10	50	7	13	85							
- Groningen	100%	27	5	67	4	7	89							
- Friesland	100%	16	-	84	7	15	78							
- Drenthe	100%	38	18	46	7	15	85							
Rest	100%	17	3	90	3	18	79							
- Noord-Holland	100%	32	5	63	6	24	71							
- Zeeland	100%	8	1	108	-	14	86							
naar mate van binding:														
vrij	100%	35	9	62	9	17	79							
contractueel	100%	59	15	26	30	39	28							
looncontract	100%	68	4	27	-	-	-							

Opm.: Omdat een aantal bedrijven door meerdere leveranciers van voer werd voorzien en daardoor meerdere malen werd geteld, komt de som van de percentages soms boven 100% uit.