

Ir. J.G.M. Helder
Ir. P. van der Linden
F.M. de Noord

No. 2.51

DE CONTRACTPRODUKTIE IN DE
VARKENSHOUDERIJ
IN OOST-NEDERLAND

L 26
2018



September 1973

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Streekonderzoek

363700

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	5
HOOFDSTUK I	INLEIDING
	§ 1. Inhoud van het onderzoek
	§ 2. Uitvoering van het onderzoek
HOOFDSTUK II	AARD EN OMVANG VAN DE CONTRACT- PRODUKTIE
	§ 1. Aard van de overeenkomsten
	§ 2. Omvang van de contractproductie
	§ 3. De varkenshouders met en zonder contract
HOOFDSTUK III	MOTIEVEN VOOR HET AANGAAN VAN EEN OVEREENKOMST
	§ 1. De motieven van varkenshouders voor het afsluiten van een overeenkomst
	§ 2. Zienswijze van de varkenshouders die geen contract hebben
	§ 3. De motieven van de contractpartners
HOOFDSTUK IV	MENINGEN OVER EN ERVARINGEN MET OVEREENKOMSTEN
	§ 1. Verlies van zelfstandigheid
	§ 2. Invloed op het inkomen
	§ 3. Het algemeen oordeel over de overeen- komst
	§ 4. Bekendheid met de inhoud van de contracten
HOOFDSTUK V	VERWACHTE ONTWIKKELINGEN IN DE CONTRACTPRODUKTIE
	§ 1. Verwachtingen van de varkenshouders
	§ 2. Plannen van de varkenshouders
	§ 3. Zienswijze van de contractpartners
SAMENVATTING	35
SLOTBESCHOUWING	40
BIJLAGEN	43

Woord vooraf

De produktie op contract is niet meer weg te denken uit de Nederlandse landbouw. Vooral in de veredelingssector is deze van grote betekenis geworden.

In de afgelopen jaren is het onderzoek van het Landbouw-Economisch Instituut op het gebied van de contractproduktie in de veredelingssector vooral gericht geweest op de mate waarin contractproduktie voorkomt. Daarover verschenen publikaties als: "De varkenshouderij en het aantal bedrijven met contractproduktie in Oost-Nederland (1969)", "Contractproduktie in de kalver-, de varkens- en de slachtkuikenmesterij op de Brabantse zandgronden (1969)" en "Afzetstructuur van varkens in Nederland (1972)".

Het onderzoek dat aan de thans voor u liggende publikatie ten grondslag ligt was vooral gericht op de motieven, meningen en ervaringen ten aanzien van de produktie op contract of overeenkomst van alle partijen die bij de varkenshouderij betrokken zijn. Voor dit onderzoek zijn gegevens verzameld bij de varkenshouders eind 1969 en bij hun contractpartners medio 1972. Dit onderzoek is, evenals het hieraan voorafgaande kwantitatieve onderzoek in Oost-Nederland (Achterhoek, Salland en Twente), uitgevoerd op verzoek van de Provinciale Landbouwkundige Dienst van Gelderland en de Provinciale Raad voor de Bedrijfsontwikkeling in de Landbouw in Overijssel.

Een woord van dank aan de varkenshouders en zowel het particuliere als het coöperatieve bedrijfsleven is hier zeker op zijn plaats. Dank zij hun voortreffelijke medewerking werd een diepgaand onderzoek mogelijk.

In deze publikatie zijn alleen die resultaten van het onderzoek opgenomen die voor een breder publiek van belang kunnen zijn. De volledige resultaten en de achterliggende informatie zijn meer gedetailleerd aan de orde gesteld in een interne nota, die het karakter van een documentatierapport draagt. Deze is op aanvraag verkrijgbaar bij het LEI.

Het onderzoek is uitgevoerd door de gestationeerden van de afdeling Streekonderzoek, ir. J.G.M. Helder (Gelderland) en ir. P. van der Linden (Overijssel). De heer F.M. de Noord, eveneens van de afdeling Streekonderzoek, heeft een substantiële bijdrage geleverd aan de verwerking van de gegevens en de verslaggeving.

Den Haag, september 1973

De Directeur



A. Maris



HOOFDSTUK I

Inleiding

In de periode waarin dit onderzoek werd opgezet, was nog weinig of niets bekend over de mate waarin contractproductie in de varkenshouderij voorkomt. Wil een zinvolle benadering van de problematiek rond deze contractproductie mogelijk zijn, dan dient althans globaal bekend te zijn wat de betekenis daarvan is. Daarom werd begin 1969 met behulp van de Districtsbureauhouders van de Stichting Uitvoering Landbouwmaatregelen nagegaan welk deel van de varkenshouders in het onderzoekgebied - de Gelderse Achterhoek, Salland en Twente (zie kaart) - een overeenkomst had voor de varkens. Het resultaat van die verkenning werd eind 1969 gepubliceerd 1).

§ 1. Inhoud van het onderzoek

Het onderzoek onder de varkenshouders was erop gericht informatie en inzicht te verkrijgen over:

- de mate waarin en de wijze waarop de varkenshouderij op overeenkomst plaatsheeft,
- de plaats die contractproductie in de varkenshouderij inneemt,
- de motieven van de varkenshouders voor het wel of niet aangaan van een overeenkomst.
- de ervaringen van de varkenshouders met de overeenkomsten,
- de meningen van de varkenshouders over de overeenkomsten,
- de plannen van de varkenshouders ten aanzien van het al dan niet aangaan of hernieuwen van een overeenkomst.

Voor een beter begrip van de situatie werden behalve de varkenshouders ook de andere contractpartners in het onderzoek betrokken. De onderwerpen die daarbij voor bespreking in aanmerking kwamen waren o.m.:

- de betekenis van de contracten voor de bedrijven,
- de motieven voor het (niet) aanbieden van contracten,
- de voor- en nadelen van de contractproductie,
- de mening over de toekomstige ontwikkeling van de productie op overeenkomst.

1) De varkenshouderij en het aantal bedrijven met contractproductie in Oost-Nederland. LEI no. 2.15 (1969).

§ 2. Uitvoering van het onderzoek

Op basis van de resultaten van het vooronderzoek 1) werd besloten het verdere onderzoek te beperken tot de varkenshouders met minstens 50 mestvarkens of 10 fokzeugen. Zo werden eind 1969 in totaal 428 varkenshouders geënquêteerd, die representatief geacht kunnen worden voor de 10 550 varkenshouders in Oost-Nederland met minstens 50 mestvarkens of 10 fokzeugen. Deze 428 geënquêteerden kunnen als volgt worden onderverdeeld:

	Zonder overeenkomst	Met overeenkomst	Totaal
Mesters	53	151	204
Fokkers	49	72	121
Fokkers/mesters	61	42	103
Totaal	163	265	428

De groepen werden verkregen via een gestratificeerde aselechte steekproef. De data per categorie varkenshouders hebben bij de (elektronische) verwerking steeds het gewicht meegekregen van de plaats die de betreffende categorie in werkelijkheid inneemt in de gehele varkenshouderij in Oost-Nederland.

Na weging van de hierboven gegeven aantallen varkenshouders ontstaat het volgende beeld voor Oost-Nederland:

Varkenshouders met tenminste 50 mestvarkens of 10 fokzeugen

	Aantal	% met overeenkomst
Mesters	3 630	42
Fokkers	3 660	20
Fokkers/mesters	3 260	6
Alle varkenshouders	10 550	23

De enquête is gehouden in een periode waarin de rentabiliteit in de varkenshouderij gunstig was. De resultaten van het onderzoek zijn derhalve niet beïnvloed door bijzondere omstandigheden t.a.v. kosten en opbrengsten.

1) De varkenshouderij en het aantal bedrijven met contractproductie in Oost-Nederland. LEI no. 2.15 (1969).

Voor de keuze van de te interviewen contractpartners werd gebruik gemaakt van de bij de enquête verkregen adressen van relaties. Hierdoor konden bij een goede geografische spreiding, representanten worden geïnterviewd van de veevoerhandel en industrie, de varkenshandel, de slachterijen en de verwerkende industrie. Deze werden bovendien zodanig gekozen dat er zowel grote als kleine bedrijven bij waren, zowel uit de particuliere als uit de coöperatieve sector. De interviews werden medio 1972 gehouden.

Zoals bekend werd de enquête onder de varkenshouders eind 1969 gehouden. Indien zich sedertdien in en rond de varkenshouderij op overeenkomst wijzigingen van betekenis zouden hebben voorgedaan, dan zou de interpretatie van de onderzoekresultaten dienovereenkomstig moeten worden aangepast. Bij de interviews bleek dat de wijzigingen vrijwel uitsluitend betrekking hadden op het totale niveau van de produktie. In de structuur van de produktie op overeenkomst is in Oost-Nederland sedert eind 1969 geen verandering van betekenis opgetreden. De resultaten van dit onderzoek kunnen derhalve ook voor de huidige situatie geldig worden geacht.

HOOFDSTUK II

Aard en omvang van de contractproductie

§ 1. Aard van de overeenkomsten

In Oost-Nederland werden 9 soorten contracten in de varkenshouderij aangetroffen, waarvan in bijlage I een overzicht met een beknopte inhoudsomschrijving is gegeven 1).

Omdat in meerdere gevallen de varkenshouders meer dan één contract hadden afgesloten, gewoonlijk van verschillende aard, of contracten aangingen waarin meerdere soorten waren gebundeld, is voor een betere overzichtelijkheid een aangepaste indeling van contracten en overeenkomsten per varkenshouder opgesteld (zie bijlage II). Hierin is tevens aangegeven welke combinaties van contracten zijn aangetroffen.

Uit tabel 1, waarin de procentuele verdeling van de verschillende contractsoorten is weergegeven, komt duidelijk naar voren dat de fokkers het vooral zoeken in samenwerkingsregelingen, terwijl de mesters vooral oog hebben voor de financiering van hun productie en het dekken van risico's. De fokkers/mesters nemen een soort tussenpositie in, maar richten zich toch vrij sterk op de contracten met financieringsmogelijkheden. De fokkers hebben eigenlijk alleen belangstelling voor een regeling van de afzet van hun biggen. Voor de mesters is de aflevering van de gemeste varkens van groot belang, voor een deel omdat daardoor financieringsmogelijkheden ontstaan. Bij circa 3/4 van de contractanten heeft de overeenkomst ook betrekking op de toelevering van voer. De veevoederleveranciers spelen dus een belangrijke rol bij de contractproductie in de varkenshouderij.

Uit tabel I blijkt voorts dat 8% van de contractanten een lichte samenwerkingsregeling heeft; dit betreft overeenkomsten tussen fokkers en mesters onderling. De andere varkenshouders met een contract (92%) hebben dat afgesloten met de toeleverende of de afnemende agribusiness, namelijk 59% met de coöperatieve sector en 33% met de particuliere sector. De coöperatieve sector heeft zich daarbij vooral gericht op de samenwerkings- en integratieregelingen, de particuliere sector op de loonmest- en prijsgarantiecontracten. Beide sectoren besteedden veel aandacht aan financieringscontracten, veelal gecombineerd met integratieregelingen en prijsgarantiecontracten.

1) Voor een gedetailleerde behandeling van mogelijke contracten en overeenkomsten voor de varkenshouderij zij verwezen naar de publikatie: "Contracten in de varkenshouderij", uitgegeven door de Landelijke Raad voor de Bedrijfsontwikkeling.

Tabel 1. Varkenshouders in Oost-Nederland en hun contracten

Soort contract	Contractsoorten per categorie varkenshouders (in %)				
	mesters	fokkers	fokkers/ mesters	totaal %	aantal
Loonmestcontract	30	-	-	19	460
Prijsgarantiecontract	6	7	17	7	175
Financieringscontract	20	-	26	15	355
Lichte samenw. regeling	1	22	7	8	195
Uitgebreide samenw. reg.	8	43	5	18	440
Integratieregeling	8	24	26	14	345
Financ.- en prijsgar.contract	8	-	10	6	140
Samenw. reg. met financiering	19	4	10	14	330
Alle	%	100	100	100	-
	Aantal	1 510	720	210	2 440

In Oost-Nederland heeft 14% van alle varkenshouders een contract met de coöperatieve sector, 8% met de particuliere sector en 2% met een andere fokker of mester. Het aantal mesters dat een contract heeft met de coöperatieve sector is echter vrijwel even groot als het aantal mesters dat een contract heeft met de particuliere sector. Het verschil in het percentage contracten in de coöperatieve en de particuliere sector wordt geheel veroorzaakt door de fokkers. Deze hebben in het algemeen een samenwerkingsovereenkomst of een integratieregeling en deze worden vrijwel alleen door coöperaties afgesloten.

Het aandeel van de particuliere en de coöperatieve sector in de varkensmesterij op contract is niet gelijk in alle delen van Oost-Nederland. In het Gelderse deel heeft de coöperatieve sector een groter aandeel in het aantal contracten voor mestvarkens dan de particuliere sector, in het Overijsselse deel is dit juist andersom. Vooral in Salland is de particuliere sector sterk vertegenwoordigd. Daarbij spelen de loonmestcontracten een belangrijke rol. In de Noordelijke Achterhoek daarentegen ligt de nadruk op de vergaande integratie-overeenkomsten met financiering van de produktie.

Voorts is uit het onderzoek gebleken dat ruim 3/5 van de contracten schriftelijk is aangegaan. Bij de loonmestcontracten komt dit echter maar weinig voor (ca. 1/6), terwijl ook bij de lichte en de uitgebreide samenwerkingsovereenkomsten de mondelinge afspraak overheerst (bij beide soorten ca. 2/3). De overige contractsoorten daarentegen zijn voor minstens 85% schriftelijk aangegaan.

§ 2. Omvang van de contractproductie

a) Mestvarkens

In Oost-Nederland wordt 29% van alle mestvarkens op de bedrijven met minstens 50 mestvarkens en op de bedrijven van de fokkers/mesters, op contract geproduceerd. Deze contractproductie vindt plaats op 25% van de bedrijven met mestvarkens, hetgeen betekent dat de contractmesters gemiddeld meer mestvarkens houden dan hun collega's zonder contract (resp. 108 en 94 mestvarkens). Alleen in Twente - waar het gemiddeld aantal mestvarkens per bedrijf groter is dan in de drie andere deelgebieden hebben de contractmesters gemiddeld minder mestvarkens dan de anderen (resp. 100 en 112 mestvarkens). Bovendien worden in dit gebied naar verhouding de minste varkens op contract gemest (18%). De Zuidelijke Achterhoek telt relatief de meeste op contract gemeste varkens (44%). De beide andere deelgebieden nemen met circa 1/3 van alle mestvarkens op contract een tussenpositie in.

Uit tabel 2 blijkt dat ruim de helft van de bedrijven met mestvarkens op contract minder dan 100 mestvarkens heeft en dat mestcontracten in relatief sterke mate zijn afgesloten met bedrijven met een middelgrote mestvarkensstapel (37%).

Tabel 2. Varkensmesters en contractmesters en hun mestvarkensstapel naar het aantal mestvarkens per bedrijf

Aantal mestvarkens per bedrijf	Bedrijven met mestvarkens			% mestvarkens op	
	totaal	<u>met een mestcontract</u> aantal	<u>in % v.h. totaal</u>	alle bedrijven	bedrijven met een mestcon- tract
< 100	4 445	895	20	38	31
100-200	1 800	670	37	36	47
≥ 200	645	155	24	26	22
Totaal	6 890	1 720	25	100	100

Bijna de helft van de mestvarkens op contract ligt op bedrijven met 100 - 200 mestvarkens. De bewering dat vooral de bedrijven met grote aantallen mestvarkens veel aan contractproductie doen blijkt voor Oost-Nederland niet op te gaan. Zo leveren de bedrijven die per mestrondje 300 of meer varkens op contract mesten slechts 2% van de totale productie aan mestvarkens in Oost-Nederland. Wel zijn in de particuliere sector de contracten naar verhouding meer gericht op grotere varkensstapels (14% met ≥ 200 mestvarkens) dan in de coöperatieve sector (5% met ≥ 200 mestvarkens). De particuliere sector heeft voorts minder contracten met varkenshouders met minder dan 100 mestvarkens (47%) dan de coöperatieve sector (55%).

b. Fokzeugen

Van de fokzeugen op bedrijven met minstens 10 fokzeugen in Oost-Nederland wordt 13% op contract gehouden op 12% van de bedrijven met fokzeugen. Het aantal fokzeugen per bedrijf is op bedrijven van contract-fokkers dan ook ongeveer even groot als op bedrijven van fokkers zonder contract (resp. 22 en 20 fokzeugen).

De contractfokkerij is vrijwel geheel een coöperatieve of onderlinge aangelegenheid. Het zwaartepunt van deze activiteit ligt in de Noordelijke Achterhoek, waar ongeveer de helft van al deze contracten is aangetroffen.

In Oost-Nederland is het fokken op contract dus aanmerkelijk minder verbreid dan het mesten op contract. Dit verschil bestaat hoofdzakelijk in de particuliere sector, welke slechts 1% van de fokzeugen, doch 14% van de mestvarkens in het gebied onder contract heeft. In de coöperatieve sector bedragen deze percentages resp. 10 en 14.

§ 3. De varkenshouders met en zonder contract

Tussen de varkenshouders met een contract en die zonder contract blijken geen verschillen van betekenis te bestaan in leeftijdsopbouw en opleidingsniveau. Wel bestaat er verschil voor wat betreft het hoofdberoep. Onder de varkenshouders met een contract zijn er meer met een nevenberoep en met een hoofdberoep buiten de landbouw dan onder degenen zonder contract. Dit wordt voor een belangrijk deel veroorzaakt door het hoge percentage loonmesters die een nevenberoep hebben of niet-agrariërs zijn. Hiermede hangt samen dat de varkenshouders met contract dooreengenen bedrijven met een kleinere oppervlakte hebben dan degenen zonder contract. De niet-agrariërs en de agrariërs met nevenberoep hebben in het algemeen immers kleinere bedrijven.

Overigens is het aandeel van de niet-agrariërs in de contractproductie van geringe betekenis. Van alle mestvarkens in Oost-Nederland wordt 5% door niet-agrariërs gemest en daarvan 3/5 deel op contract. Van alle fokzeugen in Oost-Nederland wordt slechts 4% door niet-agrariërs gehouden.

Ook voor wat betreft de productie-omvang, uitgedrukt in standaard bedrijfseenheden (sbe) 1), worden op de kleinere bedrijven naar verhou-

1) Standaardbedrijfseenheden zijn verhoudingsgetallen voor de toegevoegde waarde op basis van factorkosten (netto-pacht, arbeid, rente) in de verschillende produktierichtingen.

Zie: landbouwcijfers 1972, Den Haag 1972, blz. 194.

Voorbeelden: 1 ha grasland	= 1,0 sbe	1 mestvarken	= 0,16 sbe
1 melkkoe	= 2,5 sbe	1 fokzeug	= 1,6 sbe
1 jongvee	= 0,7 sbe	100 leghennen	= 2,0 sbe

Bij een moderne en doelmatige bedrijfsvoering bedraagt de productiecapaciteit per man 90 à 100 sbe.

ding in meer gevallen varkens op contract gehouden dan op de grotere (zie tabel 3). Dit gaat echter alleen op voor de varkensmesters. Van de fokkers met een grote bedrijfsomvang heeft een groter deel een contract dan van de fokkers met een kleiner bedrijf. Dit geldt in zekere mate ook voor de fokkers/mesters.

Tabel 3. Percentage varkenshouders met een contract naar de produktieomvang van de bedrijven

Totale bedrijfsomvang	% mesters met een contract	% fokkers met een contract	% fokkers/mesters met een contract	% varkenshouders met een contract
< 70 sbe	58	16	4	35
70- 90 sbe	33	12	4	16
90-120 sbe	36	22	10	22
≥ 120 sbe	23	28	7	19
Alle bedrijven	42	20	6	23

Op de bedrijven met een kleine produktieomvang komt het loonmestcontract het meest voor, direct gevolgd door de verschillende financieringscontracten. Op de middelgrote bedrijven zijn de financieringscontracten de meest voorkomende soorten, terwijl op de grote bedrijven de samenwerkingsovereenkomsten het meest worden aangetroffen.

Het voorgaande heeft betrekking op de mesters. Bij de fokkers waar, zoals reeds eerder is gebleken, de verschillende samenwerkingsovereenkomsten sterk overheersen, komen verschillen in contractvormen naar de produktieomvang nauwelijks voor.

Naarmate de varkens een groter deel uitmaken van het bedrijf, worden de financiële lasten en risico's in de varkenssector van grotere betekenis voor het bedrijf in zijn geheel. Men zal dan ook eerder trachten hiervoor via een overeenkomst dekking te zoeken. Uit het onderzoek is gebleken dat dit inderdaad opgaat voor de mesters en de fokkers/mesters, doch niet voor de fokkers. Naarmate de varkenshouderij op de bedrijven een groter deel uitmaakt van de totale produktieomvang van het bedrijf, heeft een groter deel van de mesters een contract afgesloten voor de varkenshouderij.

De contractmesters op bedrijven waar de varkenshouderij een relatief groot deel van de bedrijfsomvang uitmaakt hebben merendeels òf een loonmestcontract òf een financieringscontract, soms gecombineerd met een prijsgarantiecontract. Op bedrijven waar de varkenshouderij minder dan 20% uitmaakt van de totale produktieomvang, komen overwegend samenwerkingsovereenkomsten voor. Op de gespecialiseerde varkensmesterijen komen ook wel samenwerkingsovereenkomsten voor, doch dan nagenoeg alleen in combinatie met een financieringsovereenkomst.

Uit het onderzoek is gebleken dat de contracten in het algemeen geen invloed op de groei van de varkensstapels hadden.

Contractanten en niet-contractanten hebben in vrijwel dezelfde mate hun varkensstapel uitgebreid. Alleen hebben iets meer mesters met een contract dan zonder contract hun mestvarkensstapel uitgebreid. Dat blijkt voor de meeste contractsoorten het geval te zijn, waarbij contractanten met een intensieve samenwerkingsovereenkomst of een financieringscontract naar verhouding wat meer hebben uitgebreid dan de anderen. Volgens de meeste varkenshouders zelf bestond er geen verband tussen de uitbreiding van de varkensstapel en het hebben van een contract.

Een laatste punt van vergelijking betreft de investeringen in gebouwen en installaties. Van de varkenshouders met een contract hebben er relatief meer in gebouwen en installaties geïnvesteerd dan van de niet-contractanten. Vooral van de varkensmesters met een financieringscontract hebben dit er naar verhouding veel gedaan. Deze contractmesters hadden kennelijk niet voldoende geld beschikbaar zowel voor de investeringen in gebouwen en installaties als voor de aankoop van biggen en veevoer. Voor de biggen en het veevoer gingen zij dan een financieringscontract aan 1).

Indien de varkenshouder de eventuele noodzaak van een dergelijk contract niet tijdig onderkent, geraakt hij in een dwangpositie. Dit kan ertoe leiden dat de varkenshouder bij de onderhandelingen over een contract zwak komt te staan ten opzichte van de andere partij.

1) De financiering van gebouwen en installaties vond bij slechts 2% van de contractanten plaats via het voor de varkenshouderij afgesloten contract.

HOOFDSTUK III

Motieven voor het aangaan van een overeenkomst

§ 1. De motieven van varkenshouders voor het afsluiten van een overeenkomst

Na al hetgeen in Nederland is gezegd en geschreven over contractproductie kan worden verwacht dat de varkenshouders, als belangrijkste reden voor het aangaan van een overeenkomst, motieven aanvoeren in de sfeer van financiering en beperking van risico's. Dat het daartoe niet beperkt blijft, blijkt uit tabel 4. Daarin is per contractsoort het hoofdmotief van de varkenshouders opgenomen. Eventuele nevenmotieven zijn hier buiten beschouwing gelaten. (Zie tabel 4 op blz. 19).

Beperking van risico's (zekerheid) is het meest voorkomende hoofdmotief, direct gevolg door financiering. Het hogere percentage zekerheid komt voor rekening van de varkenshouders met een contract voor de fokkerij (51%), want evenveel varkenshouders met een contract voor de mestrij noemden financiering en zekerheid als hoofdmotief (43% en 42%). Het verschil is vooral ontstaan doordat voor de fokkers de zekerheid voor de afzet van de biggen het belangrijkste motief was voor het aangaan van samenwerkingsovereenkomsten. De mesters die samenwerkingsovereenkomsten aangingen deden dit veelal om andere redenen zoals verbetering van kwaliteit en werkbesparing, zowel bij de aanvoer van biggen als de afvoer van de gemeste varkens. Werkbesparing was overigens ook voor een deel (16%) van de fokkers - aflevering van biggen - een hoofdmotief. Financiering speelt vooral een rol bij de motivering van het loonmestcontract en - hoe kan het anders - de financieringscontracten. Het belangrijkste motief voor het afsluiten van een prijsgarantiecontract is de behoefte aan vermindering van het risico in de varkensmestrij. Slechts enkelen motiveren het aangaan van een contract uit de verwachting dat dit financieel voordeel zal opleveren.

Over het geheel genomen is er een grote mate van overeenstemming tussen de redenen waarom men een contract afsluit en de aard van het contract. Dat wijst erop dat de varkenshouder zich in het algemeen wel realiseert welk contract voor zijn probleem een oplossing kan bieden.

Een aanzienlijk deel van de varkenshouders heeft dus een contract uit zekerheidsoverwegingen. Voor de fokkers geldt dat in sterkere mate dan voor de mesters. Bovendien komt dit argument als hoofdmotief veel meer voor (bijna 2 x zo vaak) bij de "grottere" varkenshouders met minstens 50 fokzeugen of 200 mestvarkens. Het tegenovergestelde is het geval voor het argument "financiering". Dit komt - als hoofdmotief - niet alleen vaker voor bij mesters dan bij fokkers, maar ook vrijwel alleen bij varkenshouders met minder dan 200 mestvarkens of minder dan 30 fokzeugen.

Op bedrijven met een grote bedrijfsomvang worden nagenoeg dezelfde motieven aangevoerd als op de kleinere bedrijven. Hoogstens zou men

Tabel 4. De belangrijkste reden voor het aangaan van een overeenkomst

Soort overeenkomst	Hoofdmotief van de varkenshouders (in %) per contractsoort					
	financiering	zekerheid	werkbesparing	kwali- teits- verbe- tering	financieel voord.	andere redenen
Loonmestcontract	61	38	-	-	-	1
Prijsgarantiecontract	-	81	8	-	10	1
Financieringscontract	97	2	2	-	-	-
Lichte samenwerkingsregeling	7	39	26	7	-	22
Uitgebreide samenwerkingsregeling	3	33	48	11	2	2
Integratieregeling	6	67	10	8	5	4
Financ.- en prijsgar. contr.	82	18	-	-	-	-
Samenw. regel. met financiering	27	38	8	15	4	8
Gemiddeld	36	44	11	3	3	3
Mesters	42	39	7	4	5	3
Fokkers	14	47	32	5	1	1
Fokkers/mesters	45	46	1	-	1	7

kunnen stellen dat op grote bedrijven het motief "zekerheid" iets vaker wordt genoemd. Het is echter slechts een accentverschil dat hoofdzakelijk een gevolg is van de iets grotere varkensstapels op deze bedrijven.

Wanneer de motivering van jongere en oudere varkenshouders wordt vergeleken, dan blijken de jongste bedrijfshoofden - beneden 40 jaar - het contract vooral te motiveren met "financiering", terwijl de oudere bedrijfshoofden - vanaf 60 jaar - dat vooral doen uit zekerheidsoverwegingen.

§ 2. Zienswijze van de varkenshouders die geen contract hebben

Het merendeel van de varkenshouders heeft geen contract. Waarom hebben zij geen contract en wat zien zij eventueel toch als voordelen van een contract? De eerste vraag is direct gesteld, de tweede echter indirect. Bij de tweede vraag is bij een directe vraagstelling namelijk een grote mate van rationalisatie van de eigen situatie te verwachten. Daarom is gevraagd waarom, volgens hen, anderen een bepaald contract hebben afgesloten.

In tabel 5 zijn de door contractanten en niet-contractanten genoemde motieven voor een contract weergegeven. Voor de contractanten betreft het de hoofdmotieven en voor de niet-contractanten alle door hen genoemde motieven waarom men een contract zou afsluiten. (Zie tabel 5 op blz. 21). Volgens de niet-contractanten is "financiering" de belangrijkste reden om een contract aan te gaan. Het daarna meest genoemde motief is de werkbesparing bij aan- en verkoop van dieren. Het is opvallend dat beperking van risico's door degenen zonder contract van zoveel minder betekenis wordt geacht als door de contractanten. Zij zijn kennelijk aanmerkelijk minder beducht voor de risico's in de varkenshouderij of zien daarvoor geen dekking bij de contracten.

De meesten zonder contract weten wel motieven aan te voeren voor het afsluiten van een contract. Wat was echter hun motief om zelf geen overeenkomst aan te gaan? Deze vraag is aan diegenen voorgelegd die werkelijk een contract kennen. De antwoorden zijn per contractsoort verwerkt in tabel 6. (Zie tabel 6 op blz. 21).

Een flink deel van hen (26%) zegt geen contract nodig te hebben omdat ze geen financierings- of afzetproblemen hebben, maar ruim de helft (53%) wil geen contract omdat ze vrij willen blijven of het financieel niet aantrekkelijk vinden. Waarschijnlijk hebben deze varkenshouders ook geen financieringsproblemen, althans geen ernstige. Was dat wel het geval dan zouden de gevolgen van het niet oplossen ervan wel eens ernstiger kunnen zijn voor het bedrijf dan het verlies aan vrijheid en de kosten van financiering en risicodekking door een overeenkomst. Overigens zijn er - zoals hiervoor reeds bleek - maar weinig varkenshouders zonder contract die risicodekking een argument vinden voor het afsluiten van een overeenkomst.

Tabel 5. Motieven voor het aangaan van een contract
(in % per categorie varkenshouders)

Groep varkenshouders	Financiering	Beperking risico's	Werkbesparing	Verbetering kwaliteit	Financieel voordeel	Overige	Geen mening
Niet-contractanten	47	19	21	4	5	4	16
Contractanten	36	44	11	3	3	3	-

Tabel 6. Motieven van niet-contractanten om geen overeenkomst aan te gaan
(in % per contractsoort)

Contractsoort (bekend)	Geen contract nodig					
	Financieel niet aantrekkelijk	Wil blijven	kan zelf varkens financieren	kan zelf varkens financieren	heeft geen afzetprobleem	Overige redenen
Loonmestcontract	25	59	7	-	-	5
Prijsgarantiecontract	31	54	-	15	-	-
Financieringscontract	12	18	57	-	13	-
Samenwerkingsregeling	6	31	2	23	7	32
Integratieregeling	34	25	18	5	-	19
Gemiddeld	17	36	17	9	6	15

Onder degenen die geen contract hebben is een categorie die vroeger wel een contract voor de varkenshouderij heeft gehad. Zij gingen dat contract destijds overwegend aan voor dekking van risico's en financiering.

Waarom hebben zij dat contract inmiddels beëindigd? Bijna de helft van hen had het contract niet meer nodig. Zij hadden geen behoefte meer aan dekking van het risico of financiering van de productie. Een deel ervan veranderde het bedrijf. De andere ex-contractanten hadden het contract kennelijk ook niet meer nodig, maar motiveerden de beëindiging ervan op financiële gronden of op de wil om weer vrij te zijn. Deze laatste groep was aanmerkelijk kleiner (15%) dan de overeenkomstige groep die nooit een contract heeft gehad (36%). Zelfs bij de ex-loonmesters motiveerde slechts 18% de beëindiging van het contract op grond van vrijheidsdrang.

Degenen die ooit een contract zijn aangegaan hebben er kennelijk aanmerkelijk minder bezwaar tegen een deel van hun vrijheid op te offeren dan de anderen. Ook is het mogelijk dat zij meer oog hebben gekregen voor de betrekkelijkheid van de "vrijheid".

Bijna de helft van de ex-loonmesters en 38% van degenen die vroeger een prijsgarantie- of een financieringscontract hadden is daarmee gestopt omdat zij zonder contract meer konden verdienen. Voor de loonmestcontracten is dat verklaarbaar, omdat de loonmester het risico vrijwel geheel overdraagt aan zijn contractpartner. Voor het prijsgarantie- en het financieringscontract is de verklaring dat men onder deze contracten gewoonlijk niet vrij is in de keuze van de afnemer van de gemeste varkens, waardoor het voor de varkenshouder niet mogelijk is incidentele gunstige afzetmogelijkheden te benutten. Bovendien is de gegarandeerde minimumprijs in praktisch alle gevallen zo laag gesteld, dat de situatie bij de afzet van varkens (vlees) wel uitzonderlijk slecht moet worden om uit het contract een meeropbrengst boven de "vrije prijs" te kunnen ontvangen.

Resumerend kan worden gesteld dat de niet-contractanten vrijwel dezelfde motieven voor het afsluiten van een contract noemen als de contractanten. De niet-contractanten leggen het accent echter meer op de financieringsproblemen dan op risicodekking. Naast het argument dat zij geen contract nodig hebben, is de wil om vrij te blijven een belangrijk motief om geen overeenkomst voor de varkenshouderij aan te gaan.

§ 3. De motieven van de contractpartners

Vergroting van de omzet is in principe voor alle schakels in de productieketen het grondmotief voor het aanbieden van contracten aan varkenshouders. Dat geldt zowel voor de veevoerhandel en -industrie als de varkenshandel en de verwerkers (evt. exporteurs) van de gemeste varkens, zowel in de coöperatieve als in de particuliere sector.

Voor de slachterijen en de vleesverwerkende industrie komt daar nog bij dat een zekere en gelijkmatige aanvoer van varkens van grote bete-

kenis is voor een optimale benutting van de capaciteit van het bedrijf. Tevens is door meerderen van hen de verdere verbetering van de slachtkwaliteit van de varkens genoemd als motief voor het aanbieden van contracten. Hoewel de vervulling van deze wensen in principe ook zonder contracten mogelijk is, biedt alleen een contractuele binding voldoende zekerheid. De slachterijen en de vleesverwerkende industrie zijn dan ook het meest gemotiveerd tot het afsluiten van contracten. De daarbij toegepaste contractsoorten zijn vooral prijsgarantiecontracten, samenwerkings- en integratieregelingen.

De verwerkers van de gemeste varkens hebben een zekere voorkeur voor contracten met "grotere" varkenshouders. Hoewel deze aanvankelijk via de varkenshandel tot stand kwamen, geven de varkenshouders en - tot op zekere hoogte - de verwerkers nu de voorkeur aan direct contact, waarbij de handelsmarge "vrij" komt. Een actieve benadering door de verwerkers met voorstellen tot een overeenkomst vindt - volgens hen - eigenlijk alleen plaats in bijzondere gevallen of wanneer iemand op grote schaal varkens gaat mesten. Anderzijds is het vaak de varkensmester die veel varkens aan kan bieden die zelf de afnemer benadert.

Door de rechtstreekse contracten tussen verwerkers en mesters komt de varkenshandel in het gedrang. Deze werd daardoor gedwongen zich ook bezig te gaan houden met contracten. De motivering daartoe is enerzijds een sterkere positie tegenover de slachterijen en de verwerkende industrie en anderzijds een betere "greep" op de varkenshouders. De varkenshandel stimuleert de contractproductie niet, maar biedt de mogelijkheid alleen aan indien daarmee een relatie gewonnen kan worden of een relatie, die verloren dreigt te gaan, daarmee behouden kan worden.

In het begin werkte de varkenshandel vooral met loonmestcontracten maar nu meer met financieringsovereenkomsten. De financiering bestaat gewoonlijk uit de levering van biggen waarvoor de afrekening plaatsvindt bij aflevering van de gemeste varkens. Deze overeenkomsten worden meestal mondeling geregeld en berusten voor een groot deel op onderling vertrouwen, gegroeid van vader op zoon.

De overeenkomsten met de slachterijen en de vleesverwerkende industrie zijn als regel wel schriftelijk vastgelegd, zowel in de particuliere als in de coöperatieve sector. Dat is ook het geval bij de overeenkomsten met de veevoerhandel en -industrie voorzover dat geen loonmestcontracten zijn. Daarbij doet zich de wat merkwaardige situatie voor dat de veevoerleverancier wel belanghebbende is maar veelal slechts optreedt als zekerheid voor een financiële instelling (Bank).

Contractproductie wordt in het algemeen niet gestimuleerd door de lokale veevoerleverancier. Deze mogelijkheid wordt echter - evenals bij de varkenshandel - wel geboden indien hiermee een klant kan worden behouden of gewonnen, of om een te lang uitstaande of een te sterk oplopende veevoer rekening te dekken. Daartoe wordt dan gewoonlijk een financieringscontract afgesloten. De lokale veevoerleverancier ziet contractproductie niet als hét middel om klanten te binden. De oorzaak daarvan is dat in Oost-Nederland een sterke persoonlijke klantenbinding bestaat. Hierdoor blijven de varkenshouders bij hun vertrouwde leverancier ondanks soms vrij grote prijsverschillen.

De regionaal en landelijk werkende veevoerleveranciers voeren in veel gevallen wél een actief contracteringsbeleid, vooral gericht op grotere eenheden varkens.

HOOFDSTUK IV

Meningen over en ervaringen met overeenkomsten

§ 1. Verlies van zelfstandigheid

Zelfstandigheid is een begrip met een sterk gevoelsmatig karakter. De inhoud ervan wisselt van mens tot mens. In het kader van dit onderzoek dient dit begrip dan ook zeer ruim te worden geïnterpreteerd.

Van degenen die een overeenkomst zijn aangegaan zijn er minder die vinden dat zij een deel van hun zelfstandigheid hebben prijsgegeven dan van de anderen. Dit is enerzijds te verklaren uit het feit dat zij die overeenkomst aangingen (wellicht omdat zij er niet zo zwaar aan tilden) en anderzijds door een zekere rationalisatie. Men geeft het dan liever niet toe of kleineert het bezwaar. Hoe het ook zij, uit tabel 7 blijkt, dat ruim een kwart deel der varkenshouders met een overeenkomst vindt dat zij een deel van hun zelfstandigheid zijn kwijtgeraakt door de overeenkomst. Dit gevoel komt het sterkst tot uiting bij de loonmesters en bij degenen die zowel een financierings- als prijsgarantiecontract hebben.

Tabel 7. Verlies van zelfstandigheid door het aangaan van een overeenkomst

Soort overeenkomst (bekend)	% varkenshouders dat van mening is dat door het aangaan van een bepaald contract een deel van de zelfstandigheid wordt prijsgegeven 1)		
	met overeenkomst	vroeger een overeenkomst	nooit een overeenkomst
Loonmestcontract	38	100	96
Prijsgarantie- contract	16	37	38
Financierings- contract	21	38	61
Lichte samenw.- regeling	8	-	
Uitgebreide samenw.- regeling	28	-	70
Samenw. regeling met financiering	32	-	
Integratieregeling	23	-	93
Financierings- en prijsgarantiecontr.	42	-	-
Totaal	27	58	72

1) I.v.m. geringe aantallen varkenshouders in sommige categorieën was het niet mogelijk voor alle contractvormen een percentage te vermelden in de 2e en 3e kolom.

Van de varkenshouders met een prijsgarantiecontract en met een lichte samenwerkingsregeling zijn er weinig die menen door de overeenkomst een deel van hun zelfstandigheid te hebben prijsgegeven. Van de varkenshouders zonder overeenkomst is 62% eveneens van mening dat een prijsgarantiecontract geen invloed op de zelfstandigheid heeft. Een groot deel van hen ziet echter een samenwerkings- en vooral een integratieregeling als een duidelijke inperking van de zelfstandigheid. Ook bij degenen die aan deze regelingen deelnemen zijn er verscheidenen die menen dat zij hiervoor een deel van hun zelfstandigheid hebben opgeofferd.

Het is opmerkelijk dat - ook per contractsoort bezien - van de varkenshouders met een overeenkomst er in Salland relatief meer zijn (35%) die menen een deel van hun zelfstandigheid kwijt te zijn dan in de Zuidelijke Achterhoek (19%). In Twente en in de Noordelijke Achterhoek is dit 29%. De redenen die men voor deze mening aanvoert vertonen wel enige variatie, maar verreweg de belangrijkste is de gevoelsmatige reden: "geen eigen baas meer zijn". Daarnaast is het niet zelf meer kunnen handelen, kopen en verkopen, een belangrijke reden.

Het is enigszins merkwaardig dat ongeveer de helft van de varkenshouders met een contract geen verlies aan zelfstandigheid ervaart "omdat men dit niet als een verplichting ziet"! Men acht zich nauwelijks gebonden. Dit komt vooral voor bij de lichte samenwerkingsregelingen maar ook bij de financieringscontracten. Want - zo redeneert men bij de financieringscontracten - als ik het tekort aanzuiver ben ik van de verplichtingen af. Vooral in Salland werd deze mening nogal eens gehoord. De anderen stelden dat zij geen zelfstandigheid waren kwijtgeraakt "omdat men altijd al een relatie had met de contractpartner" (13%) of omdat "je erdoor wordt geholpen" (20%). De laatste categorie erkent daarbij in feite toch wel een deel van hun zelfstandigheid te hebben "ingeruild".

§ 2. Invloed op het inkomen

Omstreeks een kwart deel van de varkenshouders meent door de overeenkomst die zij aangingen meer te ontvangen voor zijn varkens dan zonder contract het geval zou zijn (tabel 8). Deze voor het contract gunstige mening komt vooral veel voor bij degenen die een prijsgarantiecontract hebben.

Tabel 8. Mening van de varkenshouders over de invloed van een contract op het inkomen uit de varkenshouderij (in %)

Groep varkenshouders	Inkomen met contract in vergelijking met inkomen zonder contract			
	hoger	gelijk	lager	geen mening
Met contract	27	46	14	13
Vroeger contract	-	20	67	13
Nooit contract 1)	3	28	51	18

1) Voorzover ze minstens één contractsoort kennen.

Het merendeel van degenen die een contract hebben is van mening dat het inkomen ongeveer gelijk zal zijn, maar er zijn er toch verscheiden van mening dat zij zonder dat contract meer voor hun varkens zouden hebben ontvangen. Dit laatste komt vooral voor bij de loonmesters (40%) en bij degenen die een gecombineerd financierings- en prijsgarantiecontract hebben (42%). Bij laatstgenoemde groep hangt deze opvatting waarschijnlijk nauw samen met het door hen sterk gevoelde, in de vorige paragraaf gesignaleerde bezwaar: "niet zelf meer te kunnen handelen". Bij de verschillende samenwerkingsregelingen is een grote meerderheid van mening dat men door de regeling niet meer maar ook niet minder ontvangt voor de varkens.

Afgaande op de mening van de varkenshouders zonder contract over de invloed daarvan op de opbrengst van de varkens, lijkt het duidelijk dat zij weinig geneigd zullen zijn - althans ter verhoging van de inkomsten - een overeenkomst aan te gaan.

§ 3. Het algemeen oordeel over de overeenkomst

In de voorgaande paragrafen bleek dat niet iedereen alles aan de overeenkomsten even mooi vindt. Men is deze echter aangegaan, de voor- en nadelen acceptierend. Hoe denkt men nu, een en ander tegen elkaar afwegend, over de overeenkomst? Over het algemeen is men er tevreden over, zoals blijkt uit de gegevens van tabel 9.

Tabel 9. Algemeen oordeel over hun overeenkomst

Soort overeenkomst	% der varkenshouders dat als volgt over hun overeenkomst oordeelt			
	positief	gematigd positief	negatief	geen mening
Loonmestcontract	77	11	6	6
Prijsgar. contract	79	9	5	7
Financieringscontract	87	9	2	2
Lichte samenw.-regeling	98	2	-	-
Uitgebreide samenw.-regeling	98	2	-	-
Integratieregeling	81	14	3	2
Financierings- en prijsgar. contract	54	17	29	-
Samenw. regeling met financiering	79	6	3	12
Gemiddeld	85	9	4	2

Slechts 4% van deze varkenshouders met contract heeft een negatief oordeel gegeven. Deze mening komt vooral voor bij de varkenshouders met een gecombineerd financierings- en prijsgarantiecontract. Al eerder bleek deze groep naar verhouding vaker negatieve aspecten van hun contract te melden.

Het percentage loonmesters met een positieve waardering van hun contract is hoger dan op basis van het voorgaande zou kunnen worden verwacht. Het percentage positieve uitspraken is vrijwel gelijk aan dat voor de volledige integratieregeling, althans voorzover het de mesters betreft (76%). Overigens zijn er van de fokkers die deelnemen aan een integratieregeling meer daarover tevreden (94%) dan van hun partners die de varkens mesten.

Van de voormalige contractanten - en vooral van de ex-loonmesters - heeft een veel groter percentage (ca. 40%) een negatief oordeel over hun vroegere contract. Omstreeks 1/4 deel vindt daarentegen dat een contract "wel nuttig kan zijn" en een even groot deel is van mening dat het "risico's dekt" of dat het een "gemakkelijke of goedkope manier van financieren" is. Dit laatste werd vooral aangevoerd door hen die vroeger een financieringscontract hadden. Blijkbaar heeft deze contractvorm in een tijdelijke behoefte voorzien, want geen enkele ex-contractant heeft deze soort duidelijk negatief beoordeeld.

Van de varkenshouders die nog nooit een contract hebben gehad, heeft een nog weer groter deel (50%) een negatief oordeel. Vooral het loonmestcontract ontmoet bij hen weinig waardering: 85% met een negatief oordeel. Slechts omstreeks 1/4 deel liet een meer positief geluid horen en dan met name ten aanzien van het financieringscontract: 1/3 deel heeft

daarover een positief en 1/4 deel een negatief algemeen oordeel.

De meeste negatieve oordelen van de varkenshouders zonder contract berusten op de mening dat men door de overeenkomsten "zijn vrijheid kwijt is", "te gebonden is" of dat "een ander met de winst gaat strijken". Het positieve oordeel is gebaseerd op de mening dat het "een gemakkelijke manier van financieren is", "gemak heeft bij de aan- en verkoop van dieren", dat "de afzet verzekerd is" en - voor een klein deel - dat er "risico's door gedekt worden".

§ 4. Bekendheid met de inhoud van de contracten

Voor de beoordeling van de mate waarin de varkenshouder op de hoogte was met de inhoud van zijn contract, is uitgegaan van 19 aspecten. Deze waren overigens niet steeds voor alle contractsoorten van toepassing. Aangezien het hierbij om de belangrijkste punten uit de overeenkomst gaat is volstaan met de globale beoordeling: voldoende, matig en onvoldoende op de hoogte. In tabel 10 zijn de resultaten per contractsoort weergegeven.

Tabel 10. Kennis van de inhoud van de overeenkomst

Soort overeenkomst	% der varkenshouders van wie de kennis van de overeenkomst		
	voldoende	matig	onvoldoende
Loonmestcontract	79	13	8
Prijsgar. contract	93	7	-
Financieringscontract	83	13	4
Lichte samenwerkingsregeling	78	18	4
Uitgebreide samenw.-regeling	84	12	4
Integratieregeling	79	6	15
Financierings- en prijsgar. contract	88	12	-
Samenwerkingsregeling met financiering	88	6	6
Gemiddeld	83	11	6

Uit deze tabel blijkt dat er niet veel varkenshouders zijn die onvoldoende op de hoogte zijn met de inhoud van hun contract. Van de deelnemers aan de integratieregelingen is echter 15% onvoldoende op de hoogte. De varkenshouders met een prijsgarantiecontract - al dan niet met financiering - zijn het beste op de hoogte met de inhoud van hun contract.

Een veel aangetroffen gebrek aan kennis (bij ca. 40% van alle contractanten) is de "regeling van eventuele geschillen". Dit komt bij alle contractsoorten vrijwel even vaak voor. Een andere veel voorkomende leemte in de kennis van de contractinhoud betreft de "mogelijkheid van tussentijdse beëindiging". De helft van de varkenshouders met een overeenkomst met een contractueel vastgelegde looptijd van minimaal 2 mest rondens blijkt niet te weten of deze mogelijkheid er al dan niet is. Bovendien kent een groot deel van degenen, die wel weten dat bij hun contract tussentijdse beëindiging mogelijk is, de voorwaarden daartoe niet. Vooral bij de deelnemers aan integratieregelingen is de kennis omtrent dit aspect vaak onvoldoende.

Naast deze punten waarop gebrek aan kennis bij alle contractsoorten voorkomt, zijn er nogal wat punten bij de verschillende contractsoorten waarop meer dan 1/4 deel van de betreffende varkenshouders het (goede) antwoord schuldig bleef, zoals het al dan niet aanwezig zijn van een reserve- of egalisatiefonds en de manier waarop dit fonds wordt gevoed en gebruikt. Ook bleken velen niet te weten of zij zonder nader overleg met hun contractpartner(s) varkens mochten houden buiten de overeenkomst om. Daarnaast is een aanzienlijk deel niet op de hoogte met de bindende voorwaarden in het contract over de aankoop van varkensvoer en de afzet van de biggen.

Tijdens de gesprekken met de varkenshouders bleek dat er in belangrijke mate sprake was van vertrouwen in de contractpartner. Dit vertrouwen is een goede zaak en een eerste voorwaarde voor een bevredigende gang van zaken. Dit dient er echter niet toe te leiden dat men een overeenkomst aangaat - en deze (meestal) ondertekent - zonder dat men van de hoofdzaken voldoende op de hoogte is.

HOOFDSTUK V

Verwachte ontwikkelingen in de contractproductie

§ 1. Verwachtingen van de varkenshouders

De omvang van de varkensmesterijen-fokkerij per bedrijf neemt tot dusver voortdurend toe. Ook voor de toekomst kan worden verwacht dat deze schaalvergroting doorgaat. Dit brengt voor de bedrijven een steeds stijgende kapitaalsbehoefte met zich mee, terwijl ook de risico's zwaarder gaan wegen.

Contractproductie biedt de varkenshouders de mogelijkheid de financieringsproblemen op te lossen of te verlichten en de risico's te beperken. Men kan dan ook verwachten dat de contractproductie in de varkenshouderij in de toekomst een belangrijke rol zal spelen.

Van de varkenshouders is 69% van mening dat het aandeel van de contractproductie in de varkenshouderij zal toenemen, 22% heeft daar geen mening over en slechts 5% verwacht dat de contractproductie zal afnemen (tabel 11).

Tabel 11. Verwachting over de ontwikkeling van het aandeel van de contractproductie in de varkenshouderij

Categorie	Totaal aantal varkenshouders	Percentage varkenshouders dat			
		toename verwacht	afname verwacht	gelijkblijven verwacht	geen mening heeft
Met contract	2 400	77	2	6	15
Zonder contract	8 110	67	6	3	24
Totaal	10 550	69	5	4	22

De belangrijkste reden waarom men uitbreiding van het aandeel van de contractproductie verwacht is de overweging dat men de grotere eenheden varkens niet zelf meer zal kunnen financieren. Ook het beperken van het risico is een argument. Dat werd overigens vaker genoemd door de contractanten dan door de niet-contractanten. De laatste groep noemde financiering weer vaker dan de varkenshouders met contract.

Onder degenen die gelijk blijven of afnemen van de contractproductie verwachten is een groot aantal varkenshouders dat deze verwachting baseert op de goede bedrijfsresultaten in de varkenshouderij. Een ander argument, dat ook nogal eens is genoemd, is dat productie op contract niet alleen voordelen, maar ook nadelen heeft en dat het contract niet altijd in het voordeel van de boer is. Vooral de varkenshouders zonder con-

tract voerden dit argument nogal eens aan om hun verwachting van een gelijkblijvend of afnemend aandeel van de contractproductie te motiveren.

Van de varkenshouders met contract verwachten er overigens meer een toename van het aandeel van de contractproductie dan van de niet-contractanten. In het algemeen gaat de verwachting, dat het aandeel van de contractproductie toeneemt, samen met de verwachting dat de varkenshouderij verder zal uitbreiden. Dat is het geval bij 65% van de varkenshouders. Ongeveer 30% van de varkenshouders ziet òf in de varkenshouderij òf in de contractproductie geen verdere ontwikkeling, terwijl 5% hierover geen mening had.

§ 2. Plannen van de varkenshouders

In het voorgaande is gebleken dat 77% van de contractanten in het algemeen een toename van het aandeel de contractproductie in de varkenshouderij verwacht. De meeste contractanten (69%) zijn van plan bij beëindiging van hun huidige overeenkomst deze ongewijzigd opnieuw aan te gaan, terwijl 20% de overeenkomst alleen na wijziging op een aantal punten wil continuëren (tabel 12).

Tabel 12. Plannen t.a.v. de voortzetting van de huidige overeenkomst

Soort overeenkomst	% varkenshouders dat			niet weet of hij de overeenkomst zal voortzetten
	de overeenkomst wil voortzetten		de overeenkomst niet wil voortzetten	
	ongewijzigd	na wijziging		
Loonmestcontract	63	17	11	9
Prijsgar.contract	51	28	7	14
Financieringscontract	80	7	7	6
Lichte samenw.reg.	78	22	-	-
Uitgebreide samenw. regeling	83	17	-	-
Integratieregeling	72	21	1	6
Financierings- en prijsgar. contract	21	38	33	8
Samenw. regeling met financiering	73	18	3	6
Gemiddeld	69	20	6	5

Slechts 6% van allen met een overeenkomst zal het contract na afloop niet voortzetten. Het zijn vooral de varkenshouders met een financieringscontract die de huidige overeenkomst wensen te beëindigen, terwijl ook nogal wat loonmesters ermee willen stoppen.

Uit de tabel blijkt voorts dat een aanzienlijk deel van de contractanten veranderingen in de overeenkomst wenst.

Het merendeel van de gewenste wijzigingen ligt, zoals te verwachten was, in het financiële vlak: verbetering van de uitkeringen of een andere wijze van berekening. Bij de loonmesters lagen alle wensen in het financiële vlak, maar bij de samenwerkingsregelingen bestonden deze nauwelijks. Van de andere gewenste veranderingen zijn "betere regelingen van het biggenvervoer" en "zelf kiezen van afzetkanaal" de belangrijkste.

Van de varkenshouders die vroeger een contract hadden, denkt $\frac{2}{3}$ deel er niet over opnieuw op contract te gaan werken. Een kwart deel staat er minder negatief tegenover. Het merendeel daarvan denkt daarbij aan het soort overeenkomst dat zij vroeger ook hadden, al wil een deel van hen daarin dan eerst wel wijzigingen zien aangebracht. Degenen die vroeger een financieringscontract hadden en ook de meeste ex-loonmesters hebben geen belangstelling voor een hernieuwd contract. Het zijn vooral degenen die vroeger een prijsgarantiecontract hadden die dit wel weer zouden willen hebben, zij het dat de helft van hen dan wel enkele wijzigingen in de overeenkomst wenst.

Wat kan ten slotte verwacht worden van degenen die nog nooit een contract hebben gehad? Voor 39% van hen is dat geen vraag, ze zijn ronduit tegen contractproductie. De overigen zijn er weliswaar niet zonder meer tegen, maar in totaal zou ongeveer 10% van deze groep varkenshouders in de toekomst wellicht één of ander contract willen aangaan. De voorkeur van de meesten gaat daarbij uit naar een niet te ver gaande samenwerkingsregeling. Daarnaast wordt hoofdzakelijk gedacht aan prijsgarantiecontracten. Hierbij dient men wel te bedenken dat de "keuze" van deze vormen van overeenkomsten voor een zeer groot deel bepaald wordt doordat men toevallig juist deze contractsoort of deze regeling kent. Dit neemt echter niet weg dat de belangstelling van de potentiële contractanten vooral naar deze soort overeenkomsten uitgaat.

§ 3. Zienswijze van de contractpartners

In het algemeen zijn ook de contractpartners van mening dat de varkenshouderij in steeds grotere eenheden op de bedrijven zal plaatsvinden. Daarmede wordt ook volgens hen het prijs- en afzetrisico voor de varkenshouders groter en wordt het ook moeilijker om de varkenshouderij zelf te financieren. Beide factoren zullen leiden tot een verdergaande binding tussen de varkenshouder enerzijds en de handel, de toeleverende en afnemende industrie anderzijds.

De ontwikkeling naar grotere eenheden in de varkenshouderij, de toenemende binding tussen varkenshouders en industrie en de vermindering van het aantal varkenshouders zullen tot gevolg hebben, dat de tussenhandel in betekenis en omvang achteruit zal gaan en voor een belangrijk deel overbodig zal worden. De aflevering van varkensvoer in grote hoeveelheden (bulk) zal, samen met het afnemend aantal bedrijven, tot ge-

volg hebben dat er minder vertegenwoordigers nodig zullen zijn en dat de afleverings- en bezoekkosten lager kunnen worden.

Over een eventuele uitbreiding van de varkensstapel bestaat bij de contractpartners een minder uitgesproken mening dan bij de varkenshouders. Met enige aarzeling voorzagen men wel wat uitbreiding. De voorwaarden voor verdere uitbreiding werden in ieder geval gunstig genoemd, tenzij, zoals door een van de contractpartners werd opgemerkt, beperkende maatregelen ten behoeve van het milieubeheer de ontwikkeling zouden verstoren.

De verwerkende bedrijven voorzagen voor zichzelf wel de noodzaak van een grotere omzet wegens een capaciteitsvergroting in hun bedrijven, die een gevolg is van nieuwe technische ontwikkelingen. Ook werd in een aantal gevallen een toename van de produktie op contract wenselijk geacht, omdat de fluctuaties in de aanvoer van gemeste varkens nog te groot waren.

Een eventuele ontwikkeling van z.g. mammoetbedrijven werd door de contractpartners niet gezien. Het daaraan verbonden risico is te groot. Een dergelijk bedrijf zou ook enorm groot moeten zijn om voldoende betekenis te hebben voor de bezetting van de slachterij.

Wel wordt, zowel in de coöperatieve als in de particuliere sector, gewerkt aan de ontwikkeling en verbetering van het uitgangsmateriaal. Hier toe zijn reeds meerdere fokbedrijven gesticht. Ten tijde van de enquête werd een samenwerkingsverband tussen circa 20 particuliere veevoederhandelaren en een slachterij voorbereid, waarbij het ook de bedoeling is eigen uitgangsmateriaal te fokken. Indien de contractpartner over goed uitgangsmateriaal beschikt kan dit voor de varkenshouder een zeer sterke stimulans zijn om met deze partner een overeenkomst aan te gaan.

Samenvatting

Over de betekenis van de produktie op contract in de veredelingssector zijn in de afgelopen jaren een aantal publikaties van het Landbouw-Economisch Instituut verschenen, die in hoofdzaak gericht waren op de mate waarin contractproduktie voorkomt 1). Op verzoek van de Provinciale Landbouwkundige Dienst van Gelderland en de Provinciale Raad voor de Bedrijfsontwikkeling in de Landbouw in Overijssel is een onderzoek ingesteld naar de contractproduktie in de varkenshouderij in Oost-Nederland, waarin niet alleen werd ingegaan op de kwantitatieve betekenis hiervan, doch ook op de motieven, de meningen en de ervaringen ten aanzien van de contractproduktie van alle partijen die hierbij zijn betrokken. Het verslag van het onderzoek naar de kwantitatieve betekenis van de contractproduktie in de varkenshouderij werd eind 1969 gepubliceerd 2).

Het onderzoek naar de motieven, meningen en ervaringen van de varkenshouders ten aanzien van de contractproduktie was erop gericht informatie en inzicht te verkrijgen over:

- de aard en de omvang van de contractproduktie,
- de motieven van de varkenshouders voor het wel of niet aangaan van een overeenkomst,
- de meningen over en de ervaringen met de overeenkomsten,
- de toekomstverwachtingen en de plannen van de varkenshouders ten aanzien van de produktie op contract.

De enquête voor dit onderzoek werd eind 1969 gehouden onder de varkenshouders in de Achterhoek, Salland en Twente, die minstens 50 mestvarkens of 10 fokzeugen hadden. Het werd van belang geacht om ook de contractpartners van de varkenshouders in het onderzoek te betrekken. Medio 1972 werd daartoe een aantal representanten van de veevoederhandel en -industrie, de varkenshandel en de verwerkende industrie geïnterviewd, o.m. over de betekenis van de contractproduktie, over de motieven om contracten aan te bieden en over mogelijke toekomstige ontwikkelingen in de produktie op contract.

1) Hierbij zij o.m. gewezen op: Contractproduktie in de kalver-, de varkens- en de slachtkuikenmesterij op de Brabantse zandgronden. LEI no. 2.17 (1969) en Afzetstructuur van varkens in Nederland. LEI no. 1.9 (1972).

2) De varkenshouderij en het aantal bedrijven met contractproduktie in Oost-Nederland. LEI no. 2.15 (1969).

Aard en omvang van de contractproductie

In Oost-Nederland werden 9 soorten contracten in de varkenshouderij aangetroffen, waarvan in bijlage I een korte omschrijving is gegeven. Omdat een aantal varkenshouders meer dan één contract had, gewoonlijk van verschillende aard, en omdat een aantal van de aangetroffen contracten grotendeels met elkaar overeen kwamen, is een meer overzichtelijke indeling van de contracten opgesteld, die in bijlage II is opgenomen.

Uit het onderzoek is gebleken, dat de fokkers voor een ander soort contracten belangstelling hebben dan de mesters. De fokkers zoeken het overwegend in samenwerkingsregelingen, omdat de regeling van de afzet van de biggen voor hen belangrijk is, terwijl de mesters en de fokkers/mesters vooral belangstelling hebben voor contracten met financieringsmogelijkheden.

Van al deze contracten is 59% afgesloten met de coöperatieve sector, (vooral samenwerkings- en integratieregelingen), 33% met de particuliere sector (veel loonmest- en prijsgarantiecontracten) en 8% tussen fokkers en mesters onderling. Het aantal mesters met een contract in de particuliere sector is vrijwel even groot als het aantal mesters met een contract in de coöperatieve sector. De fokkers hebben overwegend contracten met de coöperatieve sector.

In totaal komt op 23% van de bedrijven met varkens in Oost-Nederland een contract voor. Van de bedrijven met mestvarkens heeft 25% een contract voor de mesterij en op deze bedrijven wordt 29% van het totale aantal mestvarkens geproduceerd. Van de bedrijven met fokzeugen heeft 12% een contract voor de fokkerij en deze bedrijven houden 13% van alle fokzeugen. Dit heeft betrekking op bedrijven met tenminste 50 mestvarkens of 10 fokzeugen.

Van de contracten in de varkensmesterij is 52% afgesloten met bedrijven met minder dan 100 mestvarkens. Van deze bedrijven heeft er 1 op de 5 een contract. Van de bedrijven met 100 - 200 mestvarkens heeft er 1 op de 3 een contract. Op deze bedrijven wordt bijna de helft van alle op contract gemeste varkens geproduceerd. Van de bedrijven met meer dan 200 mestvarkens heeft 1 op de 4 een contract. Deze grotere bedrijven met contract vormen ruim 2% van alle bedrijven met mestvarkens en zij leveren ruim 6% van het totale aantal mestvarkens. De betekenis van de grotere bedrijven binnen de contractproductie in de varkenshouderij is dus zeer beperkt.

Onder de varkenshouders met een contract komen relatief meer niet-agrariërs en agrariërs met een nevenberoep voor dan onder de varkenshouders zonder contract. Deze part-time agrariërs hebben vaak een loonmestcontract. Het aandeel van de niet-agrariërs in de varkenshouderij en in de contractproductie is overigens van geringe betekenis. Slechts 5% van alle mestvarkens en 4% van alle fokzeugen in Oost-Nederland worden gehouden op bedrijven van niet-agrariërs.

Motieven voor het aangaan van een overeenkomst

Voor het aangaan van een contract voor de mesterij zijn de voornaamste motieven: zekerheid (42%) en financiering (43%). Contracten voor de fokkerij worden overwegend aangegaan om redenen van zekerheid (51%), waarbij het vooral gaat om een geregelde en gegarandeerde afzet van de biggen. Werkbesparing is ook een belangrijk motief, met name voor de fokkers (16%).

Naarmate de varkensstapel groter is speelt zekerheid een grotere rol als motief om een overeenkomst aan te gaan. Bij varkenshouders met minder dan 200 mestvarkens of minder dan 30 fokzeugen blijkt financiering vaak het motief te zijn om een contract te sluiten. Over het geheel genomen is er een grote mate van overeenstemming tussen de redenen waarom men een contract sluit en de aard van het contract.

De varkenshouders zonder contract zijn van mening dat het motief voor een overeenkomst op de eerste plaats gelegen is in de behoefte tot financiering. Zij noemden dat vaker dan de varkenshouders met een contract. Op de tweede plaats noemden de niet-contractanten werkbesparing als reden. Dit werd door hen tweemaal zo vaak genoemd als door de contractanten. Beperking van het risico, dat bij de contractanten als motief op de eerste plaats kwam, is voor de niet-contractanten van veel minder betekenis. Zij zijn kennelijk minder beducht voor risico's in de varkenshouderij of zien daarvoor geen dekking bij de contracten.

De reden waarom zij zelf geen contract hebben, is op de eerste plaats "het vrij willen blijven", dan "het financieel niet aantrekkelijk vinden van het contract" en "het niet nodig hebben van een financiering" en voorts "het ontbreken van problemen bij de afzet". Het vrij willen blijven is een argument dat door velen (36%) wordt genoemd.

De varkenshouders die vroeger wél een contract hadden, hebben dat beëindigd omdat het motief vervallen was en soms omdat zij van mening waren zonder contract meer te kunnen verdienen. Maar ook heeft 15% van hen het contract opgezegd omdat zij vrij wilden blijven.

De motieven van de contractpartners, nl. de veevoerhandel en -industrie, de varkenshandel en de verwerkers, om overeenkomsten te sluiten spruiten voort uit de noodzaak te streven naar vergroting van de omzet in verband met een optimale bezetting van de productiecapaciteit. Daarvoor dient de aanvoer van grondstoffen of de afzet van de eindprodukten in zekere mate verzekerd te zijn. De slachterijen en de verwerkende industrie zijn daarbij het meest gemotiveerd tot het afsluiten van contracten. Naast het veilig stellen van de aanvoer wordt door de verwerkende industrie ook verbetering van de slachtkwaliteit als motief genoemd.

De lokale veevoerhandel is niet sterk gemotiveerd om overeenkomsten te sluiten. Men doet dat omdat de varkenshouder er om vraagt en soms om een hoge veevoer rekening te financieren. Binding door een contract is veelal niet nodig omdat er in Oost-Nederland een sterke persoonlijke klantenbinding bestaat.

Meningen over en ervaringen met overeenkomsten

Uit het onderzoek blijkt dat 27% van de varkenshouders die een contract hebben, 60% van degenen die vroeger een contract hadden en 72% van degenen die nooit een contract hebben gehad, van mening zijn dat met contractproductie een deel van de eigen zelfstandigheid verloren gaat. De reden is in het algemeen van gevoelsmatige aard, nl. het geen eigen baas meer zijn. Ook het zelf niet meer kunnen kopen en verkopen is een belangrijke reden.

De contractanten die geen verlies van zelfstandigheid ervaren zien het contract niet als een verplichting. Men acht zich nauwelijks gebonden. De relatie met de contractpartner bestond vaak al eerder.

Over de invloed van het contract op het inkomen is ongeveer de helft van de contractanten van mening dat het inkomen met of zonder contract gelijk is. Ruim een kwart meent dat het inkomen met een contract hoger is dan zonder contract. Van de varkenshouders zonder contract meent de meerderheid dat het inkomen er door een contract op achteruit gaat. Ongeveer een kwart van hen ziet het inkomen er niet op vooruitgaan en slechts 3% verwacht een gunstige invloed van het contract op het inkomen. Derhalve een geheel andere zienswijze dan bij de contractanten.

De contractproductie wordt door 85% van de contractanten in het algemeen positief beoordeeld, terwijl slechts 4% van hen een negatief oordeel heeft. Van de varkenshouders die vroeger een contract hebben gehad heeft 50% een positieve mening over contractproductie en 40% een negatieve. Van degenen die nooit een contract hebben gehad heeft 50% een negatief oordeel en slechts 25% een positief oordeel over de contracten. Het negatieve oordeel berust meestal op de mening dat men zijn vrijheid kwijt is of dat een ander met de winst gaat strijken. Het positieve oordeel is gebaseerd op de mening dat men door een contract gemakkelijk kan financieren en de afzet van de dieren gemakkelijker kan regelen. Van de inhoud van het contract, althans van de belangrijkste aspecten daarvan, was 83% van de contractanten in voldoende mate op de hoogte. Slechts 6% wist onvoldoende af van de belangrijkste bepalingen. Punten waarop een gebrek aan kennis vrij algemeen was, waren de mogelijkheid van tussentijdse beëindiging en de voorwaarden daartoe, en de regeling van eventuele geschillen. Tijdens de gesprekken met de varkenshouders bleek dat zij inzake de contracten in het algemeen vertrouwen hebben in hun contractpartners.

Verwachte ontwikkelingen in de contractproductie

Van de varkenshouders is 69% van mening dat het aandeel van de contractproductie in de varkenshouderij zal toenemen. Slechts 5% ziet dit aandeel afnemen. Als redenen voor de toeneming ziet men de stijgende financieringsbehoefte en het grotere risico bij de steeds groter wordende varkensstapels op de bedrijven.

Zelf zijn de varkenshouders, voor zover zij een contract hebben, overwegend (89%) van plan het huidige contract bij beëindiging te vernieuwen.

Een deel van hen (20%) wil dit echter pas doen na het aanbrengen van één of meer wijzigingen in dat contract. De gewenste wijzigingen liggen mede op financieel terrein. Slechts 6% wil het contract niet voortzetten.

Van degenen die nog nooit een contract hebben gehad zou 10% eventueel een overeenkomst willen aangaan. De helft weet het nog niet en 39% van hen is zonder meer tegen. Zij die vroeger wel een contract hebben denken er in het algemeen niet over opnieuw op contract te gaan werken. Een kwart van hen zou de oude overeenkomst eventueel opnieuw willen aangaan, doch dan moet er in vele gevallen eerst het een en ander in worden gewijzigd.

De contractpartners, ten slotte, zien in de toekomst ook de omvang van de varkensstapels op de bedrijven toenemen en als gevolg daarvan een toenemend risico en een stijgende kapitaalsbehoefte. Dit zal leiden tot een toename van de contractproductie en daarmee tot een verdergaan de binding tussen de varkenshouder enerzijds en de handel, de toeleverende en de verwerkende industrie anderzijds.

De verwerkende industrie en ook wel de veevoederindustrie voorzien voor zichzelf ook de noodzaak om naar een grotere omzet te streven, wegens de toenemende productiecapaciteit in hun bedrijven. Op een aantal slachterijen werd een verdere groei van de contractproductie wenselijk geacht, omdat de fluctuaties in de aanvoer van de gemeste varkens nog te groot waren.

Slotbeschouwing

De varkenshouders met een contract noemden als belangrijkste reden voor het afsluiten van contracten het verkrijgen van zekerheid van aanvoer en afzet van biggen en gemeste varkens en van de (minimum) prijs. Na "zekerheid" is "financiering van de varkenshouderij" de meest genoemde reden voor het afsluiten van een overeenkomst. Door de varkenshouders met een mestcontract wordt deze reden zelfs iets vaker genoemd dan "zekerheid". Een derde reden, die ook nogal eens werd genoemd is "werkbesparing". Slechts enkele varkenshouders zien financieel voordeel in een overeenkomst.

Volgens de varkenshouders, die zelf géén contract hebben, is echter "financiering van de varkenshouderij" verreweg de belangrijkste reden voor het sluiten van een overeenkomst. "Werkbesparing" noemen zij tweemaal zo vaak als de varkenshouders met een contract. Deze redenen achten zij belangrijker dan zekerheid en beperking van risico's.

Nu zal een deel van de varkenshouders, die "zekerheid" zochten via een contract, dit hebben gedaan om hun afzet en hun inkomen uit de varkenshouderij veilig te stellen in verband met aangegane leningen voor de financiering van het bedrijf en de produktie. Ook zullen waarschijnlijk de redenen "zekerheid bij de afzet" en "werkbesparing" in een aantal gevallen, met name bij de fokkers, vrijwel met elkaar overeenkomen, in die zin dat het gaat om een goede regeling voor de afzet van de biggen.

De zienswijzen van de contractanten en de niet-contractanten over de motivering van de contractproduktie zullen dan ook ongetwijfeld dichter bijeen liggen dan uit de cijfers naar voren komt. Men kan dan ook stellen dat in feite voor de varkenshouders - en zeker voor de varkensmesters - de financiering van de varkenshouderij de belangrijkste reden is voor het aangaan van een overeenkomst.

Uit het onderzoek is gebleken dat de motieven voor het aangaan van een contract en de aard van het gekozen contract meestal goed op elkaar aansluiten. De contractvarkenshouders zijn globaal genomen ook in voldoende mate op de hoogte van de belangrijkste bepalingen uit de inhoud van hun contract. Dit geldt dan vooral voor die bepalingen in de contracten, die betrekking hebben op de dagelijkse gang van zaken. Er blijken echter ook leemten in hun kennis te bestaan, die vooral betrekking hebben op de bepalingen die van kracht worden in andere dan normale gevallen, bijv. wanneer er ergens iets mis gaat. Tevens is uit het onderzoek gebleken dat een niet onaanzienlijk deel van de overeenkomsten mondeling is geregeld. In de gesprekken met de landbouwers kwam duidelijk tot uiting dat zij het sluiten van een overeenkomst ook een kwestie van vertrouwen vinden, een vertrouwen dat in vele gevallen ook bijzonder groot is.

Wederzijds vertrouwen is een basisvoorwaarde voor het aangaan van een overeenkomst. Dit hoeft echter geen blind vertrouwen te zijn. Het mag er niet toe leiden dat één van de betrokken partijen - veelal de zwakste - niet weet waar hij onder bijzondere omstandigheden (de ze-

zekerheid is juist dan het hardste nodig) aan toe is. Een schriftelijke overeenkomst biedt daartoe betere mogelijkheden dan een mondelinge. Daarnaast blijft uitvoerige mondelinge informatie zeer belangrijk.

Het percentage varkenshouders met een overeenkomst, dat van mening is een deel van de eigen zelfstandigheid te hebben prijsgegeven door een overeenkomst aan te gaan, bedraagt 27. Dit is een opmerkelijk geringe percentage. Bij iedere overeenkomst immers, wordt een deel van het zelfstandig ondernemerschap opgeofferd. De meeste varkenshouders met een contract ervaren deze beperking van hun zelfstandigheid niet als een verlies. Zij zien het contract niet als een verplichting en zij voelen zich niet gebonden. Voor een deel kan dit worden verklaard uit het feit dat velen een overeenkomst aangingen met een partner waarmee zij voordien al een vaste relatie hadden.

Voor de varkenshouder zijn zelfstandigheid in zijn bedrijfsvoering en het inkomen, dat hij uit de varkenshouderij verkrijgt, belangrijk. Naarmate de overeenkomst verder ingrijpt in de bedrijfsvoering en de ondernemer minder vrijheid laat, is de kans groter dat deze ondernemer het contract ervaart als een beperking van zijn zelfstandigheid. Uit het onderzoek is gebleken dat bij de overeenkomsten, die op meerdere onderdelen van de bedrijfsvoering betrekking hebben, er meer contractanten zijn die zich beperkt voelen in hun zelfstandigheid. Deze gevoelens van beperking in de zelfstandigheid en van gebonden zijn treden ook op wanneer in de loop van de contractperiode blijkt dat zonder dit contract betere bedrijfsresultaten behaald hadden kunnen worden (bijv. t.g.v. een hogere prijs of lagere voerkosten).

Een te krappe marge en een te ver gaande inmenging in de bedrijfsvoering leiden - zoals bleek - onherroepelijk tot ontevredenheid en de wens het contract te beëindigen. Dat zou een rem betekenen voor de in de toekomst te verwachten en door sommigen ook gewenste uitbreiding van de contractproductie.

Een dergelijke uitbreiding van de betekenis van de contractproductie ligt in de lijn der verwachtingen. Immers de steeds grotere eenheden dwingen tot grote investeringen, waarvan de financiering moeilijk kan worden en waarvan de hoge lasten een redelijke zekerheid van inkomen vragen. De contractproductie kan daartoe soms uitkomst bieden. In Oost-Nederland is daarvan echter tot dusver weinig te merken. Dit houdt waarschijnlijk verband met het feit dat de grotere eenheden varkens daar vooral juist voorkomen op bedrijven met grotere rundveestapels. Op die bedrijven is de vermogenspositie veelal redelijk gunstig.

Toch is een toename van het aantal varkens op contract en van het percentage varkenshouders met een contract te verwachten. Daarbij zal het aantal varkenshouders met een contract niet of nauwelijks toenemen en het aantal zonder contract afnemen. Daarnaast zal het aantal varkens per bedrijf toenemen. Door deze ontwikkelingen zal uiteindelijk de relatieve betekenis van de contractproductie in de varkenshouderij in Oost-Nederland groter kunnen worden.

Hoewel niet met name genoemd, stond bij de onderzoekaanvraag de gedachte op de achtergrond dat door dit onderzoek tevens eventueel voorkomende wantoestanden bij de contractproductie aan het licht zouden kunnen komen. Een systematische beoordeling van de aangetroffen contracten heeft weliswaar niet plaatsgevonden, omdat dit buiten het kader van dit onderzoek viel, maar dat neemt niet weg dat tijdens het onderzoek enkele contracten zijn aangetroffen waarbij - juridisch gezien - de varkenshouder geen enkele en zijn contractpartner alle vrijheid van handelen had. Het opvallende bij deze situaties was dat deze varkenshouders zelf zich er niet van bewust waren dat zij de plichten en de partners de rechten hadden. De vraag blijft in hoeverre de aanbieders van deze contracten in goede trouw handelden.

Over het geheel genomen kan echter worden geconstateerd dat - ook al valt er op verscheidene contracten nog wel het één en ander aan te merken - in Oost-Nederland wantoestanden bij de contractproductie in de varkenshouderij tot de uitzonderingen behoren.

BIJLAGE I

CONTRACTSOORTEN - ALGEMEEN (voorkomende in Oost-Nederland)

1. Loonmestcontract : mesten van varkens tegen een vaste vergoeding per tijds-eenheid, varkensplaats en/of per goed afgeleverd varken, al dan niet met winstdeling, al dan niet met toeslagen en/of kortingen.
2. Leverings-/afname contract : de mester verplicht zich de afgemeste varkens te leveren aan zijn contractpartner, welke zich verplicht de varkens af te nemen.
3. Minimumprijsgarantie-contract : de mester verplicht zich de afgemeste varkens te leveren aan zijn contractpartner. De mester krijgt daarbij direct of indirect een minimumprijs per kg koud geslacht gewicht gegarandeerd, meestal met een vrije uitloop naar boven en al dan niet met toeslagen en/of kortingen.
4. Financierings-contract : de contractpartner(s) financiert (ren) de produktiekosten geheel of ten dele. De zekerheid voor de financiële instelling wordt of verkregen door eigendomsoverdracht van de varkensstapel of door borg staan van de voederleverancier en/of de afnemer van de slachtrijpe dieren. Onder (4) zijn de contracten opgenomen waarin of de afname van voeders of de levering van de afgemeste dieren verplicht is gesteld.
5. Financieringscontract : als (4) maar hierbij is zowel de voederafname als de levering van dieren verplicht gesteld.
6. Samenwerkingsreg. mesters en fokkers : een "lichte" samenwerkingsovereenkomst tussen fokker(s) en mester(s) waarbij de biggenprijs niet is gekoppeld aan de resultaten van de mesterij (kwaliteitstoeslagen/kortingen kunnen voorkomen).
7. Samenwerkingsreg. mester(s) + fokker(s) + voederleverancier : als (6) maar nu is ook de leverancier van het voer in de regeling betrokken.
8. Samenwerkingsreg. mester(s) + fokker(s) + voederleverancier + afnemer : als (7) maar hierbij is bovendien de afnemer van de gemeste dieren betrokken.
9. Samenwerkingsreg. mester(s) + fokker(s) + voederleverancier + afnemer : als (8) maar hierbij is de biggenprijs gekoppeld aan de opbrengst van de afgemeste varkens (integratiecontract).

BIJLAGE II

AANGEPASTE INDELING VAN CONTRACTSOORTEN

	contractsoort(en) uit Bijlage 1
- Loonmestcontract	= contractsoort 1
- Prijsgarantie- contract	= contractsoorten 2 en 3
- Financierings- contract	= contractsoorten 4 en 5
- Lichte samenwer- kingsregeling	= contractsoort 6
- Uitgebreide samen- werkingsregeling	= contractsoorten 7 en 8
- Integratieregeling	= contractsoort 9
- Financierings- en prijsgarantiecontract	= contractsoort 4 of 5 met 3, zowel in twee afzonderlijke als in een gecombineerde regeling
- Samenwerkingsregeling met financiering	= contractsoorten 6, 7, 8 of 9 met 4 of 5 en soms boven- dien 3, zowel in afzonderlijke regelingen als in één ge- combineerde regeling