



Positie primaire producent in de keten

Samenwerking en prijsvorming

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

Positie primaire producent in de keten

Samenwerking en prijsvorming

Willy Baltussen,¹ Michiel van Galen,¹ Katja Logatcheva,¹ Machiel Reinders,¹ Hanna Schebesta,² Gerben Splinter,¹ Gerben Doornewaard,¹ Peter van Horne,¹ Robert Hoste,¹ Bas Janssens,¹ Ruud van der Meer,¹ Rob Stokkers¹

1 Wageningen Economic Research

2 Wageningen University & Research; Vakgroep Bestuur en Recht

Dit onderzoek is uitgevoerd door Wageningen University & Research in opdracht van en gefinancierd door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, in het kader van het Beleidsondersteunend onderzoeksthema 'Gemeenschappelijk Landbouwbeleid' (projectnummer BO-43-014.02-001)

Wageningen Economic Research

Wageningen, juni 2018

RAPPORT
2018-027
ISBN 978-94-6343-792-9

Baltussen. W., M. van Galen, K. Logatcheva, M. Reinders, H. Schebesta, G. Splinter, G. Doornewaard, P. van Horne, R. Hoste, B. Janssens, R. van der Meer, R. Stokkers, 2018. *Positie primaire producent in de keten; Samenwerking en prijsvorming*. Wageningen, Wageningen Economic Research, Rapport 2018-027. 60 blz.; 13 fig.; 2 tab.; 27 ref.

De positie van de primaire producent in de voedselketen wordt als zwak beschouwd. Ervaren ondernemers dit ook zo? Biedt onderlinge samenwerking of samenwerking in de keten een oplossing en lopen ondernemers dan tegen wettelijke belemmeringen aan? Dit onderzoek onder primaire ondernemers biedt mogelijke bouwstenen om de positie te verbeteren.

The position of the primary producer in the food chain is considered to be weak. But do businesses also experience their position as such? Do partnerships between businesses or cooperation within the chain offer a solution? And do businesses face any legal obstacles in this regard? This study conducted amongst primary producers offers possible building blocks to improve their position.

Trefwoorden: Samenwerking; primaire ondernemers, prijsvorming

Dit rapport is gratis te downloaden op <https://doi.org/10.18174/452740> of op www.wur.nl/economic-research (onder Wageningen Economic Research publicaties).

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



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

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

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

Wageningen Economic Research is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

Wageningen Economic Research Rapport 2018-027 | Projectcode 2282100269

Foto omslag: Shutterstock

Inhoud

	Woord vooraf	5
	Samenvatting	6
	S.1 Belangrijkste uitkomsten	6
	S.2 Overige uitkomsten	7
	S.3 Methode	8
	Summary	9
	S.1 Key findings	9
	S.2 Complementary findings	10
	S.3 Method	11
1	Inleiding	12
	1.1 Achtergrond	12
	1.2 Onderzoeksvragen	12
	1.3 Leeswijzer	13
2	Aanpak en data	14
	2.1 Inleiding	14
	2.2 Deskstudie over agrarische ketens	14
	2.3 Enquête onder primaire ondernemers	15
	2.4 Wettelijke mogelijkheden voor samenwerking	16
	2.5 Workshop	16
3	Theoretisch kader concurrentie, samenwerking en prijsvorming	17
	3.1 Inleiding	17
	3.2 Marktfalen	17
	3.2.1 Marktmacht	17
	3.2.2 Asymmetrische informatie, 'hold-up' en 'lock-in'	19
	3.2.3 Externaliteiten	20
	3.2.4 Effect op de prijsvorming	20
	3.3 Versterken van onderhandelingspositie door samenwerking	21
	3.3.1 Countervailing power	21
	3.3.2 Collectieve en individuele strategieën	21
4	Marktstructuur en ketens	25
	4.1 Inleiding	25
	4.2 Vraag en aanbod	25
	4.3 Ketenstructuur en marktmacht	26
	4.4 Verdeling toegevoegde waarde	26
	4.5 Prijsvorming	27
	4.6 Transactiekosten en risico's	28
	4.7 Dynamiek in de afzetstructuur, nieuwe concepten en samenwerkingsverbanden	28
	4.8 Conclusies	30

5	Samenwerking in agrarische ketens	31
5.1	Inleiding	31
5.2	Resultaten	32
5.2.1	Samenwerking met andere agrarische ondernemers	32
5.2.2	Samenwerking met afnemers	36
5.2.3	Onderhandelingspositie	38
5.3	Conclusies	42
6	Wettelijke samenwerkingsmogelijkheden	44
6.1	Inleiding	44
6.2	Juridische belemmeringen ervaren door producenten	44
6.3	Wettelijke kader	45
6.3.1	Samenwerkingsmogelijkheden: juridisch kader Europese Unie (EU)	45
6.3.2	De mogelijkheden voor samenwerking in de GMO-verordening	45
6.3.3	Mogelijkheden voor producentenorganisaties	47
6.3.4	Algemene kader EU-mededingingsrecht	48
6.4	Samenwerking voor duurzaamheidsdoelen in Nederland	48
6.5	Conclusies	49
7	Toetsing onderzoeksresultaten met ondernemers	50
7.1	Inleiding	50
7.2	Marktstructuur & ketens	50
7.3	Wet- en regelgeving & samenwerking	51
7.4	Vertrouwen & samenwerking	52
7.5	Oplossingsrichtingen voor positieverbetering	52
8	Antwoorden op de onderzoeksvragen	53
8.1	Inleiding	53
8.2	Prijsvorming in de agrarische sector	53
8.3	Wettelijke mogelijkheden en beperkingen voor samenwerking	54
8.4	Samenwerking en houding in de agrarische sector	54
8.5	Belemmeringen in samenwerking	54
8.6	Samenwerking en prijsvorming	55
8.7	Conclusies	55
8.8	Aanbevelingen	56
	Literatuur en websites	57

Woord vooraf

In maart 2018 is op verzoek van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) een onderzoek gestart naar de positie van de primaire ondernemer in de keten. Dit onderzoek bestaat uit een bureaustudie, een enquête onder primaire ondernemers, een analyse van de wetgeving en een afsluitende workshop georganiseerd op 27 maart 2018.

Het onderzoek is in een korte periode uitgevoerd met inschakeling van Geelen Consultancy voor het afnemen van de enquêtes. Via deze weg wil ik iedereen bedanken voor zijn of haar bijdrage.

Verder verwachten we dat dit onderzoek zal bijdragen aan meer en betere samenwerking tussen boeren en tuinders en met ketenpartijen zodat uiteindelijk duurzamer voedsel beschikbaar komt met een gepaste beloning voor alle partijen in de voedselketen.



Prof.dr.ir. J.G.A.J. (Jack) van der Vorst
Algemeen Directeur Social Sciences Group (SSG)
Wageningen University & Research

Samenvatting

S.1 Belangrijkste uitkomsten

Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit heeft Wageningen Economic Research gevraagd onderzoek uit te voeren naar de positie van primaire producenten in de agrarische voedselketens en met name de rol van samenwerking tussen producenten en met partijen in de keten.

Positie boer en tuinder

De meeste primaire producenten *ervaren* hun positie ten opzichte van andere ketenpartijen als relatief zwak. Dat geldt met name voor melkveehouders en varkenshouders, en in iets mindere mate voor de groente- en fruittelers. Daarbij is er geen verschil tussen bedrijven die wel of niet onderling samenwerken. Ten opzichte van andere primaire producenten geven melkveehouders, die relatief vaak samenwerken in coöperaties, vaker aan dat zij zichzelf niet als een vrije ondernemer beschouwen wat betreft de afzet van producten. De positie van de ondernemer in de keten wordt als sterker ervaren indien het bedrijf winstgevender is, indien men gemakkelijker van afnemer kan veranderen en indien men minder oneerlijke handelspraktijken ervaart. [Zie paragraaf 5.3.](#)

Samenwerking

Een grote meerderheid van de ondernemers werkt samen met collega's, namelijk meer dan 83% in de sectoren melkvee, akkerbouw, vollegrondsgroente, glasgroente en fruit. In de varkenshouderij en pluimveehouderij werkt 60 tot 70% van de ondernemers samen met andere primaire producenten. Afzetzekerheid en betere toegang tot de markt zijn de belangrijkste motieven om samen te werken gevolgd door toegang tot kennis en informatie. Hogere prijzen zijn ook een vaak genoemd motief, hoewel uit ons onderzoek niet blijkt dat bedrijven die samenwerken meer of minder tevreden zijn over de ontvangen prijzen of meer of minder druk ervaren om de prijzen te verlagen. Belangrijke belemmeringen voor ondernemers om samen te werken liggen met name op het sociale vlak: uiteenlopende belangen, gebrek aan transparantie en vertrouwen tussen ondernemers. Primaire producenten benutten niet alle wettelijke mogelijkheden voor samenwerking, deels vanwege onbekendheid met deze mogelijkheden. Ondernemers pleiten vooral voor samenwerking over producentenorganisaties of telersverenigingen heen, zodat gebruik kan worden gemaakt van de sterke kanten van meerdere organisaties en verenigingen. [Zie paragraaf 5.3.](#)

Prijsvorming

Vraag en aanbod op de internationale markt bepalen in de meeste gevallen de prijs van agrarische producten. Alle ketenschakels voeren onderling een (zware) concurrentiestrijd om in de gunst van de afnemer en uiteindelijk de consument te komen. De prijs is bij consumenten een belangrijk aankoopcriterium en beïnvloedt de strijd tussen marktpartijen binnen schakels in de voedselketen sterk en dus ook de prijsvorming in de agrarische ketens. Voor primaire producenten leidt dit tot een continue druk op de prijzen in Nederland. In vergelijking met omringende landen België en Duitsland zijn de consumentenprijzen voor voedingsmiddelen in Nederland, gecorrigeerd voor koopkrachtverschillen, laag. Zolang concurrentie op (inter)nationale markten hoog blijft en het aanbod voor agrarische producten hoog (dus buiten tijdelijke tekorten) is de verwachting dat samenwerking tussen boeren en tuinders wel efficiëntieverbeteringen oplevert, maar niet direct tot hogere prijzen voor de primaire producenten zal leiden. Samenwerking is daarom in de meeste gevallen eerder een voorwaarde om de markt efficiënt te beleveren en een manier om markten te stabiliseren en productkwaliteit te verbeteren, dan een middel om macht af te dwingen. [Zie paragraaf 4.8.](#)

Aanbevelingen voor de overheid [Zie paragraaf 8.8:](#)

- Informeer primaire ondernemers bijvoorbeeld via RVO.nl over de (on)mogelijkheden van onderlinge samenwerking en samenwerking met andere ketenpartijen. In sommige sectoren zoals de intensieve veehouderij is nog een algemene onbekendheid met de mogelijkheden voor onderlinge samenwerking of met ketenpartijen, terwijl in de plantaardige sector niet alle ondernemers geheel bekend zijn met de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van wetgeving met betrekking tot samenwerking.
- Help ondernemers met een loket om de samenwerking goed vorm te geven; hoe ziet bijvoorbeeld een aanvraag bij de Europese Commissie voor een advies over de toepassing van EU-mededingingsregels op een op te richten samenwerking eruit en waar moet de aanvraag voor zo'n 'comfort letter' in Brussel ingediend worden? Het is belangrijk is om negatieve ervaringen te voorkomen bij samenwerkingsverbanden.
- Hoewel een minderheid van de ondernemers te maken heeft met door hen als oneerlijk ervaren handelspraktijken, komen deze toch in alle sectoren voor. De initiatieven die in Brussel op dit terrein worden ontplooid, zijn een goede eerste stap om oneerlijke handelspraktijken uit te bannen. Ondersteun deze ontwikkelingen en toets of het aansluit bij de behoefte van de specifieke groep ondernemers die met dergelijke handelspraktijken te maken heeft.
- Overweeg om meer maatschappelijke aandacht te organiseren voor de positieve bijdragen van de Nederlandse agrarische sector aan duurzaamheid (bijvoorbeeld de langzaam groeiende kip en Weidemelk), zoals door promotie van de Nederlandse agrarische sector in het onderwijs en bij consumenten.

Aanbevelingen voor primaire producenten [Zie paragraaf 8.8:](#)

- Onderzoek of je een vergaande samenwerking met collega's wilt. De wettelijke ruimte is groot en de positie in de keten wordt sterker door afzetzekerheid, betere toegang tot de markten en toegang tot kennis en informatie zonder de garantie op hogere prijzen. Dit geldt zeker voor sectoren waarin op dit moment nog relatief weinig collectieve verkoop en onderhandeling plaatsvindt, zoals pluimveevlees, varkensvlees en akkerbouw (industriaardappelen, uien), en zeker indien gestreefd wordt naar de ontwikkeling en vermarkting van een bovenwettelijk duurzaam product.
- Onderzoek of je gezamenlijk, al dan niet met overheidsbetrokkenheid, een private samenwerkingsvorm wilt oprichten voor onderzoek, productontwikkeling en marktontwikkeling. Erkende brancheorganisaties - die in vrijwel alle agroketens bestaan - zijn bijvoorbeeld een plek om collectieve initiatieven op dit gebied te ontwikkelen.

S.2 Overige uitkomsten

Wet- en regelgeving

De huidige EU- en nationale wetgeving rondom de Gemeenschappelijke marktordening en Mededinging (inclusief de Omnibusregeling) bieden voor primaire producenten volop ruimte om gezamenlijk de productie te plannen en af te zetten, naast alle andere mogelijkheden voor samenwerking.

Het wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven legt een initiatief voor iedereen op. Daarbij geldt dat een duurzaamheidsinitiatief alleen in een wettelijke regeling kan worden opgenomen als daarvoor voldoende draagvlak bestaat onder degenen die de regels moeten naleven (in dit geval de producenten). Het initiatief is nog onbekend en niet helder bij primaire ondernemers. Het wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven is één van de oplossingen om samen te werken in de keten op het terrein van het bereiken van duurzaamheidsdoelen. Per initiatief moeten de initiatiefnemers de afweging maken of dit instrument de gewenste effecten sorteert. [Zie paragraaf 6.5.](#)

Oneerlijke handelspraktijken

De meeste primaire producenten ervaren nauwelijks of slechts in beperkte mate oneerlijke handelspraktijken van afnemers. Desondanks zijn er wel groepen ondernemers die vaker dan anderen te maken hebben met bepaalde handelspraktijken zoals vertraagde betalingen en gedwongen meebetalingen aan promotiecampagnes. Een groot deel van de ondernemers is van mening dat men aan steeds meer duurzaamheidseisen moet voldoen zonder daarvoor betaald te krijgen. De ondernemers

ervaren dit wel als onrechtvaardig, terwijl het juridisch geen 'oneerlijke handelspraktijk' is. [Zie paragraaf 5.3.](#)

S.3 Methode

In het regeerakkoord wordt aandacht gevraagd voor de positie van de primaire producent ([Zie paragraaf 1.1](#)). Samenwerking tussen agrarische ondernemers onderling en met andere ketenpartijen wordt gezien als een belangrijke oplossing. Deze studie analyseert de mate van samenwerking en de wijze van samenwerking tussen primaire producenten onderling en met de andere agrarische ketenpartijen.

Er zijn vier onderzoeksmethoden toegepast om de gestelde onderzoeksvragen ([Zie paragraaf 1.2](#)) te beantwoorden met betrekking tot positie primaire producent, samenwerking en prijsvorming ([Zie hoofdstuk 2](#)):

- een deskstudie naar samenwerking en prijsvorming in zeven agrarische sectoren
- een deskstudie naar de juridische (on-)mogelijkheden voor samenwerking
- een enquête onder primaire producenten naar de motieven om samen te werken, de ervaren belemmeringen en de mogelijkheden om de belemmeringen op te heffen
- een workshop met primaire producenten om de onderzoeksresultaten te toetsen en om oplossingen te zoeken voor belemmeringen om samen te werken.

Summary

S.1 Key findings

The Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality commissioned Wageningen Economic Research to investigate the position of primary producers in the agricultural food chains and particularly the role of cooperation between producers and with other parties in the chain.

The position of the farmer and horticulturist

Most primary producers *consider* their position in the chain to be relatively weak in comparison to other chain parties. This predominantly applies to dairy farmers and pig farmers and, to a lesser extent, vegetable and fruit farmers. In these sectors there is very little difference between businesses that do or do not work together. Compared to other primary producers dairy farmers, who often work together in cooperatives, are more likely to indicate that they do not consider themselves to be an independent business with regard to the sale of products. The position of the business in the chain is considered to be stronger if the business is more profitable, if it is easier to change buyers and if fewer unfair commercial practices are observed. See section 5.3.

Cooperation

A large majority of businesses work together with colleagues. In the dairy farming sector, arable farming sector, field vegetable sector and greenhouse vegetable and fruit sector cooperatives account for over 83%. 60 to 70% of businesses in the pig farming sector and poultry farming sector work together with other primary producers. Sales security and improved access to the market are the most important drivers for cooperation followed by access to knowledge and information. Higher prices are also often mentioned as a motivating factor, although our research does not indicate that businesses that work together are more or less satisfied about the prices they get or that they experience more or less pressure to lower their prices. The major obstacles for businesses to work together are mostly related to social relationships such as different interests and lack of transparency and trust between businesses. Primary producers do not utilise all statutory options for cooperation, partly as they are not aware of these options. Businesses are particularly appealing for partnerships that supersede producer organisations or grower's associations, so that the strengths of multiple organisations and associations can be used. See section 5.3.

Pricing

Supply and demand on the international market tends to determine the price of agricultural products. All links in the chain are in fierce competition with each other in order to win the favour of the buyer and ultimately that of the consumer. Price is an important purchasing criterion for consumers and strongly influences the competition between market parties within links in the food chain and, therefore, also the pricing in the agricultural chains. For primary producers in the Netherlands this results in a continuous pressure on prices. In comparison with neighbouring countries Belgium and Germany the consumer prices for food in the Netherlands, when adjusted for differences in purchasing power, are low. As long as competition on Dutch and international markets remains high and the supply of agricultural products remains high (i.e. excepting temporary shortages), it is expected that cooperation between farmers and horticulturists will lead to improvements in efficiency, but not directly to higher prices for primary producers. Cooperation is therefore, in most cases, a prerequisite for efficient market delivery and a way of stabilising markets and improving product quality rather than a means of coercion. See section 4.8.

Recommendations for government, see section 8.8:

- Use resources such as RVO.nl (website of the Netherlands Enterprise Agency) to inform primary producers about possibilities and restrictions for partnerships and cooperation with other parties in the chain. In certain sectors, such as intensive livestock farming, there is still a general unawareness of the possibilities for partnerships or cooperation with chain parties, while not all businesses in the vegetable-based sector are completely familiar with the latest developments in legislation regarding cooperation.
- Help businesses by setting up a one-stop shop to promote the solid formation of partnerships by providing information about factors such as how to formulate an application to the European Commission for an advice on the application of EU competition rules to a cooperation to be established and where to submit the application for a comfort letter in Brussels. It is important to prevent negative experiences in partnerships.
- While a minority of businesses are faced with commercial practices which they regard to be unfair, they do occur in all sectors. The initiatives currently being developed in this regard in Brussels are a positive first step to eliminate unfair commercial practices. Support these developments and assess whether they meet the needs of the specific group of businesses affected by such commercial practices.
- Consider creating more social awareness about the positive contributions of the Dutch agricultural sector to sustainability (e.g. sustainability and animal-welfare initiatives such as the slow-growing chicken and free-range meadow milk) by promoting the Dutch agricultural sector in education and among consumers.

Recommendations for primary producers, see section 8.8:

- Investigate whether you want a far-reaching partnership with colleagues. The legal scope is large and the position in the chain is strengthened by sales security, better access to markets and access to knowledge and information without the guarantee of higher prices. This certainly applies to sectors in which there is still relatively little collective selling and negotiation, such as poultry meat, pig meat and arable farming (industrial potatoes, onions), and certainly if the aim is to develop and market a product that is sustainable over and above the statutory minimum.
- Investigate whether or not you want to set up a private form of cooperation for research, product development and market development with or without government involvement. Recognised trade organisations, which exist in almost all agricultural chains, are a place to develop collective initiatives in this area.

S.2 Complementary findings

Legislation and regulations

Current EU and national legislation related to the Common Organisation of Agricultural Markets (COM) and competition (including the Omnibus Regulation) offer primary producers ample scope for joint production planning and marketing of products, as well as all other possibilities for cooperation.

The Dutch *Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven* (scope for sustainability initiatives) legislative proposal imposes an initiative on everyone. This means that a sustainability initiative can only be included in a statutory provision if there is sufficient support for it among those who have to comply with the rules, which in this case are the producers. The initiative is still unknown and not clear to primary producers. The sustainability initiatives legislative proposal is one of the solutions proposed to promote cooperation in the chain in order to achieve sustainability objectives. The initiators must assess each initiative to consider whether this instrument has the desired effects. See section 6.5.

Unfair commercial practices

Most primary producers have little or no experience of unfair commercial practices by buyers. Despite this, there are groups of businesses who are more likely than others to be affected by certain commercial practices such as late payments and forced contributions to promotional campaigns. A large proportion of the businesses believe that they have to meet more and more sustainability requirements without being paid for them. These businesses experience this as unfair, despite this not legally being unfair commercial practice. See section 5.3.

S.3 Method

The coalition agreement in the Netherlands draws attention to the position of the primary producer (see section 1.1). Cooperation between agricultural businesses and between agricultural businesses and other parties in the chain is considered to be an important solution for improving this position. This study has analysed the extent and method of cooperation between primary producers and between primary producers and other agricultural chain parties.

Four research methods have been employed to answer the research questions (see section 1.2) regarding the position of the primary producer, cooperation and pricing (see section 2):

- a desk study of the cooperation and pricing in seven agricultural sectors
- a desk study of the legal possibilities and restrictions for cooperation
- a survey among primary producers about the motives for cooperation, the obstacles that they experience and the possibilities for eliminating these obstacles
- a workshop with primary producers to assess the research results and to find solutions to resolve obstacles to cooperation.

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

De positie van de primaire producent in de voedselketen is een terugkerend onderwerp in de maatschappelijke discussie en in de nationale en EU-politiek. Recent hebben er verscheidene wijzigingen in de wetgeving plaatsgevonden en zijn wetsvoorstellen in de maak die samenwerking tussen primaire ondernemers moeten bevorderen:

1. Vanaf begin 2018 is de zogenaamde Omnibusregeling op EU-niveau van kracht. De wijzigingen in het Gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) zijn onder andere een gevolg van het rapport en aanbevelingen van Agricultural Markets Task Force (AMTF, 2016).
2. In Nederland is in maart 2018 het wetsvoorstel 'Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven' ingediend bij de Raad van State (Rijksoverheid, 2018).

Ook in het regeerakkoord van Rutte III 'Vertrouwen in de toekomst' (VVD, CDA, D66 en ChristenUnie (2017)), is aandacht voor de positie van de primaire producent op de volgende punten:

- 'Om oneerlijke handelspraktijken en verstoorde marktmacht in de voedselketen aan te pakken komt er bij de ACM een speciaal team voor de agro-nutriketen. De ACM krijgt zo nodig extra, specifieke bevoegdheden ten aanzien van geschillen met betrekking tot de gedragscode voor eerlijke handelspraktijken.'
- 'De Mededingingswet wordt aangepast zodat samenwerking in de land- en tuinbouw expliciet wordt toegestaan. Dit om de ongelijke machtsverhoudingen in de keten te compenseren.'
- 'We onderzoeken of en hoe de mededingingswetgeving kan worden aangepast als deze samenwerking met het oog op duurzaamheid, tussen bedrijven en in ketens, in de weg staat.'
- 'De ACM gaat erop toezien dat boeren en tuinders hogere prijzen ontvangen van afnemers die bovenwettelijke eisen stellen, bijvoorbeeld ten aanzien van duurzaamheid of dierenwelzijn.'

De aandacht voor de positie van de boer in de keten komt voort uit drie gepercipieerde problemen:

1. marktmacht/scheve machtsverhoudingen (oneerlijke handelspraktijken, gebrek aan markttransparantie)
2. inkomensfluctuaties als gevolg van prijschommelingen (risicomanagement en termijncontracten)
3. geen eenduidigheid over de verdeling van toegevoegde waarde die ontstaat door de productie van maatschappelijke diensten via de markt, zoals weidemelk, en onmogelijkheden om in ketenverband gezamenlijk afspraken te maken over hogere standaarden (in verband met mededingingswet).

Een belangrijk deel van de oplossing van bovenstaande problemen wordt gezien in het bieden van ruimte aan primaire producenten om samen te werken met andere primaire producenten en met ketenpartijen. In dit rapport ligt de nadruk op samenwerking tussen primaire producenten, de zogenaamde horizontale samenwerking. Echter, ook de samenwerking tussen de primaire producenten en andere ketenpartijen, de zogenaamde verticale samenwerking, komt aan bod. Relatief weinig aandacht is besteed aan inkomensfluctuaties en risico's. Voor meer informatie over risico's en maatregelen om de risico's te verminderen zie Asseldonk et al. (2016).

1.2 Onderzoeksvragen

1. Hoe komt de prijsvorming in een aantal ketens tot stand en hoe wordt dat weerspiegeld in machtsverhoudingen, handelspraktijken, markttransparantie, transactiekosten en - zo mogelijk - in de verdeling van de toegevoegde waarde in de keten? Een van de vragen is wat is de relevante markt (wereld, Europa, Nederland)?

-
2. Welke samenwerking tussen primaire producenten is op basis van de huidige EU- wet- en regelgeving toegestaan en welke mogelijkheden worden daaraan toegevoegd door de Omnibusverordening en het toekomstige wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven?
 3. Hoe werken primaire producenten samen in ketens?
 4. Wat vinden primaire producenten van horizontale en verticale samenwerking in de keten?
 5. Welke belemmeringen doen zich voor bij samenwerking van primaire producenten in agrarische ketens en hoe kunnen die belemmeringen worden weggenomen?
 6. Wat is de invloed van samenwerking op de prijsvorming?

1.3 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 geeft weer hoe de onderzoeksvragen zijn aangepakt en welke informatie daarbij gebruikt is. Hoofdstuk 3 schetst in het kort het economisch theoretisch kader over concurrentie, samenwerking en prijsvorming. De theorie is gebruikt bij de formulering van de enquêtevragen en bij de opzet van de sectorbeschrijvingen. Hoofdstuk 4 schetst op basis van de literatuur en expertise een beeld van de diversiteit van samenwerkingsvormen en markten waarmee primaire ondernemers te maken hebben. In een afzonderlijke bijlage is per sector een uitgebreid beeld geschetst per sector. In hoofdstuk 5 zijn de resultaten van een enquête onder circa 600 primaire ondernemers weergegeven. Werkt men samen, waarom, wat zijn belemmeringen in de samenwerking en ervaart men oneerlijke handelspraktijken? De volledige analyse van de enquêteresultaten zijn in een afzonderlijke bijlage vermeld. Hoofdstuk 6 legt uit wat er op het terrein van samenwerking wel en niet mag en wat de meest recente juridische ontwikkelingen zijn op het terrein van horizontale en verticale samenwerking. Dit is in leekentaal weergegeven en dient ter ondersteuning van de analyse van dit onderzoek en niet als juridische basis van wat wel en niet mag. Hoofdstuk 7 geeft de resultaten weer van de workshop op 27 maart met primaire ondernemers uit verschillende sectoren. In hoofdstuk 8 wordt een analyse gemaakt van alle onderzoeksresultaten. De gestelde vragen in paragraaf 1.2 worden daarin beantwoord.

2 Aanpak en data

2.1 Inleiding

Om de onderzoeksvragen te beantwoorden zijn vier afzonderlijke activiteiten - deels parallel - uitgevoerd:

1. een deskstudie waarin op basis van de literatuur, websites en expertkennis een beeld geschetst is van zeven verschillende agrarische ketens met speciale aandacht voor samenwerking en prijsvorming
2. een enquête onder primaire ondernemers over de ervaren positie in de keten, over samenwerking, motieven voor samenwerking, belemmeringen voor samenwerking, de manier waarop over prijzen worden onderhandeld, en oneerlijke handelspraktijken
3. een juridisch onderzoek naar de wettelijke mogelijkheden voor samenwerking
4. een workshop met primaire ondernemers om te toetsen of de bevindingen uit de eerste drie fasen overeenkomen met hun ervaringen, welke belemmeringen ondernemers ervaren bij samenwerking en welke oplossingen zij zien.

In de volgende paragrafen is kort toegelicht welke aanpak en welke data gebruikt zijn bij bovengenoemde activiteiten.

2.2 Deskstudie over agrarische ketens

Een deskstudie is gebruikt om voor de volgende zeven sectoren een sectorbeschrijving te maken:

- akkerbouw
- glasgroente
- vollegrondsgroente
- fruit
- zuivel
- varkens (zeugen en vleesvarkens)
- pluimvee (vlees en eieren).

De keuze voor de sectoren is in overleg met het ministerie van LNV gemaakt. Zo is de sierteelt buiten beschouwing gelaten omdat de vergelijkbaarheid met de glasgroente groot is. Ook visserij is buiten beschouwing gelaten omdat daar afzonderlijk GMO-beleid voor gevoerd wordt binnen het Gemeenschappelijk visserijbeleid.

Voor de beschrijving van sectoren is geput uit beschikbare bronnen zoals literatuur, databronnen zoals Eurostat, Comext voor import en export, Agrimatie (www.agrimatie.nl) en expertkennis binnen Wageningen Economic Research.

Voor de beschrijving van de sectoren is een analysekader, gebaseerd op de theorie beschreven in hoofdstuk 3, opgesteld met de volgende onderdelen:

- productie, handel en verwerking
- ketenstructuur
- verdeling toegevoegde waarde
- ketenorganisatie ('governance'), prijsvorming en handelspraktijken
- transactiekosten en risico's
- markttransparantie en marktmacht
- samenwerking.

Dit kader is door de sectorexperts ingevuld voor zover informatie beschikbaar was.

2.3 Enquête onder primaire ondernemers

De enquête onder primaire ondernemers is opgesteld om een antwoord te krijgen op de volgende vragen (zie paragraaf 1.2):

1. Hoe werken primaire producenten samen in ketens?
2. Wat vinden primaire producenten van horizontale en verticale samenwerking in de keten?
3. Welke belemmeringen doen zich voor bij samenwerking van primaire producenten in agrarische ketens en hoe kunnen die belemmeringen worden weggewerkt?

De enquête is zodanig opgesteld dat alle onderwerpen voldoende aan bod komen en de meest uitgebreide enquête kon in circa 8 minuten ingevuld worden. Het theoretisch kader is gebruikt bij de formulering van de enquêtevragen. Gegeven deze restricties zijn vooral reacties gevraagd op stellingen met antwoorden op een vijfpunts-Likert-schaal (bijvoorbeeld 1= helemaal niet tot 5= in hoge mate). Er zijn negen meerkeuzevragen opgenomen waarin ook tekst ingevuld kon worden onder het kopje 'anders', en er zijn vier geheel open vragen opgenomen. De enquête bevatte een aantal zogenaamde sturingsvariabelen waardoor respondenten alleen voor hun eigen situatie relevante vragen hoefden te beantwoorden.

De enquête is als volgt opgebouwd (zie ook bijlage 2): Respondenten wordt allereerst gevraagd in welke sector(en) ze actief zijn, welke bedrijfsvoering (gangbaar of biologisch) ze hanteren, de omvang van het bedrijf evenals enkele achtergrondvragen over het bedrijf en de respondent. De volgende serie van vragen gaat over de onderlinge samenwerking met andere agrarische ondernemers uit de sector: welke samenwerkingsactiviteiten, welke motieven voor samenwerking en welke problemen en (juridische) belemmeringen men ervaart. Indien respondenten aangeven niet samen te werken, wordt gevraagd wat redenen zijn waarom men niet samenwerkt en wat redenen zouden kunnen zijn om juist wél samen te werken. De volgende serie vragen gaat over samenwerking met afnemers. Hierbij wordt gevraagd wat de belangrijkste afnemers zijn en de tevredenheid over de samenwerking met afnemers. De laatste serie vragen gaat over de onderhandelingspositie in de keten. Hierbij wordt gevraagd of men zelf onderhandelt met afnemers en in welke mate men met bepaalde handelspraktijken van afnemers geconfronteerd wordt. Elk van deze onderdelen van de vragenlijst bestaat uit een aantal vragen die elk zelf weer uit één of meerdere items bestaan.

De conceptenquête is besproken met de begeleidingscommissie van LNV, online gezet, getest door onderzoekers op onduidelijkheden en 'foutjes' en vervolgens definitief gemaakt. In de periode voorafgaand aan het uitzetten van de enquête zijn de meeste belangengroepen zoals LTO op de hoogte gebracht van het onderzoek. Daarnaast zijn de sociale media benut om ruchtbaarheid aan het onderzoek te geven om de respons in positieve zin te beïnvloeden.

De enquête is door Geelen Consultancy geprogrammeerd en verzonden naar een panel van agrarische ondernemers. Dit panel bestaat uit circa 9.500 primaire producenten. Het doel was om per sector (zie paragraaf 2.2) minimaal 35 waarnemingen te realiseren. Behalve de sectoren leghennen, fruit en glasgroente, hadden alle andere sectoren dit minimumaantal na drie dagen gehaald. Naar bedrijven uit deze drie sectoren is een herinneringsmail verstuurd. Daarnaast is aan circa 180 bedrijven uit deze sectoren, die aan de Bedrijveninformatienet van Wageningen Economic Research deelnemen, een verzoek gestuurd om via een aparte link de enquête in te vullen. Dit resulteerde in minimaal 50 waarnemingen voor alle sectoren. De enquête heeft opengestaan van 14 maart tot en met 22 maart 2018. Het gemiddelde van de resultaten uit de enquêtebedrijven is geen gemiddelde voor Nederland. Doel van dit onderzoek is om voldoende waarnemingen per sector te krijgen waardoor de kleine sectoren oververtegenwoordigd en de grote sectoren wat ondervertegenwoordigd zijn in de enquête.

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

Om inzicht te krijgen in verschillen in scores tussen verschillende groepen (tussen sectoren bijvoorbeeld of tussen andere categorieën) is gebruikgemaakt van een ANOVA. Een ANOVA of F-toets is een toetsingsprocedure om na te gaan of de populatiegemiddelden van twee of meer groepen van elkaar verschillen. We hebben deze methode gebruikt om te kijken of de sectoren significant van elkaar verschillen op de verschillende onderdelen. Een correlatieanalyse is gebruikt om samenhang te analyseren tussen continue variabelen, zoals de scores die men moest toekennen bij verschillende vragen.

Een uitkomst bij een van de hierboven beschreven statistische toetsen heet significant, als het onaannemelijk lijkt dat het effect op toeval berust. Hiervoor wordt een van tevoren vastgelegde betrouwbaarheid gebruikt, in deze studie een betrouwbaarheid van 95% met als kritische grens 5%. Dat betekent dat een uitkomst statistisch gezien significant is als de kans dat er een verschil door toeval is ontstaan kleiner is dan 5%.

2.4 Wettelijke mogelijkheden voor samenwerking

De wettelijke mogelijkheden van ondernemers om onderling samen te werken en/of om in ketenverband samen te werken is door middel van een juridisch deskstudie en literatuuronderzoek naar wetgeving en jurisprudentie over samenwerkingsmogelijkheden en mededinging binnen de agrarische sector in kaart gebracht. Deze analyse is vervolgens vertaald naar een meer gangbaar taalgebruik waarbij met voetnoten wel de verwijzing naar wetten plaatsvindt zodat terug te vinden is waarop bepaalde uitspraken gebaseerd zijn.

2.5 Workshop

Om alle bevindingen van het onderzoek te kunnen toetsen is een workshop georganiseerd met primaire ondernemers. De ondernemers zijn geselecteerd via de sectorexperts van Wageningen Economic Research, waarbij het streven was om niet de bestuurders maar de ondernemers aan te spreken. Het doel was om 3 à 4 deelnemers per sector uit te nodigen en in totaal 20 à 25 ondernemers. Uiteindelijk hebben 20 ondernemers deelgenomen waarbij de opkomst uit de sectoren akkerbouw, fruit, en vollegrondsgroente 2 personen bedroeg, uit de sectoren zuivel en glasgroente 3 personen, en uit de sectoren varkens en pluimvee 4 personen. Veel van de 20 ondernemers hebben of hadden naast hun onderneming uiteindelijk toch een bestuurlijke functie.

De workshop was als volgt opgebouwd:

- welkom en introductie
- delen en toetsen van de beschikbare kennis (voor ketenstructuur, de resultaten van de enquête en de juridische analyse is een poster voorbereid en toegelicht in groepjes van circa 7 personen)
- inventarisatie van zorgen en angsten over samenwerking in de agrarische sector
- omdraaien: vertaal de angsten in termen van 'hoop'
- voor drie 'hoop'-onderwerpen zijn in groepen acties beschreven om tot aanzetten van oplossingen te komen.

3 Theoretisch kader concurrentie, samenwerking en prijsvorming

3.1 Inleiding

De centrale vraag van dit onderzoek is of samenwerking tussen boeren en tuinders hun (onderhandelings)positie in de keten kan versterken. Verschillende onderwerpen zijn hierbij van belang. We gaan achtereenvolgens in op de redenen waarom markten niet goed functioneren (marktfalen) en manieren om een situatie met een scheve machtsverhouding te veranderen, waaronder door samenwerking. We hebben dit kader gebruikt om de enquête onder primaire ondernemers samen te stellen en om de format van de sectorbeschrijvingen op te stellen.

3.2 Marktfalen

Van oudsher en in de meeste sectoren in Nederland nog altijd, zijn boeren en tuinders relatief kleine bedrijven met hooguit enkele tientallen medewerkers. In vroegere tijden zetten boeren en tuinders hun producten rechtstreeks af aan consumenten via markten of aan kleine winkels in de steden en dorpen. Er waren veel aanbieders (boeren en tuinders) en veel vragers (consumenten en kleine winkels). Hoewel vaste relaties tussen aanbieders en vragers bestonden beschikte geen van beide onder normale omstandigheden over een grote machtspositie. Anders was dat in tijden van grote schaarste of grote overschotten. Prijzen reageren in zulke situaties om de afstemming van vraag en aanbod te herstellen. Als de verkoopprijzen stijgen betekent dat in een efficiënte markt dat er tekorten zijn en andersom duiden lage prijzen op overschotten. Prijzen zijn dus afhankelijk van de marktomstandigheden. Het economische proces waarop prijzen tot stand komen noemt men 'prijsvorming'. Het gaat daarbij zowel om de onderhandelingsprocessen, de vraag- en aanbodprocessen als de schommelingen in de prijzen. Onderhandelingen kunnen zowel individueel plaatsvinden als collectief, en vraag en aanbod worden bepaald door veel factoren waaronder de hoeveelheid (alternatieve) kopers en verkopers die partijen hebben en de kosten van overstappen van de ene partij naar de andere.

Als de markt faalt, betekent dit dat de prijs die in de markt tot stand komt niet de werkelijke vraag- en aanbodverhoudingen (marginale kosten) weerspiegelen en niet de meest optimale hoeveelheden worden geproduceerd vanuit een algemeen welvaartsperspectief (Arrow, 1962). Er zijn verschillende typen marktfalen die breed beschreven zijn in de economische literatuur (zie Katz en Rosen, 1998). Vier belangrijke redenen voor marktfalen zijn marktmacht, asymmetrische informatie, positieve en negatieve externaliteiten, en publieke goederen. Met name de eerste twee soorten marktfalen kunnen ontstaan door situaties waarbij de onderhandelingspositie van de ene partij zwakker is dan van de andere partij. Deze situaties en hun effect op prijsvorming worden hieronder kort belicht.

Externaliteiten zijn positieve en negatieve effecten van de productie die niet in de prijs doorberekend worden. Omdat samenwerking en marktmacht hierbij ook een rol kan spelen zullen we dit ook kort beschrijven. Publieke goederen hebben minder te maken hebben met de onderhandelingspositie van ondernemingen ten opzichte van elkaar, maar met de rol van de overheid. Omdat niemand zich gedwongen voelt te betalen voor publieke goederen of diensten, wordt de taak om hiervoor te zorgen vaak overgelaten aan de overheid. In dit onderzoek wordt op marktfalen met betrekking tot publieke goederen niet nader ingegaan.

3.2.1 Marktmacht

In een markt van volkomen concurrentie (volledige mededinging) zijn er zoveel aanbieders die met elkaar concurreren en zoveel vragers dat de gemiddelde marktprijs de marginale kostprijs reflecteert. Bij een perfecte marktwerking (veel aanbieders en veel vragers, homogene producten, geen

externaliteiten, geen transactiekosten, perfecte informatie) hebben marktspelers geen marktmacht. Niemand maakt heel veel winst omdat er altijd wel iemand is die het product goedkoper aanbiedt als er (veel) winst gemaakt wordt. Door toe- en uittreding neemt het aanbod toe en af als de prijs respectievelijk hoog of laag is. Een markt met volledige mededinging bestaat in de praktijk echter niet. Hoewel de agrarische sector met zijn vaak ongedifferentieerde 'commodities' en vele aanbieders vaak als voorbeeld wordt gegeven van een markt met volledige mededinging, zijn er ook in de agrarische sector volop beperkingen van de mededinging.

Marktmacht is de mate waarin een marktpartij zich onafhankelijk van de andere marktspelers kan gedragen en een gunstigere prijs kan vragen dan de marginale kosten - ofwel onafhankelijk een prijs kan zetten. Marktmacht komt voor in verschillende economische contexten, waarbij de scheve verhouding in aantallen en marktaandeelen tussen vragers en aanbieders de meest doorslaggevend factor is (de marktstructuur). Een meest extreme vorm van marktmacht is een monopolie (één aanbieder) of monopsonie (één vrager). Een tussenvariant is een oligopolie (een beperkt aantal aanbieders met grote marktaandelen) of oligopsonie (een beperkt aantal vragers met grote marktaandelen). Hoe minder aanbieders (vragers), hoe meer de marktstructuur opschuift richting oligopolie en monopolie (oligopsonie en monopsonie) (Katz en Rosen, 1998). In de agrarische ketens in Nederland zijn de afgelopen decennia verschillende veranderingen opgetreden die de marktstructuren in belangrijke mate hebben beïnvloed. Aan de ene kant vindt volop concentratie plaats aan de kant van de verwerkers, de groothandel en de detailhandel. Dat lijkt op een opschuiving richting oligopsonie als het gaat om de inkoop van agrarische primaire grondstoffen in Nederland. Met name aan de kant van het grootwinkelbedrijf heeft in de afgelopen honderd jaar een grote concentratie plaatsgevonden. Dat geldt echter ook voor de verwerkers, wat bijvoorbeeld blijkt uit de aanwezigheid van slechts enkele (hele) grote zuivelverwerkers en slechts een enkele grote verwerker van suikerbieten in Nederland. Aan de ander kant zijn markten steeds groter geworden. De export is steeds belangrijker geworden voor de Nederlandse agrarische sector waardoor het aantal potentiële afnemers weer is toegenomen. Voor vrijwel alle agrarische sectoren in Nederland geldt dat primaire producenten in beperkte mate individueel exporteren, maar wel via een afzetorganisatie of een exporterende groothandel. Sommige grote telers in de tuinbouw exporteren zelf of onderhandelen direct met grote binnenlandse afnemers als supermarkten.

Er dient opgemerkt te worden dat een situatie van overwinsten door marktmacht niet per definitie hoeven op te treden in geconcentreerde markten. In veel gevallen zijn de oligopolisten nog altijd met elkaar in concurrentie. Zij kunnen elkaar beconcurreren op prijs, maar bijvoorbeeld ook besluiten een onderscheidend product te maken en daardoor een soort van (tijdelijk) monopolie te creëren. Bepalend voor de prijsvorming is het gedrag van de dominante ondernemingen in combinatie met een of meer andere factoren zoals:

- de prijselasticiteit van het artikel
Veel kopers haken af bij een kleine verkoopprijsstijging, veel verkopers haken af bij een kleine inkooprijdsdaling.
- de bedrijfsstrategie met betrekking tot de concurrentie
Een verkoper met marktmacht kan producten (tijdelijk) tegen lagere prijzen verkopen om het voor de concurrentie lastig te maken tot de markt toe te treden, of om een zwakkere concurrent uit de markt te duwen (bijvoorbeeld prijzenoorlog supermarkten).
- de goede wil van de ondernemingen
- maximum-verkoopprijsafspraken met de overheid. Bijvoorbeeld met nutsbedrijven¹
- kartelvorming.

Marktmacht kan ook bestaan in markten waar ogenschijnlijk veel vragers en aanbieders zijn en kan hetzelfde effect hebben op prijzen als in een geconcentreerde markt. Een aanbieder kan erin slagen om een product aan te bieden dat als onderscheidend wordt gezien. Daarmee heeft de aanbieder een zekere voorsprong op de concurrentie. Innovatie speelt hierbij vaak een sleutelrol. De aanbieder wordt een soort monopolist op de markt voor zijn onderscheidende product. Voorbeelden zijn Tasty Tom tomaten, streekproducten en biologische producten. Door het product te onderscheiden van andere producten wordt een aparte markt (niche) gecreëerd.

¹ Zie bijvoorbeeld: <https://www.acm.nl/nl/publicaties/publicatie/16798/Besluit-maximumprijs-levering-warmte-2017>

Hoewel er in Nederland slechts een beperkt aantal grote supermarkt (inkoop)organisaties zijn en ook op de grotere (West-)Europese markt het aantal grootwinkelbedrijven relatief beperkt is, blijkt uit eerder onderzoek (Bunte et al., 2009) dat supermarkten volop met elkaar concurreren om de gunst van de consument. Supermarkten blijken bijvoorbeeld niet in staat om prijzen over langere tijd eenzijdig te verhogen. Dit blijkt ook uit de prijzenoorlogen tussen supermarkten die van tijd tot tijd voorkomen (Bunte et al., 2009). Ook komt uit ander onderzoek naar voren (Bunte et al., 2003; Bunte, 2009; Baltussen et al., 2014) dat in veel voedingsmiddelenketens prijsstijgingen en prijsdalingen op primair niveau worden doorgegeven aan consumenten en vice versa, zij het niet altijd helemaal volledig of meteen. Deze bevindingen duiden er eveneens op dat supermarkten en andere tussenliggende schakels in de keten met elkaar concurreren. Een uitzondering kunnen sommige vaste opslagactiviteiten vormen waarvoor langdurige contracten met afnemers worden gesloten waardoor brutomarges tijdelijk vast kunnen zijn (Baltussen et al., 2014).

In de enquête voor primaire producenten is het concept marktmacht gebruikt bij het samenstellen van vragen over zaken als:

- de ervaren eigen positie in de keten, zowel ten opzichte van andere agrarische ondernemers in hun sector als ten opzichte van de afnemers van hun producten
- het wel of niet makkelijk kunnen wisselen van afnemer
- de ervaren handelspraktijken.

3.2.2 Asymmetrische informatie, 'hold-up' en 'lock-in'

Een markt waarin alle spelers op de hoogte zijn van elkaar en elkaars productaanbod, potentiële afnemers en hun vraag, en de prijzen, is een transparante markt. In de situatie waarin een marktspeler informatie achter kan houden om zo er economisch van te profiteren, is er sprake van asymmetrische informatie. Asymmetrische informatie kan leiden tot inkoopmacht of verkoopmacht. Als een vrager slechts beschikt over informatie van een beperkt deel van het aanbod (bijvoorbeeld alleen het aanbod van de aanbieders in de buurt) dan kan die geen weloverwogen en volledige afweging maken en faalt de markt. Dit versterkt de onderhandelingspositie van de paar aanbieders die de vrager wel kent. Daardoor kan asymmetrische informatie ertoe leiden dat er te weinig transacties tot stand komen. En in het uiterste geval komt een markt helemaal niet van de grond.

Een hieraan gerelateerd probleem is dat van 'hold-up'. Het 'hold-up' probleem ontstaat als twee (of meer) partijen met dezelfde positie in de markt (aanbieder of afnemer) eigenlijk door samenwerking meer winst zouden kunnen behalen, maar dat toch niet of in minder mate of tegen te hoge kosten doen omdat ze bang zijn om de andere partij te veel macht te geven. Dit probleem wordt onder andere veroorzaakt door asymmetrische informatie in combinatie met onvolledige contracten en transactie- of relatiespecifieke investeringen. Een partij moet vooraf een investering doen, waarvan de winstverdeling niet helemaal goed in het contract kan worden vastgesteld. Een mogelijk scenario is dat een van de partijen succesvol een voor de andere partij ongunstige winstverdeling afdwingt, omdat die andere partij de investeringen al gedaan heeft.

Een ander probleem met onvolledige contracten en transactie- of relatiespecifieke investeringen is de zogenaamde 'lock-in'. Lock-in kan bijvoorbeeld ontstaan rondom duurzaamheidsinvesteringen in de agrarische sector. Duurzaamheidsinvesteringen kunnen noodzakelijk zijn om aan de leveringsvereisten van een afnemer te voldoen. Aan de ene kant vormen dergelijke investeringen een deel van de gezonde ondernemersrisico's. Aan de andere kant zijn ze soms dermate specifiek aan een bepaalde afnemer gekoppeld dat deze afnemer naderhand een grotere mate van marktmacht heeft. De afnemer kan de leverende partij (andersom kan ook voorkomen) onder druk zetten om een lagere prijs te accepteren, juist omdat die al zoveel relatiespecifieke investeringen heeft gedaan. De leverende partijen zijn dan 'locked-in'. Dat wil zeggen dat bedrijven als het ware gevangen zitten in een situatie (zoals bijvoorbeeld levering aan een bepaalde partij of deelname in een samenwerking) omdat de kosten van het overstappen of ontbinden van het contract te hoog zijn. In de agrarische sector is soms afkeur van producten door een afnemer een gevolg van dergelijke contracten; dat is dan een manier om onder het contract uit te komen en ook daarbij is er vaak asymmetrische informatie, waardoor het voor de leveranciers moeilijk is om te controleren of de afkeur terecht is. Door dit

probleem komen in feite minder investeringen, bijvoorbeeld duurzaamheidsinvesteringen, tot stand dan economisch of maatschappelijk gewenst is.

Oplossingen voor het hold-up en lock-in problemen liggen in beter gedefinieerde contracten alhoewel in de empirische literatuur blijkt dat het op zijn minst heel lastig is om contracten zo volledig te maken dat dit probleem opgelost wordt. Andere oplossing zijn verticale integratie en vormen van winstdeling (joint ventures) waarbij beide partijen als het ware eigenaar worden van de samenwerking, de investeringen en de winsten. Op die manier worden de belangen van beide partijen afgestemd en wordt het risico op opportunistische gedrag beperkt.

In de enquête voor primaire producenten zijn de concepten asymmetrische informatie, hold-up en lock-in gebruikt bij het samenstellen van vragen over zaken als:

- de ervaren handelspraktijken
- de belemmeringen om samen te werken.

3.2.3 Externaliteiten

Een externaliteit of extern effect is een effect van de activiteiten van een bedrijf die niet wordt gecompenseerd in de (kost)prijs. Externaliteiten kunnen positief of negatief zijn. Een voorbeeld van een positief extern effect van de primaire productie in Nederland zijn prachtig gekleurde tulpenvelden in de Bollenstreek in het voorjaar. Iedereen die er langsrijdt mag ervan genieten. Dit genot wordt niet betaald. Een voorbeeld van een negatief extern effect van sommige activiteiten van boeren is het verstoren van de weidevogels. Zolang geen afspraken worden gemaakt (in ketenverband of collectief verband) om boeren te compenseren voor de positieve externe effecten (van niet maaien) zullen er over het algemeen minder weidevogels zijn dan maatschappelijk gewenst. Een ander voorbeeld van een externaliteit is de positieve spill-over van innovatie. Een innovatie die door één boer of ketenpartij wordt gedaan heeft doorgaans (op den duur) ook effect op andere boeren en ketenpartijen. Zij profiteren als het ware van de inventiviteit van die ene boer. Als intellectuele eigendommen lastig zijn te beschermen (wat voor kleine partijen en makkelijk te imiteren laag-technologische uitvindingen vaak het geval is), dan zijn deze positieve externaliteiten ook een bron van marktfalen. Er zou meer innovatie plaatsvinden als deze baten van innovatie wel vermarktbaar waren voor de innovator.

In de enquête voor primaire producenten is het concept externaliteiten gebruikt bij het samenstellen van vragen over zaken als:

- de motieven om samen te werken.

3.2.4 Effect op de prijsvorming

Marktmacht (monopolie/oligopolie) en asymmetrische informatie kan de volgende effecten hebben op de prijsvorming (zie ook Bunte et al., 2011):

- Er is onvoldoende inzicht in prijs, kosten, kwaliteit, contractuele voorwaarden, enzovoort, om goed te kunnen onderhandelen. Anderzijds kunnen de kosten van het zoeken naar andere afnemers of leveranciers, of het veranderen van afnemer of leverancier te hoog zijn (zoekkosten, switchkosten), waardoor:
 - er geen prijzen zijn, want ook (deels) geen markt
 - er producten tegen te lage aanbodprijzen (te hoge vraagprijzen) worden verkocht, zonder dat er overvloed is (of schaarste).
- Prijzen minder reageren op veranderingen in vraag en aanbod;
- Prijsveranderingen in één segment van de waardeketen worden niet, onvoldoende of vertraagd doorgegeven aan de rest van de keten (onvolledige of asymmetrische prijstransmissie).

3.3 Versterken van onderhandelingspositie door samenwerking

3.3.1 Countervailing power

Een correctie op de scheve verhouding in aantallen en marktaandeelen tussen vragers en aanbieders leidt tot minder marktmacht voor de dominante partij(en), ook wel countervailing power genoemd (dit concept is voor het eerst uitgewerkt in Galbraith 1954). Countervailing power kan opzettelijk worden gecreëerd wanneer de dominante partij haar positie niet vrijwillig wil opgeven. Mogelijkheden zijn:

- Creëren van marktmacht voor partijen zonder marktmacht (zie bijvoorbeeld Brincat, 2015):
 - Collectieve onderhandeling, bundeling van aanbod of vraag, concentratie door fusies;
 - Innovatie: productdifferentiatie.
- Creëren van markttransparantie voor partijen zonder marktmacht:
 - Verminderen van zoekkosten en switchkosten voor partijen zonder marktmacht;
 - Vergroten van inzicht in prijs, kosten, kwaliteit, contractuele voorwaarden.

Het vergroten van transparantie leidt tot een versterking van de marktmachtpositie van partijen zonder marktmacht. In sommige situaties kan ook het verlagen van de transparantie in de markt ervoor zorgen dat de marktpositie van een dominante partij minder sterk wordt. Er wordt dan bepaalde informatie juist niet gedeeld om de dominante partij niet wijzer te maken dan nodig. In de agrarische sector zijn er grote verschillen in de mate van (prijs)transparantie. In zekere zin weten de meeste boeren en tuinders wel hoe de markt ervoor staat door te kijken naar de eigen productie en de geluiden in de markt. In sommige sectoren worden (geaggregeerde) prijzen openbaar gepubliceerd. In de zuivelsector en de varkenshouderij bijvoorbeeld worden door de zuivelondernemingen en slachterijen wekelijks prijzen gepubliceerd om aanbieders te lokken. In de groente- en fruitsector worden bepaalde prijzen van met name veilingen ook met enige vertraging openbaar gemaakt (soms tegen betaling). De rol van de veiling neemt echter af en steeds meer informatie wordt niet gedeeld.

3.3.2 Collectieve en individuele strategieën

Danau et al. (2011) beschrijven collectieve en individuele strategieën die kunnen worden toegepast om de onderhandelingspositie van primaire producenten te versterken in agrifood-markten waar primaire producenten een zwakkere positie hebben te opzichte van hun afnemers.

Tabel 3.1 Strategieën om de marktmacht van boeren te versterken

	Op marktniveau	In relatie met de afnemers	Op bedrijfsniveau
Collectieve strategie	Afstemmen van productie	Collectief vermarkten van producten	
Individuele strategie		Contracten	Productdifferentiatie Het verkorten van waardeketen

Bron: Danau et al. (2011).

Collectieve strategieën

1. afstemmen van productie

Primaire producenten kunnen beslissen gezamenlijk informatie over de marktvraag in te winnen en hun productie (volumes, kwaliteiten en variëteiten) gezamenlijk af te stemmen op de marktvraag. Hiermee wordt het passende prijsniveau bereikt en de prijzen gestabiliseerd. Een nadeel kan zijn (te) hoge prijzen voor consumenten.

2. collectief vermarkten van producten

Hier organiseren primaire producenten gezamenlijke verkoop van producten en gepoolde afzet. De belangrijkste voordelen van het collectief vermarkten van producten zijn betere verkoopprijzen door collectief te onderhandelen, vermindering van transactiekosten voor bemiddeling, waarde-toevoeging aan producten door bijvoorbeeld gezamenlijke kwaliteitsharmonisering en verpakken,

verbeterde markttoegang (door grotere hoeveelheden te verkopen, of bijvoorbeeld gezamenlijk marktonderzoek) (Danau et al., 2011). Nieuwe duurzame concepten worden veelal in collectieven ontwikkeld en vermarkt.

In veel agrarische sectoren spelen coöperaties een rol. Deze vorm van samenwerking is al meer dan honderd jaar gemeengoed in bijvoorbeeld de groente- en fruitsector, de akkerbouw en de zuivelsector. Door samenwerking proberen boeren en tuinders hun positie te verbeteren, de kosten te beperken en hun afzetmogelijkheden te vergroten. Gemeenschappelijke investeringen in opslag en verwerkingscapaciteit alsook het samen organiseren van een marktplaats (veiling) om een zo goed mogelijke prijsvorming te realiseren zijn al lange tijd collectieve strategieën die boeren en tuinders met wisselend succes toepassen. Ontegengesteld hebben de coöperaties veel goeds gebracht voor de boeren en tuinders. Coöperaties kunnen ook ervoor zorgen dat het algemene prijspeil voor de boeren hoger komt te liggen. Dat wordt in de theorie 'de competitive yardstick' genoemd (Cotterill, 1984; 1987). Om tegenwicht te bieden aan een (beperkt aantal) sterke afnemers richten boeren een coöperatie op die concurreert met die (private) afnemers. Omdat de coöperatie geen winst hoeft te maken wordt ervan uitgegaan dat de coöperatie een hogere prijs betaalt aan de leden. Deze prijs wordt via de coöperatie al dan niet opzettelijk publiek gemaakt. Omdat de andere afnemers tegen die hogere prijs moeten concurreren betalen zij ten minste dezelfde prijs als de coöperatie of meer. De empirische literatuur is echter niet eenduidig over de vraag of coöperaties beter of slechter betalen dan andere afnemers. Muller et al. (2017) vinden wel empirisch bewijs dat in de onderzochte landen van de Europese Unie geldt: hoe groter het aandeel van zuivelcoöperaties, hoe stabielere de zuivelprijzen.

In Nederland bleek recent dat inderdaad FrieslandCampina in de zuivelsector als prijszetter gezien wordt en bijvoorbeeld de private onderneming A-ware prijzen uitbetaalt die daar boven liggen.² In de melkveehouderij zijn echter nog vrijwel uitsluitend coöperaties over en in tijden van slechte prijzen klagen boeren ook in de melkveehouderij over lage prijzen. De prijzen zijn in de zuivelsector echter vaak lastig vergelijkbaar door nabetalings- en andere diensten die wel of niet door de coöperatie worden geleverd. In het artikel wordt er ook op gewezen dat sommige coöperaties minder betalen en wordt als reden aangegeven dat boeren niet kunnen wisselen van afnemer omdat andere afnemers geen nieuwe leden aannemen. Coöperaties zijn dan ook zeker geen oplossing voor alle problemen. Zolang er concurrentie is bepalen vraag en aanbod voor een groot deel de prijzen. Het bestaan van de coöperaties leidt weliswaar in theorie tot een gemiddeld hogere melkprijs, maar dat betekent niet noodzakelijkerwijs dat ook de hoogste prijs betaald wordt. Naast goede prijzen voor de boeren kunnen coöperaties ook andere doelen nastreven, zoals innovatie en een duurzame productie, die althans op korte termijn kunnen botsen met het belang van de leden. Bij collectieven speelt altijd de vraag van afstemming van de belangen van de leden onderling en de belangen op korte en op lange termijn. Overigens zijn hoge prijzen lang niet de belangrijkste reden om een coöperatie op te richten of lid te worden van een coöperatie. Het vergroten van markttoegang en verlaging van de kosten zijn ongeveer even vaak genoemd als (zeer) belangrijke redenen voor de oprichting van producentenorganisaties in de akkerbouw en rundvleessectoren in de EU als het vergroten van de onderhandelingsmacht van de leden (Chartier en Van Galen, 2018). Als gekeken wordt naar de doelstellingen van de producentenorganisaties, dan spelen vergroten van de kwaliteit en stabiliseren van prijzen en markten net zo'n grote rol als de bundeling van het aanbod en gemeenschappelijk vermarkten (Chartier en Van Galen, 2018).

Hieruit blijkt dat samenwerkingsverbanden veel verschillende doelen nastreven en verschillende activiteiten uitvoeren die niet allemaal direct te maken hebben met het creëren van marktmacht maar indirect wel leiden tot een betere marktpositie voor de leden. Doorgaans wordt in de literatuur gevonden dat homogeniteit van de leden een belangrijke factor is in het succes van de coöperatie. Grote verschillen in grote van de ondernemingen, afzetstrategie of managementcultuur kunnen leiden tot problemen (zie bijvoorbeeld Höhler en Kühl, 2017).

Bij collectieve strategieën spelen mededingingsvraagstukken ook een rol. In de Europese Unie zijn primaire producenten vrijgesteld van een aantal beperkingen die de Mededingingswet aan andere

² <http://www.boerderij.nl/Rundveehouderij/Blogs/2018/1/Cooperatie-is-prijszetter-238172E/>

ondernemingen oplegt (Verordening (EG) Nr. 1184/2006), waardoor collectieve strategie ten aanzien van productieafstemming en vermarkting mogelijk is (Danau et al., 2011). Binnen producentenorganisaties worden collectieve afspraken gemaakt.

Een opdrachtgever-opdrachtnemerrelatie³ tussen primaire producenten en hun organisatie kan ook in het nadeel werken bij de uitvoering van collectieve strategieën. Het kan zo zijn dat in de organisatie prikkels ontstaan die niet in lijn zijn met die van de primaire producenten, waardoor de strategieën niet optimaal worden ingezet. In de Nederlandse land- en tuinbouw komen dit type principaal-agentproblemen vaak voor. Boeren en tuinders zijn in het verleden dikwijls openlijk ontevreden geweest over de prijzen die ze ontvangen van hun eigen afzetcoöperaties.

Individuele strategieën

1. Contracten

Tussen primaire producenten en hun afnemers worden contracten vastgelegd met het doel om risico's voor beide partijen te beperken, waarbij meestal een bepaalde hoeveelheid product van een bepaalde kwaliteit aan de afnemer wordt gegarandeerd, en waarbij de primaire producent een bepaalde zekerheid van afzet geniet. Deze zekerheid van afzet is het grootste voordeel voor primaire producenten. Een nadeel van een contract is dat het lastiger is voor de afnemer om te switchen van leverancier. Als middel- tot langetermijncontracten vaste afspraken over prijzen bevatten, leiden die tot een stabiel inkomen voor primaire producenten. Een nadeel van deze strategie is dat individuele primaire producenten met weinig marktmacht een achtergestelde positie kunnen hebben bij het uitonderhandelen van contractvoorwaarden. Een afnemer die keuze heeft uit vele leveranciers kan op zoek gaan naar de meest gunstige afspraken, die minder zekerheid bieden aan de leveranciers (Danau et al., 2011).

2. Productdifferentiatie

Hierbij kan een ondernemer zich richten op een marktniche om zich van zijn concurrentie te onderscheiden en een hogere prijs te krijgen. Belangrijk hierbij is om het product echt onderscheidend te maken (door bijvoorbeeld labels, merken, andere merkbare verschillen met andere producten). Een nadeel kan zijn dat de niche klein is. Een ander nadeel is dat als de verschillen tussen de producten er alleen maar toe doen op de consumentenmarkt, en de afnemers tussenschakels in de waardeketen zijn, zij de regie en het voordeel naar zich toe kunnen trekken over het onderscheidende element, zoals een label (Danau et al., 2011). Wat in de agrarische sector momenteel volop speelt is de ontwikkeling van zogenaamde duurzame concepten, zoals alle varianten op de Kip van Morgen. Deze concepten zijn anders dan niches in de zin dat zij erop gericht zijn een groot deel van het aanbod/de afzet te verduurzamen (zoals al het aanbod van kip in Nederlandse supermarkten). Anders dan bij een niche is het onderscheidende vermogen daarmee inherent beperkt. Daarbij zijn veelal collectieve afspraken nodig in plaats van individuele strategieën.

3. Het verkorten van de waardeketen

Hieronder wordt de strategie verstaan waarbij de intermediairs, dat wil zeggen de tussenschakels in de waardeketen, worden overgeslagen en er direct verkoop plaatsvindt op de consumentenmarkt. Het grootste voordeel is dat er een extra deel toegevoegde waarde door primaire producenten wordt toegeëigend. Het nadeel voor producenten is dat het aan de nodige mankracht, vaardigheden en investeringen kan ontbreken op primaire bedrijven om het product zelf net zo efficiënt te moeten verwerken, verpakken en te verkopen op de consumentenmarkt als door een langere keten (Danau et al., 2011). Het nadeel voor consumenten is dat inkopen in een korte keten meer tijdsintensief is (meerdere producenten voor verschillende producten) en een beperkt aanbod heeft. In het verleden, toen er overwegend agrarische samenlevingen waren, waren korte ketens normaal. Boeren stonden op de boerenmarkten in steden zelf hun waar te verkopen. Door de opkomst van steden en diensteneconomieën, is er meer nadruk gekomen op efficiënte verwerking, verpakking en marketing. Dit heeft als gevolg splitsing van agrarische en distributietaken gehad. In de laatste twee decennia is er meer aandacht gekomen voor duurzaamheid, relatie tussen de consument en de landbouw, en de kwaliteit van ons eten, en dus ook meer aandacht voor afzetsystemen waarbij een rechtstreekse relatie bestaat tussen de

³ In de literatuur wordt dit beschreven als principaal-agentrelatie. Als de opdrachtnemer niet alleen de belangen van de opdrachtgever nastreeft bij het uitvoeren van taken voor die opdrachtgever wordt dit principaal-agentprobleem genoemd.

producent en de consument. De opkomst van de IT en het internetwinkelen maakt het producenten makkelijker om consumenten te bereiken.

In het vervolg van dit onderzoek wordt alleen gekeken naar collectieve strategieën.

In de enquête voor primaire producenten zijn de concepten 'countervailing power' en de beschreven collectieve strategieën om de marktmacht van boeren te versterken gebruikt bij het samenstellen van vragen over zaken als:

- de motieven om samen te werken
- de redenen om niet samen te werken.

4 Marktstructuur en ketens

4.1 Inleiding

Boeren en tuinders hebben het gevoel dat ze worden uitgeknepen door supermarkten. Tussen de boer en tuinder en de supermarkt bevindt zich meestal een keten van handelaren, bewerkers en verwerkers. De betaalde prijzen in de keten worden beïnvloed door vraag en aanbod en door afspraken die ketenpartijen met elkaar maken. In dit hoofdstuk gaan we in op vraag en aanbod in de agrarische ketens, de structuur van de ketens en eventuele marktmacht, de verdeling van de toegevoegde waarde, de prijsvorming, de transactiekosten en risico's, dynamiek in de afzetstructuur en het bestaan van nicheproducten en nieuwe concepten. In een afzonderlijke bijlage is voor zeven agrarische sectoren (zie paragraaf 2.2) een beschrijving van de keten opgesteld. In dit hoofdstuk is een overzicht hiervan gemaakt.

4.2 Vraag en aanbod

Voor vrijwel alle onderzochte sectoren geldt dat 50% of meer van de productie (aardappelen, suiker, tomaten, paprika's, appels, peren, kaas, pluimveevlees, eieren, varkensvlees, vollegrondsgroente) wordt geëxporteerd, veelal naar EU-landen maar ook daarbuiten. Op deze markten vormen de Nederlandse producten maar een klein deel van het aanbod. Voor de meeste producten geldt dan ook dat de prijzen worden beïnvloed door vraag en aanbod in Europa of zelfs in de wereldmarkt. De prijzen van de producten zijn sterk afhankelijk van het aanbod in Nederland en in andere (EU-)landen. Voor de meeste agrarische producten zoals vlees en zuivel is de vraag in westerse landen redelijk stabiel waardoor een kleine verhoging (verlaging) van het aanbod direct een negatief (positief) effect heeft op de marktprijs. Tegelijkertijd zijn er ook tijdelijke pieken in de vraag, door bijvoorbeeld weersomstandigheden (barbecueseizoen) of feestdagen. Voor vrijwel alle producten geldt een seizoenspatroon in de prijsvorming.

Export en import van dezelfde agrarische producten vindt vaak gelijktijdig plaats. Voor de akkerbouwgewassen zijn dat voornamelijk granen en wat consumptieaardappelen, vooral vlak voor de zomer bij de wisseling van de oogstseizoenen late bewaaraardappels en eerste nieuwe aardappels uit Zuid-Europa. Dit geldt ook voor de glasgroente in de winterperiode als het Nederlandse aanbod zeer laag is en vooral Spaanse glasgroenten geïmporteerd worden. Deze producten concurreren niet direct met de Nederlandse producten maar bedienen de markt als er geen Nederlands product beschikbaar is. Voor appels en peren geldt wel een substantiële import die rechtstreeks concurreert met het Nederlandse aanbod alhoewel de rassen wel verschillend zijn. Voor zuivelproducten bestaat een concurrentie tussen het buitenlandse en binnenlandse aanbod. Dit geldt vooral voor room en verse melk. Ook voor varkensvlees en pluimveevlees wordt op de versmarkt geconcentreerd tussen het Nederlandse en buitenlandse product. Verse eieren zijn vooral een exportproduct en de concurrentie zit in deze sector vooral op het vloeibaar en gedroogd ei-product. Vollegrondsgroente concurreert volop met het geïmporteerde product.

De grote afhankelijkheid van de Europese en wereldmarkt maakt dat zelfs als alle Nederlandse ondernemers die een bepaald product produceren gaan samenwerken, de invloed op de prijsvorming beperkt zal zijn, omdat het gezamenlijke aanbod een klein deel van de totale markt is.

In het algemeen reageren de prijzen in de keten op schommelingen in vraag en aanbod. Dit betekent dat prijsstijgingen en prijsdalingen af-boerderij doorgegeven worden aan de consument en vice versa. In ketens waarin eenjarige of langjarige contracten met vaste prijsafspraken een grote rol spelen (bijvoorbeeld aardappelen voor de verwerkende industrie, vleeskuikens, eieren) worden de gemiddelde prijzen voor boeren en tuinders bepaald door een gemiddelde van die contractprijzen en

de meer fluctuerende dagprijzen (spot). Contracten zorgen ervoor dat de prijzen minder fluctueren. Ook de onderlinge concurrentie tussen supermarkten in Nederland kan een reden zijn dat prijzen (tijdelijk) niet of minder reageren op prijsverschillen af-boerderij. Onderzoek (Bunte et al., 2003 en 2009, en Baltussen et al., 2014) toont aan dat prijzen in de keten over het algemeen op elkaar reageren, zij het soms vertraagd of in beperkte mate. Prijsveranderingen bij de primaire ondernemers worden daarbij doorgegeven aan markten in de rest van de keten en vice versa. Dat is een indicatie van een goed functionerende marktwerking.

4.3 Ketenstructuur en marktmacht

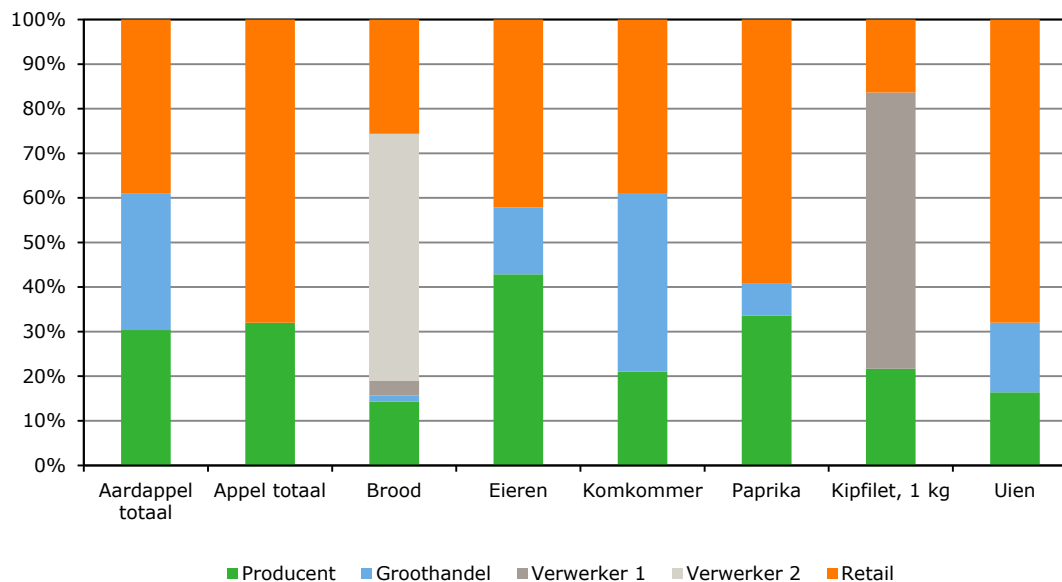
Voor vrijwel alle agrarische ketens geldt dat het zandlopermodel opgaat. Er zijn veel producenten, een beperkt aantal verwerkers en handelaren per product, een handvol grote inkopers voor grote supermarktketens die voedsel verkopen aan miljoenen consumenten. Naast de supermarkten spelen natuurlijk ook speciaalzaken, (niet-supermarktgebonden) internetverkopen en horeca een rol in de afzet van voedingsmiddelen. Verreweg de meeste producten worden echter voor het grootste deel via de supermarkt verkocht. De lengte van de keten verschilt per product en hangt af van zaken als de mate van bewerking en verwerking in de keten, de bewaarbaarheid van het product, de verpakkingwijze en de transportafstanden. Relatief korte ketens zijn bijvoorbeeld te vinden in de fruitsector (van telersvereniging rechtstreeks naar detailhandel), glasgroente (van telers (naar groothandel) naar detailhandel) of eieren (van pluimveehouders naar pakstation naar detailhandel), waarbij de keten bestaat uit twee of drie spelers. In de kippenvleesketen spelen minimaal zes schakels een rol: opfok ouderdieren, ouderdieren, broederij, vleeskuikenhouder, slachterij en uitsnijderij, (tussenhandel), detailhandel. De directe invloed van veredelingsbedrijven is verschillend in verschillende ketens waardoor ze soms wel en niet als relevante ketenpartij zijn meegenomen.

Gegeven het zandlopermodel lijkt de meeste marktmacht bij de inkopers van supermarkten te liggen. Daartegenover staat echter ook een aantal grote verwerkers zoals Cosun met Gilze voor suiker, McCain voor frites en koelvers aardappelen en FrieslandCampina voor zuivel. Deze grote coöperaties zijn in handen van primaire ondernemers zodat ook zij hun krachten gebundeld hebben in coöperaties zoals Cosun, FrieslandCampina en Coforta. In sommige gevallen zoals bij suiker en zetmeel is er maar een verwerkende industrie in Nederland en is export van de producten zoals suikerbieten en zetmeelaardappelen geen reëel alternatief.

4.4 Verdeling toegevoegde waarde

De verdeling van de toegevoegde waarde hangt sterk af van de lengte van de keten. Naarmate meer partijen waarde toevoegen aan het product daalt het aandeel van de primaire producent in de consumenteneuro. Bij bijvoorbeeld brood is het aandeel van granen in de consumenteneuro circa 10%. Door opslag van graan, het malen, het bakken van brood, het toevoegen van andere ingrediënten wordt vooral in de schakels na de boerderij waarde aan het product toegevoegd. Voor korte ketens zoals appels, aardappelen en eieren loopt het aandeel van de primaire producent in de consumenten euro op tot 30 à 40% (zie figuur 4.1).

In het algemeen geldt dat voedselproducten in de loop der jaren steeds verder be- of verwerkt worden waardoor er in de keten extra waarde wordt toegevoegd, de consumentenprijs stijgt en het aandeel van de primaire producent in de consumenteneuro daalt (zie Agrimatie.nl; Voedsel Economisch Bericht). Bijvoorbeeld door een verdere verwerking van agrarische producten (van tafelaardappel naar frites) neemt de prijs per kg product voor de consument toe en neemt het aandeel voor de akkerbouwer af, zonder dat de af-boerderijprijs verandert. Door duurzamere producten te produceren (zie paragraaf 4.7) voegt de primaire producent waarde toe en kan het aandeel in de consumenteneuro toenemen. Er zijn ook andere mogelijkheden om waarde toe te voegen door het vormen van kortere ketens of door internetverkopen.



Figuur 4.1 Verdeling van de consumenteneuro in de supermarkt over ketenpartijen
Bron: Baltussen et al. (2014)

4.5 Prijsvorming

De prijsvorming per product op de markt tussen boer/tuinder en handelaar/verwerker is in tabel 4.1 vermeld. De positie van de boer in de keten is niet sterker of zwakker bij daghandel dan bijvoorbeeld bij contracten. Een uitzondering is poolen, waarbij een groep ondernemers van een bewaarproduct gedurende het jaar beetje bij beetje het product verkopen en afspreken dat ze allemaal de gemiddelde prijs voor de jaarproductie ontvangen (eventueel met een correctie voor kwaliteitsverschillen). Poolen vermindert dus het prijsrisico voor de primaire ondernemers binnen een bepaald oogstjaar. Door poolen wordt ook het aanbod van de ondernemers gebundeld.

Tabel 4.1 Meest gangbare vormen van prijsvorming per sector in de agrarische sector, voorbeelden van producten

Sector	Daghandel	Weekhandel	Contracten	Poolen a)
Akkerbouw		Uien	Industriële aardappelen Suiker	Tafelaardappelen Uien
Glastuinbouw en vollegrondsgroente	Alle groenten	Alle groenten		
Fruit		Appel Peren	Appel Peren	Appel Peren
Zuivel		Rundvlees van melkvee		Melk
Varken		Big en vleesvarkens	Toeslag op basisprijs (weekprijs)	
Pluimveevlees		Vleeskuikens	Vleeskuikens	
Eieren		Eieren	Eieren	

a) zie toelichting op Poolen in de tekst

Bron: zie bijlage 1 met sectorbeschrijvingen

Uit tabel 4.1 blijkt dat er vele verschillende vormen van prijsvorming zijn waarbij voor de meeste producten vaak twee vormen van prijsvorming domineren. In de akkerbouw hangt het sterk van het product af welke prijsvorming domineert: bij uien is dat weekhandel en bij industriële aardappelen en suiker de contracten terwijl bij tafelaardappelen en uien poolen een manier is om de prijsrisico's in te

dammen. In de verse groenteketens is de dag- en weekhandel de meest gangbare vorm van prijsvorming. In de fruitsector komt een mix voor van weekhandel, contracten en poolen terwijl de zuivelsector sterk leunt op de coöperatie die achteraf op basis van poolen een definitieve uitbetaling uitkeert terwijl op weekbasis een voorschot wordt verrekend. In de pluimveehouderij en de varkenshouderij is de weekhandel dominant en in beperkte mate worden ook contracten afgesloten waarin ook de prijsvorming is opgenomen.

4.6 Transactiekosten en risico's

De risico's in de agrarische sector zitten veelal in de weersomstandigheden en het wegvallen van markten door bijvoorbeeld handelsboycots (bijvoorbeeld de boycot van Rusland in 2014, maar dit kan ook een gevolg zijn van plagen of besmettelijke dierziekten).

In de glasgroenteteelt zijn de transactiekosten⁴ groot omdat veel bedrijven gedurende circa 10 maanden vrijwel dagelijks verse producten leveren die in principe naar meerdere afnemers afgezet kunnen worden. Ondernemers moeten regelmatig onderhandelen met meerdere afnemers. In deze sector zijn ook veel telersverenigingen actief die zorgdragen voor de afzet. De productierisico's zijn bij de glasgroenteteelten beperkt. Echter, een paar zonnige dagen verhogen de productie sterk en drukken de prijs.

In de fruitteelt zijn de transactiekosten beperkt. Een groot deel gaat via één- of meerjarige contracten en een ander deel via weekhandel. Binnen de fruitteelt bestaan zogenaamde clubbrassen waarbij de productie gereguleerd wordt zodat hogere opbrengstprijzen gerealiseerd worden echter ook de kosten zijn vaak hoger voor de telers.

In de zuivel leveren melkveehouders normaal aan een vaste afnemer die de transactiekosten voor haar rekening neemt. De risico's in de melkveehouderij zitten vooral in de voerwinning en de daarmee gepaard gaande prijs voor aangekocht (ruw)voer. Voor de pluimveehouderij en varkenshouderij zijn de transactiekosten laag doordat vaak met een vaste afnemer gewerkt wordt. De risico's zitten vooral in de hoek van voerprijzen (wereldmarkt voor granen en soja) en dierziekten. De vogelgriep speelt de afgelopen jaren een belangrijke rol in de pluimveehouderij.

In de vollegrondsgroenteteelt komen ook veel vaste relaties voor die de transactiekosten beperkt houden. Weersomstandigheden, ziekten en plagen vormen de belangrijkste risico's. De meeste producten, met uitzondering van bewaarkool, zijn dagverse producten die beperkt bewaard kunnen worden waardoor oogstrisico's aanzienlijk zijn.

4.7 Dynamiek in de afzetstructuur, nieuwe concepten en samenwerkingsverbanden

De agrarische markten zijn continu in verandering ook al gaan sommige veranderingen geleidelijk. Elke sector heeft zijn hoofdafzetkanalen waarbij ook continu nieuwe concepten en nieuwe samenwerkingsverbanden van kleine groepen ondernemers ontstaan. In het onderstaande is een overzicht gegeven van een veelheid van concepten en samenwerkingsverbanden in de agrarische sectoren. In de bijlage over sectorbeschrijving is meer achtergrondinformatie hierover te vinden.

- De biologische sector is in het algemeen sterk georganiseerd via eigen afzetkanalen en via het supermarktkanaal. Dit geldt voor vrijwel alle biologische producten. Vijfendertig biodynamische boeren in en om Noordoostpolder hebben zich verenigd in BioRomeo.
- In de akkerbouw wordt het grootste deel van de producten via de grote coöperaties en grote verwerkers afgezet. Er zijn voorbeelden van samenwerking tussen akkerbouwers zoals Hoeksche chips, NOVI farm, Veldleeuwewik en Zeeuwse vlegel.

⁴ Transactiekosten zijn alle kosten die in het economisch verkeer moeten worden gemaakt ten behoeve van het tot stand brengen van een transactie.

- In de glas-en vollegrondsgroenteteelt spelen telersverenigingen, zoals de Greenery, ZON, Harvest House, DOOR, Best of Four, en Van Nature, een grote rol. De functie van de veilingklok is in deze sector uitgehold al bestaat deze nog steeds. De meeste producten worden tegenwoordig via bemiddeling verhandeld.
- Ook in de fruitteelt spelen telersverenigingen (Fruitmasters) een grote rol. Het bijzondere is het voorkomen van clubbrassen, wat in de glasgroenteteelt ook voorkomt. Bij zogenaamde clubbrassen wordt onder regie van een coöperatie een bepaald onderscheidend type product bijvoorbeeld Kanzi bij appels of Tasty Tom bij tomaat geteeld en afgezet. Dit unieke product is beschermd en mag alleen met toestemming door een selecte groep op de markt gebracht.
- In de zuivelsector zijn de melkveeboeren vooral verenigd in coöperaties (FrieslandCampina; CONO Kaasmakers) die het leeuwendeel van de geproduceerde melk aanbieden. Ook kleine initiatieven zoals Boerengilde verenigd in de coöperatie Noorderlandmelk komen voor. Daarnaast wordt ook samengewerkt op inkoop van veevoer en veeverbetering.
- Samenwerking voor de afzet van producten tussen primaire ondernemers in pluimveehouderij en varkenshouderij is minder algemeen. De Producentenorganisatie Varkens (POV) houdt zich niet bezig met planning van de productie noch met de afzet van varkens. Veel lopende programma's staan niet onder regie van Producentenorganisaties. Een uitzondering is de BAV, de coöperatieve vereniging ter bevordering van de afzet van vleeskalkoenen en kalkoenvlees. Een grote verandering in de Nederlandse pluimvee en varkensketen is de opkomst van producten als 'Beter Leven' en 'Kip van Morgen', 'AH Nieuwe Kip', 'Kip met Pluimgarantie' en 'Varken van Morgen'. Deze producten die aan bovenwettelijke eisen voldoen zijn de afgelopen jaren opgekomen en domineren inmiddels de supermarktschappen in Nederland. De producten voor de exportmarkten voldoen veelal aan de minimale wettelijke eisen.

De betekenis van bovengenoemde veranderingen in agrarische markten en ketens voor de primaire ondernemers is nog niet geheel duidelijk. Daarvoor zijn de veranderingen nog te recent. Een paar algemeenheden kunnen wel genoemd worden:

- Indien een programma gepaard gaat met specifieke investeringen in de productie ontstaat een lock-in situatie voor de ondernemer. De investering kan alleen terugverdiend worden als hij aan het programma blijft meedoen. Doet hij niet meer mee dan gelden de prijzen voor het gangbare product. Om een lock-in situatie te voorkomen ontstaan grootschalige en bovenwettelijke programma's zoals Varken van Morgen en AH Nieuwe Kip, die maar een beperkte investering van de primaire producent vergen en vooral managementmaatregelen zoals bezettingsdichtheid en verstrekken van extra afleidingsmateriaal. Op deze manier kan men zonder kapitaalsverlies snel terugschakelen naar de gangbare productie als dat gewenst is.
- In veel gevallen wordt een hogere prijs geboden op de gangbare prijs. Dit betekent dat eventuele meerkosten in elk geval bij de start van het programma vergoed worden uit de hogere prijs. Verder is de primaire ondernemer overgeleverd aan de vraag en aanbod in de markt. Het interessante aan varken van morgen is dat alle supermarktorganisaties zich gebonden hebben aan dit normenkader. De retail is daardoor feitelijk wel gedwongen om de meerkosten te vergoeden. Ook is de vraag daarmee constant, of in elk geval gelijk aan de verkoopvolumes van vers vlees via supermarkten, zolang dit commitment staat. Sommige ngo's houden implementatie van de ketenbrede afspraken in de gaten. Primaire producenten hebben daarmee geen prijsgarantie, maar wel een vorm van zekerheid van de vergoeding van de meerkosten.
- Voor de pluimveehouderij lijken minder reclameacties plaats te vinden na de introductie van 'plus' programma's dan in de periode ervoor. Dit heeft er ook mee te maken dat reclameacties leiden tot ongunstiger karkasverwaarding, zodat retailers bij vlees uit toegevoegdewaardeconcepten eerder ertoe neigen om minder grote aanbiedingen te doen dan bij regulier vlees. Dit kan ook gevolgen hebben voor de margeverdeling in de keten waarbij waarschijnlijk ook de prijzen voor de pluimveehouders in positieve zin verandert (zie ook bijlage bij dit rapport over de sectorbeschrijvingen).

Een andere dynamiek is de verkoop via internet. Deze markt, waarop zowel bestaande supermarktketens (AH, Jumbo enzovoort) als nieuwe internetbedrijven als Hello Fresh, Picnic en Beebox (biologisch) zich bevinden, kent een enorme groei.

4.8 Conclusies

- De Nederlandse agrarische sector opereert voor een groot deel op de Europese markt of de wereldmarkt. Nederlandse producten zijn slechts een klein deel van het aanbod op deze markten. Dit betekent dat samenwerking van primaire ondernemers in Nederland bij goed functionerende markten nauwelijks invloed heeft op de prijsvorming.
- De prijsvorming wordt vooral door vraag en aanbod bepaald waarbij seizoenpatronen zichtbaar zijn.
- Er zijn verschillen in marktmacht tussen schakels binnen de agrarische ketens. Veel marktmacht ligt bij grote aanbieders/verwerkers en bij de retail. Daarbij geldt dat de prijzen in de Nederlandse retail, gecorrigeerd voor koopkrachtverschillen, lager zijn dan in het buitenland door de sterke concurrentie tussen supermarkten.
- De machtsverschillen komen niet of nauwelijks in de prijsvorming tot uiting. Dit komt onder andere doordat er nauwelijks nationale voedingsketens bestaan maar vooral Europese. Producenten die vrijwel uitsluitend voor de Nederlandse markt leveren hebben vaak concurrentie uit binnen- en buitenland zodat zij de prijsvorming niet naar hun hand kunnen zetten.
- Het aandeel van de consumenteneuro dat naar de primaire producent gaat varieert van 10 tot 40% waarbij diverse factoren een rol spelen. Minder ketenpartijen en geen bewerking leidt tot een relatief hoog aandeel. De tendens in de consumentenmarkt is naar meer bewerkte en samengestelde producten: de kant en klaar maaltijden. Dit zegt nog niets over het absolute niveau van de prijzen die primaire producenten ontvangen.
- De prijsvorming (daghandel, weekhandel, contracten, poolen) is sterk productgebonden. Dag- en weekhandel komen veel voor bij groenten en pluimveevlees, eieren en varkens. Contracten zien we meer in de akkerbouw en fruitteelt. Terwijl het poolen bij melk, akkerbouw en fruit een grote rol speelt in de prijsvorming voor de primaire producent.
- Verlagen van de transactiekosten vormen een reden om samenwerking in de afzet van producten aan te gaan (bijvoorbeeld bij melk en (glas)groente).
- De agrarische sectorstructuur en marktstructuur zijn dynamisch. De veilingklok is min of meer verdwenen terwijl de productie van niche producten in veel sectoren aan een opmars bezig is. Biologische productie groeit in alle sectoren. Voor alle typen producten geldt dat er een continue concentratie gaande is in alle schakels van de keten.

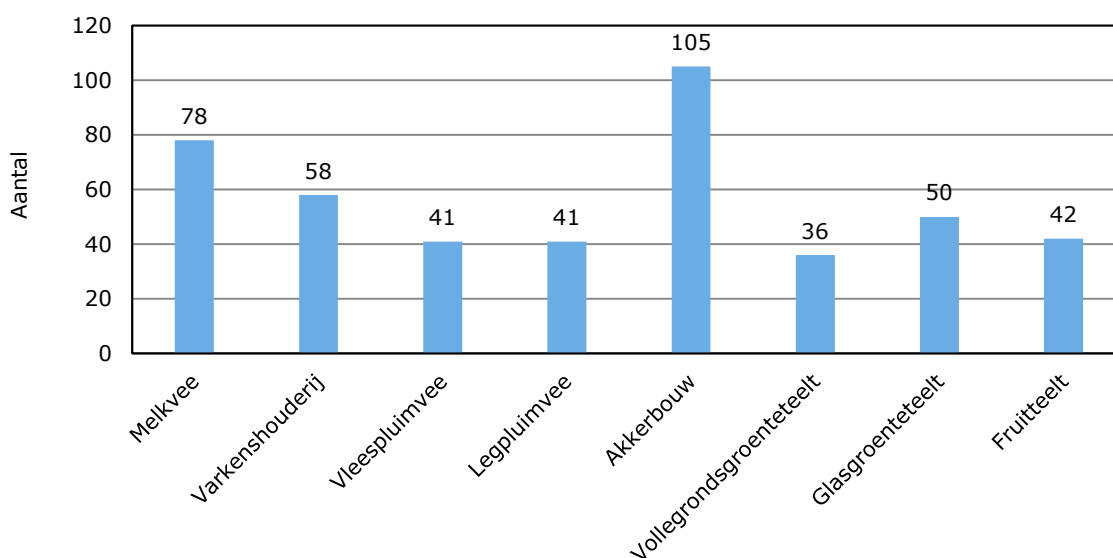
5 Samenwerking in agrarische ketens

5.1 Inleiding

Er is een vragenlijst opgesteld en uitgezet onder agrarische ondernemers in Nederland in maart 2018. De Agri & Food sector bestaat uit *verschillende sectoren*. Omdat er verschillen kunnen bestaan tussen deze sectoren in de horizontale en verticale samenwerking, evenals de factoren die hiermee samenhangen, hebben we de vragenlijst uitgezet onder vertegenwoordigers van acht sectoren:

- melkveehouderij
- varkenshouderij (vleesvarkens en fokzeugen)
- vleespluimvee
- legpluimvee
- akkerbouw
- vollegrondsgroenteteelt
- glasgroenteteelt
- fruitteelt.

Het marktonderzoeksbureau Geelen Consultancy heeft de vragenlijst uitgezet onder een representatieve steekproef van circa 9.500 boeren en tuinders in Nederland. De vragenlijst is online volledig ingevuld door in totaal 626 ondernemers. Er zijn 28 respondenten niet meegenomen omdat zij niet tot één van bovengenoemde sectoren behoorden, wat resulteert in een totaal van 598 ondernemers. Hiervan heeft 87% een gangbare bedrijfsvoering, 6% een biologische of biologisch-dynamische bedrijfsvoering en 7% een andere bedrijfsvoering, meestal een bovenwettelijk/duurzaam concept. Van deze 598 geven er 147 aan dat zij activiteiten ondernemen binnen meer dan één sector. De antwoorden van deze ondernemers zijn niet meegenomen bij vergelijking tussen sectoren, omdat die niet eenduidig toegewezen konden worden aan één sector. Figuur 5.1 toont de uiteindelijke verdeling van de resulterende 451 bedrijven over de sectoren. Van de 598 respondenten gaven er 122 aan niet samen te werken. Zij hebben dan ook geen vragen ingevuld over samenwerken en alleen de resultaten van de resterende 476 respondenten zijn hiervoor geanalyseerd.



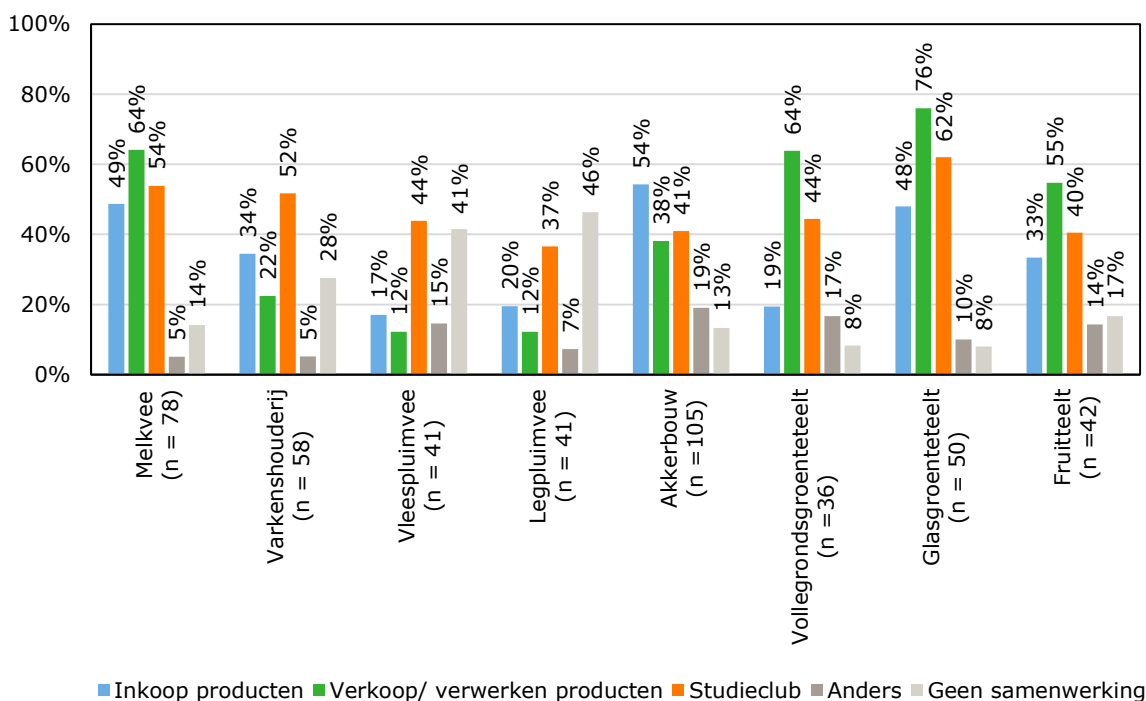
Figuur 5.1 Aantal bedrijven per sector (bedrijven die in één sector actief zijn, totaal 451 bedrijven)

5.2 Resultaten

Deze paragraaf beschrijft de resultaten van de enquête op hoofdlijnen. Voor een uitgebreidere beschrijving van de resultaten wordt verwezen naar bijlage 2.

5.2.1 Samenwerking met andere agrarische ondernemers

Van de 598 respondenten gaven er 476 aan samen te werken en 122 niet samen te werken. De respondenten die onderling samenwerken konden aangeven op welke gebieden ze samenwerken met andere agrarische ondernemers in een formeel samenwerkingsverband. Hierbij zijn meerdere antwoorden mogelijk. Over alle sectoren heen werken ongeveer evenveel respondenten samen op inkoop (39% van de respondenten), op verkoop en/of verwerking (44%) of in een studieclub (46%). In de categorie 'Anders' wordt relatief vaak genoemd een samenwerking met betrekking tot machines/werktuigen. Daarnaast wordt hier als samenwerking ook herhaaldelijk genoemd het lidmaatschap van een coöperatie of telersvereniging. Tot slot wordt hier ook een aantal keer genoemd dat men wel onderling samenwerkt, maar niet als formele samenwerking. Figuur 5.2 geeft de uitsplitsing van type samenwerking per sector.



Figuur 5.2 Op welke gebieden werkt u samen met andere agrarische ondernemers in een formeel samenwerkingsverband? Meerdere antwoorden mogelijk (uitgesplitst per sector, n = 451 ondernemers)

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

Er is verder gekeken of er een verschil bestaat in profiel tussen de bedrijven die wel samenwerken en die niet samenwerken. Er is geen significant verband tussen het wel of niet samenwerken en het soort bedrijfsvoering (gangbaar of biologisch(-dynamisch)). Wél is er een verschil tussen de winstgevendheid en omvang van bedrijven en samenwerken: bedrijven die samenwerken geven vaker

aan meer dan gemiddeld te verdienen en ook groter te zijn dan gemiddeld. Hierbij moet aangemerkt worden dat winstgevendheid en omvang onderling ook een positief verband hebben: hoe groter het bedrijf, hoe winstgevender. Een verdere verdieping van het verband tussen samenwerking en winstgevendheid van het bedrijf laat een *significant verband zien tussen samenwerking en winstgevendheid (en bedrijfsomvang) met samenwerking in studieclubs*. Er is geen significante relatie tussen winstgevendheid (en bedrijfsomvang) en of men wel of niet samenwerkt met andere agrarische ondernemers op inkoop of verkoop. Interessant zou kunnen zijn of er hierbij nog verschillen zijn tussen de individuele sectoren, maar de aantallen per sector zijn te klein om statistisch gerechtvaardigde uitspraken te kunnen doen per sector.

Er is ook gekeken of jongere ondernemers vaker samenwerken dan oudere boeren. Er is geen relatie tussen wel/niet onderling samenwerken en leeftijd. Wel zien we dat boeren die aangeven in een studieclub te zitten relatief vaker tussen de 31 en 50 jaar oud zijn (dus de middencategorie qua leeftijd).

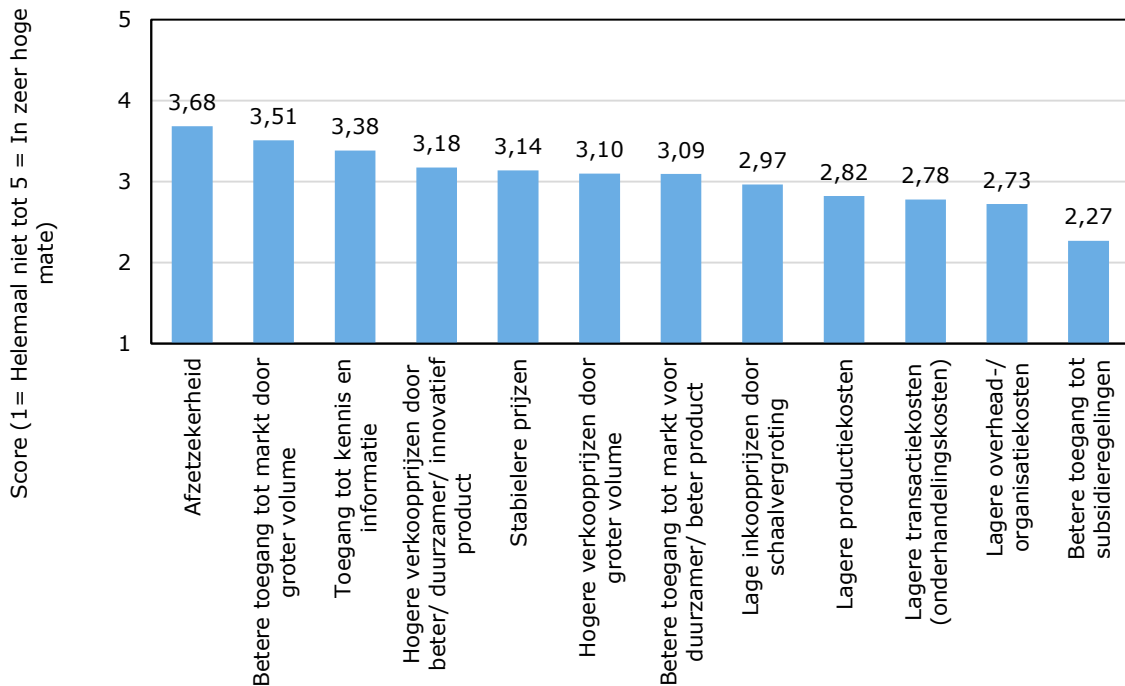
Tevredenheid over de onderlinge samenwerking

De 476 ondernemers die aangaven onderling samen te werken zijn over het algemeen redelijk tevreden over de huidige samenwerking (gemiddelde score van 3,6 op een schaal van 1= zeer ontevreden tot 5 = zeer tevreden) en ook over de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken (gemiddelde score van 3,2 op een schaal van 1= zeer ontevreden tot 5 = zeer tevreden). Daarnaast geeft 56% van de respondenten aan open te staan voor nog meer samenwerking. Daar tegenover staat ook een groep van 26% die niet meer zou willen samenwerken dan dat ze nu al doen.

Er waren geen significante verschillen in de tevredenheid over de onderlinge samenwerking tussen de verschillende sectoren. Ook waren er geen significante verschillen in de tevredenheid over de onderlinge samenwerking tussen de verschillende leeftijdscategorieën van de ondernemers. Wel is het zo dat de ondernemers die samenwerken op de inkoop en ondernemers die samenwerken op verkoop en/of verwerking significant meer tevreden zijn over de feitelijke samenwerking en de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken dan de ondernemers die dit niet doen. Ook zijn de ondernemers die de winstgevendheid van hun bedrijf hoger classificeren meer tevreden met de samenwerking en ook meer tevreden over hun onderhandelingspositie.

Motieven voor onderlinge samenwerking

Figuur 5.3 geeft een overzicht van de scores op een lijst van motieven om samen te werken met andere agrarische ondernemers in de sector. De belangrijkste motieven hebben te maken met de afzet van producten en laten zich samenvatten als afzetzekerheid, toegang tot markt en kennis en hogere en stabielere prijzen.

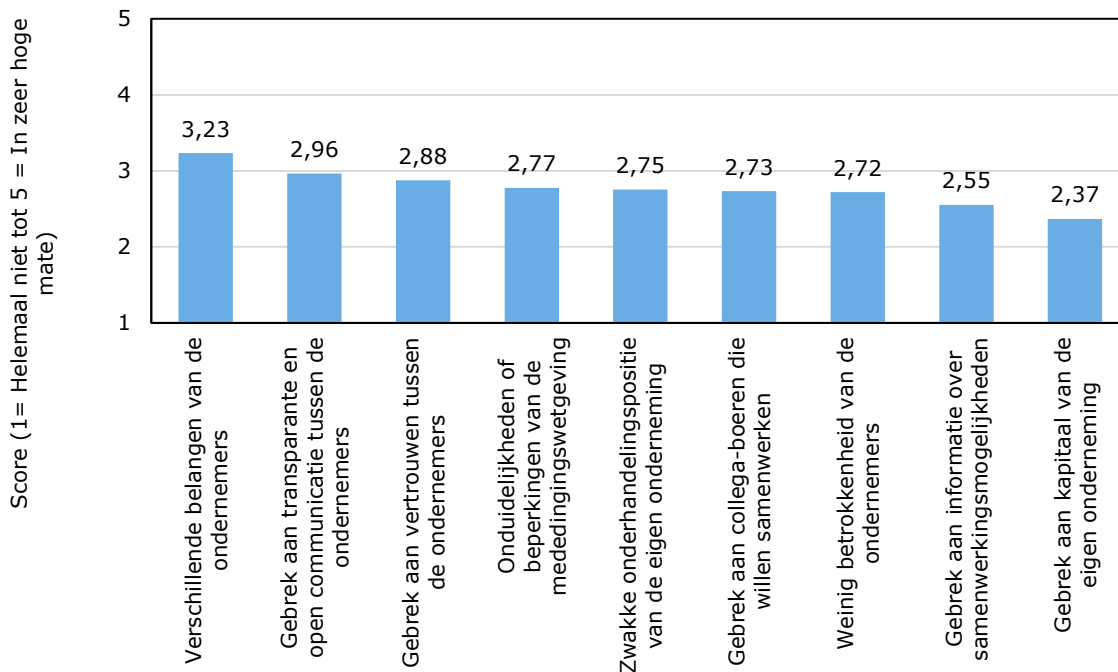


Figuur 5.3 Wat zijn uw motieven om lid te zijn van een agrarische coöperatie en/of om samen te werken met andere agrarische ondernemers op het gebied van in- en verkoop en/of verwerking van uw producten? (n = 476 ondernemers)

Tussen sectoren valt een aantal verschillen in motieven op (zie ook bijlage 2 voor een uitgebreidere beschrijving van de scores per sector en de verschillen tussen sectoren). Lagere overhead- en transactiekosten en een betere toegang tot de markt door een groter volume lijken bij glasgroente een sterkere rol te spelen dan bij de andere sectoren. Afzetzekerheid speelt voor melkvee sterker en lagere productiekosten speelt bij akkerbouw een sterkere rol. Lagere inkooprijzen en stabielere prijzen lijken tenslotte voor vollegrondsgroenteteelt minder een rol te spelen dan bij andere sectoren.

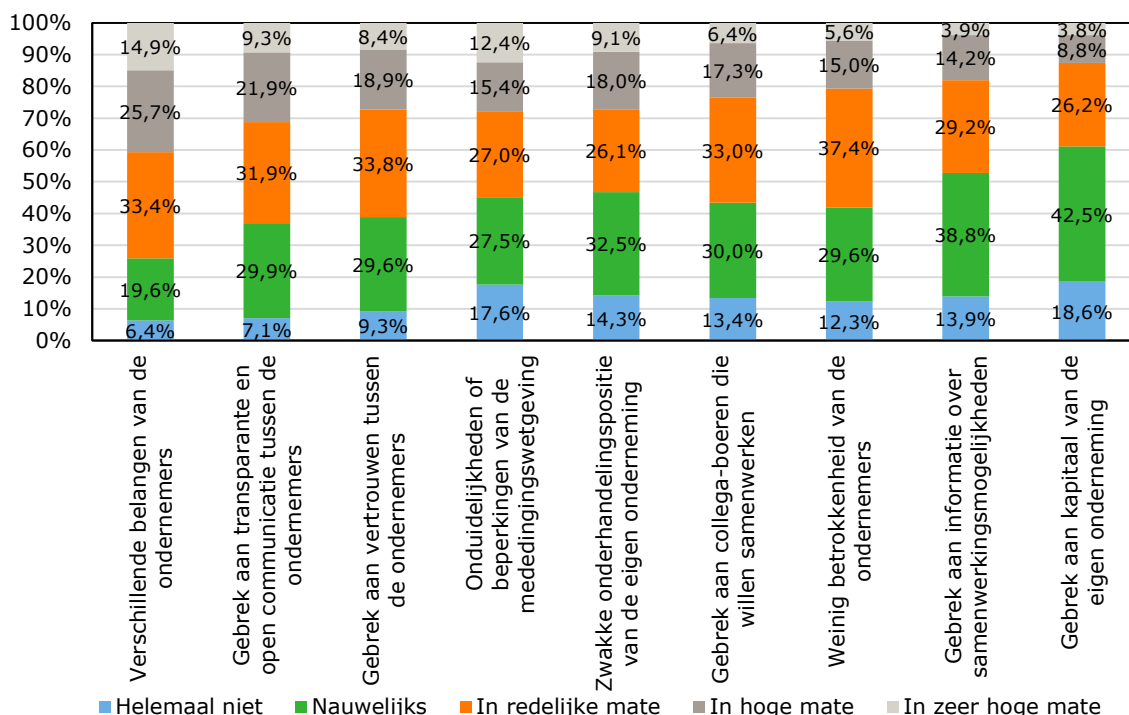
Belemmeringen in de onderlinge samenwerking

Figuur 5.4 geeft een overzicht van de scores op een lijst van problemen of belemmeringen die men ervaart bij het samenwerken met andere agrarische ondernemers in de sector (in aflopende volgorde van de mate waarin men deze problemen ervaart). De belangrijkste belemmeringen liggen op het relationele vlak en zijn: verschillende belangen van ondernemers en gebrek aan transparantie en vertrouwen tussen ondernemers. Tussen de sectoren zijn niet veel significante verschillen. Alleen de glasgroenteteelt scoort significant hoger op de belemmering 'Verschillende belangen van ondernemers' dan akkerbouw en niet significant hoger dan de overige sectoren. Voor de overige belemmeringen verschillen de sectoren niet significant van elkaar.



Figuur 5.4 In welke mate ervaart u de volgende problemen of moeilijkheden om lid te zijn van een agrarische coöperatie en/of om samen te werken met andere agrarische ondernemers op het gebied van in- en verkoop en/of verwerking van uw producten? (n = 476 ondernemers)

Figuur 5.5 geeft de verdeling van de scores weer bij de belemmeringen.



Figuur 5.5 In welke mate ervaart u de volgende problemen of moeilijkheden om lid te zijn van een agrarische coöperatie en/of om samen te werken met andere agrarische ondernemers op het gebied van in- en verkoop en/of verwerking van uw producten? (n = 476 ondernemers)

Deze verdeling van de scores geeft aan dat voor de belemmeringen met een hoge gemiddelde score ook een groter percentage van de deelnemers aangeeft deze belemmering in (zeer) hoge mate te ervaren. Bijvoorbeeld bij 'verschillende belangen van de ondernemers' geeft ruim 40% aan dit in (zeer) hoge mate als een probleem te ervaren in de samenwerking. Bij 'weinig betrokkenheid van de ondernemers' is dit percentage ruim 20%.

Op de meer specifieke vraag in hoeverre men juridische belemmeringen ervaart, geeft 50% aan geen juridische belemmeringen te ervaren, 12% geeft aan wel juridische belemmeringen te ervaren en zo'n 37% weet het niet of heeft hierover geen mening (Zie voor verder details hierover het volgende hoofdstuk).

Er bestaan voor een aantal belemmeringen significante verschillen in leeftijd. Jongere ondernemers scoren significant hoger op de volgende belemmeringen dan oudere ondernemers: verschillende belangen van de ondernemers, gebrek aan vertrouwen tussen de ondernemers, gebrek aan informatie over samenwerkingsmogelijkheden en zwakke onderhandelingspositie van de eigen onderneming. Er zijn geen significante verschillen in leeftijd tussen de mate waarin men juridische belemmeringen ervaart.

Geen onderlinge samenwerking

Twintig procent van de ondernemers geeft aan niet samen te werken (dat zijn 122 van de 598 bedrijven). De top drie van redenen waarom niet wordt samengewerkt is als volgt: (1) levert te weinig (winst) op, (2) onafhankelijkheid niet willen opgeven en (3) geen geschikte samenwerkingsgroep kunnen vinden. De onderscheiden sectoren verschillen niet significant van elkaar waarom men niet samenwerkt.

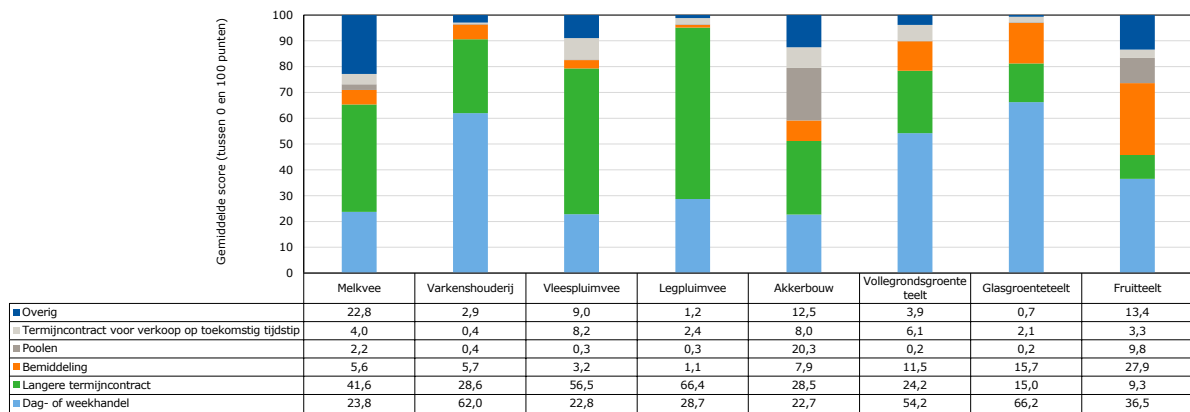
Zo'n 33% van de ondernemers (n=41) die momenteel niet samenwerkt zou dat wel willen. Een vergelijkbaar gedeelte heeft geen interesse in samenwerking en een vergelijkbaar gedeelte weet het niet of heeft geen mening. Aan degenen die aangeven wel te willen samenwerken is gevraagd wat voor hen redenen zijn voor samenwerking. Deze redenen voor samenwerking komen redelijk overeen met wat de wél samenwerkende ondernemers als belangrijkste motieven voor samenwerking hebben aangemerkt: stabielere prijzen, hogere verkoopprijzen door een beter/duurzamer/innovatief product, toegang tot kennis en informatie en afzet zekerheid. Al deze redenen komen ook voor in de top 5 van motieven voor samenwerking voor de ondernemers die wel samenwerken (zie figuur 5.3).

5.2.2 Samenwerking met afnemers

In de vragenlijst kon men aangeven wie de belangrijkste afnemers zijn. Dit zijn respectievelijk verwerkers (50%), afzetorganisaties (33%) of handelaren (31%). Hier zijn echter wel grote verschillen tussen sectoren. Afzet richting verwerker is, met uitzondering van akkerbouw, dominant in de dierlijke sectoren (behalve legpluimvee). De afzetorganisatie (inclusief veiling en telersvereniging) zien we vooral in de plantaardige sectoren, en dan met name de vollegrondsgroenteteelt, glasgroenteteelt en fruitteelt. Afzet richting (groot)handel en exporteur is ook groter in de plantaardige sectoren, hoewel de (groot)handel als afnemer ook in de varkenshouderij en legpluimveehouderij relatief vaak wordt aangevinkt. Afzet richting retail/supermarkt komt met name voor bij vollegrondsgroenteteelt, glasgroenteteelt en fruitteelt. Rechtstreeks naar de consument afzetten zien we ten slotte vaker bij legpluimvee, vollegrondsgroenteteelt en fruitteelt.

Typering verkoop belangrijkste producten

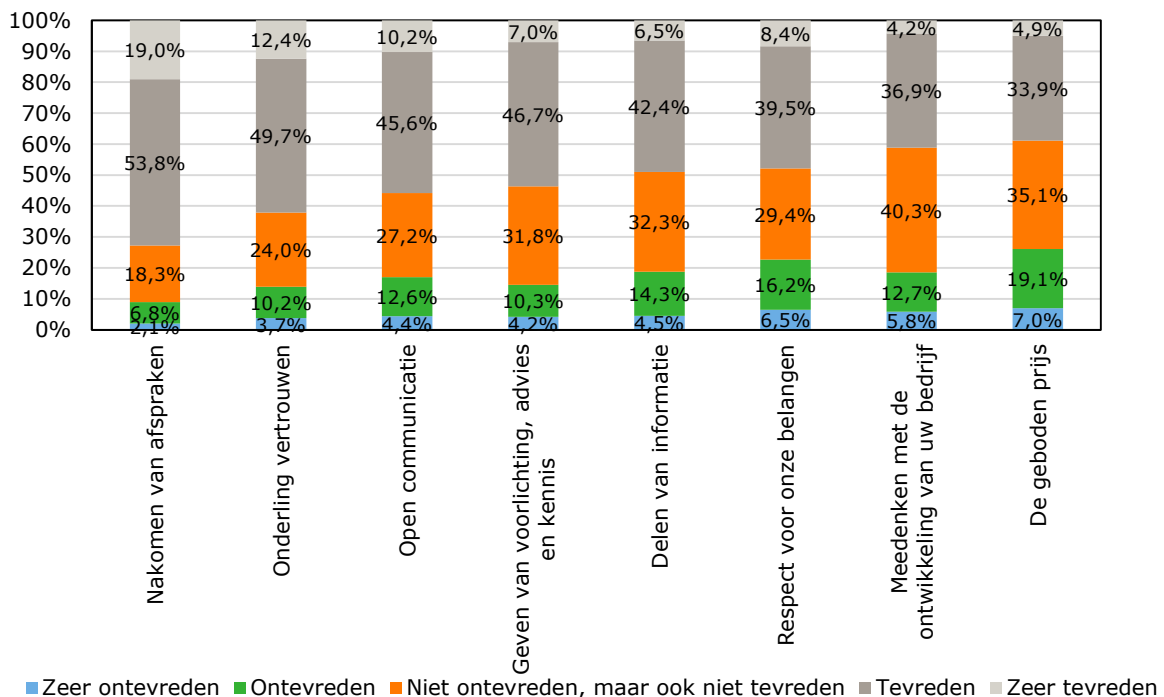
Figuur 5.6 geeft de verschillen tussen de sectoren weer als het gaat om typering van de verkoop (waarbij 100 punten verdeeld moesten worden over een aantal categorieën) en laat zien dat er grote verschillen tussen sectoren zijn als het gaat om type handel. De varkenshouderij, vollegrondsgroenteteelt, glasgroenteteelt en fruitteelt werkt veel met dag-/weekhandel. Langetermijncontracten zijn weer veel populairder in de pluimveesector en in mindere mate in de melkveehouderij. Poolen speelt een belangrijke rol in de akkerbouw en in mindere mate in de fruitteelt. Bemiddeling is ten slotte relatief populair in de fruitteelt.



Figuur 5.6 Hoe zou u de verkoop van uw belangrijkste product typeren? 100 punten verdelen naar belang. (n = 451 ondernemers)

Tevredenheid over samenwerking met afnemers

Men is over het algemeen redelijk tevreden met een aantal aspecten in de samenwerking met afnemers. Het hoogste scoren het nakomen van afspraken (gemiddelde score van 3,81 op een schaal van 1 = zeer ontevreden tot 5 = zeer tevreden) en onderling vertrouwen (gemiddelde score van 3,57). Figuur 5.7 laat de verdeling van de scores zien voor de tevredenheid met verschillende samenwerkingsaspecten met afnemers. Uit deze figuur blijkt dat respect voor de belangen van de ondernemer en de geboden prijs relatief de meeste ontevredenheid oproept.



Figuur 5.7 Kunt u voor de volgende aspecten aangeven hoe tevreden u bent over de samenwerking met uw afnemers? (n = 598 ondernemers)

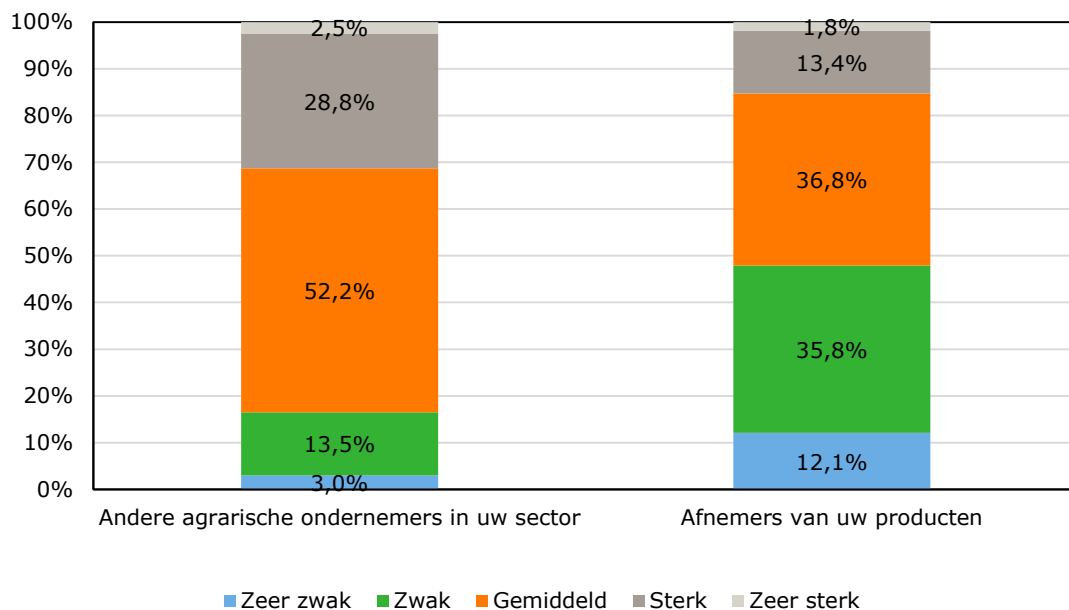
Tussen de sectoren bestaan wat verschillen in tevredenheid. Met name de melkveehouderij lijkt minder goed te scoren: zij zijn gemiddeld genomen minder tevreden dan een aantal andere sectoren als het gaat om de aspecten 'onderling vertrouwen', 'open communicatie' en 'respect voor belangen van de ondernemer'.

Er is verder geen significant verband tussen tevredenheid met verschillende aspecten van samenwerking met de afnemers en de leeftijdscategorie van de ondernemer.

Met betrekking tot de geboden prijs valt het op dat er nauwelijks verschillen zijn tussen ondernemers die wel samenwerken met betrekking tot verkoop en bedrijven die dat niet doen. Sterker nog, een groter deel van de niet-samenwerkende bedrijven (op het terrein van afzet van producten) is zeer tevreden over de geboden prijs, dan binnen de groep samenwerkers. Correlatieanalyses laten verder zien dat *ondernemers die op alle aspecten meer tevreden zijn met de relatie met hun afnemers een sterkere positie in de keten ervaren en zich meer vrij ondernemer voelen*. Ook is er een significante relatie tussen tevreden zijn met de samenwerking met afnemers en de mate waarin men makkelijk van afnemer kan wisselen: *zij die makkelijker van afnemer kunnen wisselen zijn op alle aspecten meer tevreden met de samenwerking dan zij die dat niet kunnen*. Tot slot zijn de bedrijven die gemiddeld of meer dan gemiddeld verdienen meer tevreden met de geboden prijs, het onderlinge vertrouwen en het respecteren van de belangen van de ondernemer.

5.2.3 Onderhandelingspositie

De agrarische ondernemers is gevraagd hoe zwak of sterk men de positie in de keten ervaart, zowel ten opzichte van andere agrarische ondernemers in hun sector als ten opzichte van de afnemers van hun producten. Men ervaart de positie ten opzichte van andere agrarische ondernemers relatief gemiddeld met een gemiddelde score van 3,1 op een schaal van 1= zeer zwak tot 5 = zeer sterk. De positie ten opzichte van afnemers wordt als zwakker ervaren (gemiddelde score van 2,6 op een schaal van 1= zeer zwak tot 5 = zeer sterk). Zie ook figuur 5.8 voor een verdeling van de scores over de vijf antwoordcategorieën. Slechts 15% van de ondernemers ziet hun positie ten opzichte van afnemers als (zeer) sterk.



Figuur 5.8 Hoe ervaart u uw positie in de keten ten opzichte van (1) andere agrarische ondernemers en (2) afnemers? (n=598 ondernemers)

De verschillen tussen sectoren zijn klein. Er is *geen (significante) relatie gevonden tussen de positie die men ervaart ten opzichte van andere agrarische ondernemers uit de sector en ten opzichte van afnemers en het wel of niet onderling samenwerken (in één van de benoemde samenwerkingsvormen)*. Ook is er geen significante relatie tussen de ervaren positie ten opzichte van andere ondernemers en ten opzichte van afnemers en de leeftijdscategorie van de ondernemer. Wél is er een significant verband tussen de winstgevendheid van het bedrijf en de ervaren positie: *hoe*

winstgevender het bedrijf, des te sterker de positie van het bedrijf wordt ervaren, zowel ten opzichte van andere ondernemers als ten opzichte van de afnemers.

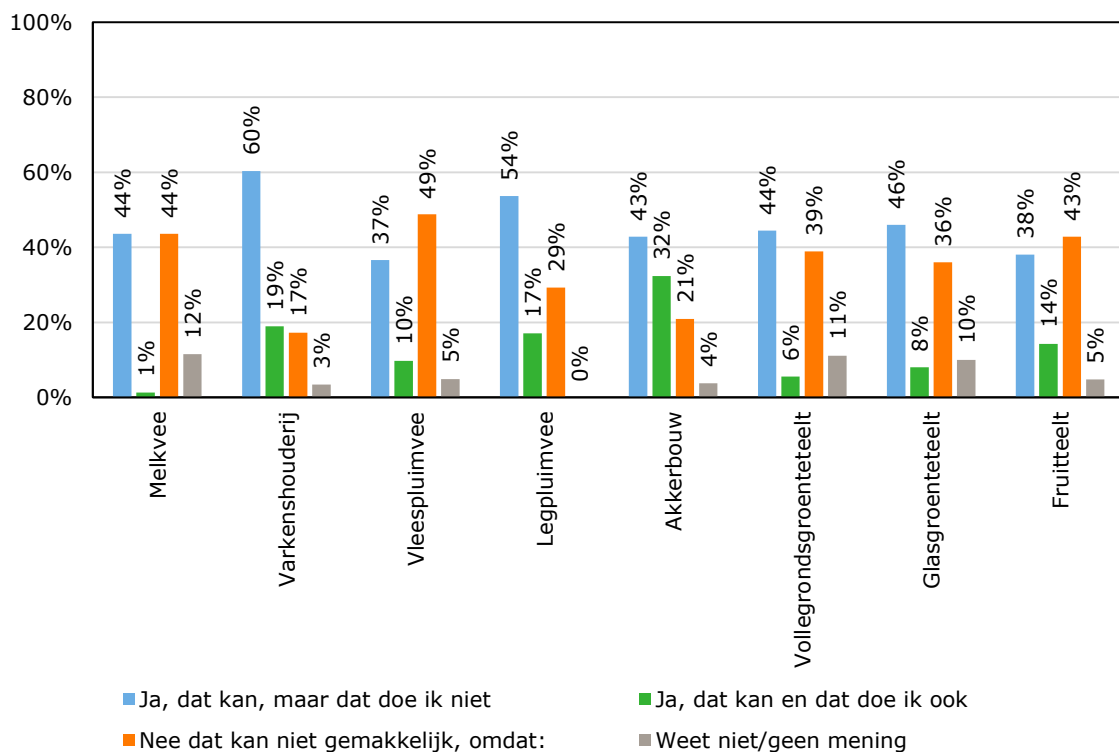
Melkveehouders die relatief vaak samenwerken in coöperaties geven vaker dan ondernemers in alle andere sectoren aan dat zij zichzelf niet als een vrije ondernemer beschouwen wat betreft de afzet van producten. Dit is in zekere zin inherent aan het vormen van een coöperatie waarbij een deel van de individuele ondernemersvrijheid wordt opgegeven.

Rechtstreeks onderhandelen met afnemers

Zo'n 57% van de ondernemers geeft aan zelf rechtstreeks met afnemers te onderhandelen en 40% geeft aan dit niet te doen. Hier bestaan wel grote verschillen tussen sectoren: varkenshouderij, vleespluimvee, legpluimvee en akkerbouw onderhandelen veel meer rechtstreeks met afnemers. Melkvee en glasgroenteteelt onderhandelen overwegend niet rechtstreeks met hun afnemers. We zien hier ook een significant verband met de winstgevendheid van het bedrijf: hoe groter de winstgevendheid, hoe vaker men in de vragenlijst heeft aangegeven zelf rechtstreeks met afnemers te onderhandelen (van de ondernemers die aangeven dat hun winstgevendheid heel veel minder dan gemiddeld is onderhandelt 41% rechtstreeks met hun afnemers, terwijl van de ondernemers die aangeven dat hun winstgevendheid heel veel meer dan gemiddeld is 68% rechtstreeks met hun afnemers onderhandelen). Met betrekking tot de omvang van het bedrijf vinden we een dergelijk verband niet.

Wisselen van afnemer

Ook is aan de ondernemers gevraagd of ze gemakkelijk van afnemer zouden kunnen wisselen. Zo'n 60% van de ondernemers zegt dat ze dat inderdaad kunnen, waarvan 16% zegt dat ze dat ook doen (en dus 44% doet dat niet). Daar staat tegenover dat 34% aangeeft niet gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen. Varkenshouders, legpluimveehouders en akkerbouwers kunnen relatief het makkelijkst van afnemer wisselen. Voor de andere sectoren is het lastiger, hoewel er geen sector is waarbij het merendeel aangeeft dat ze niet makkelijk van afnemer kunnen wisselen (figuur 5.9).



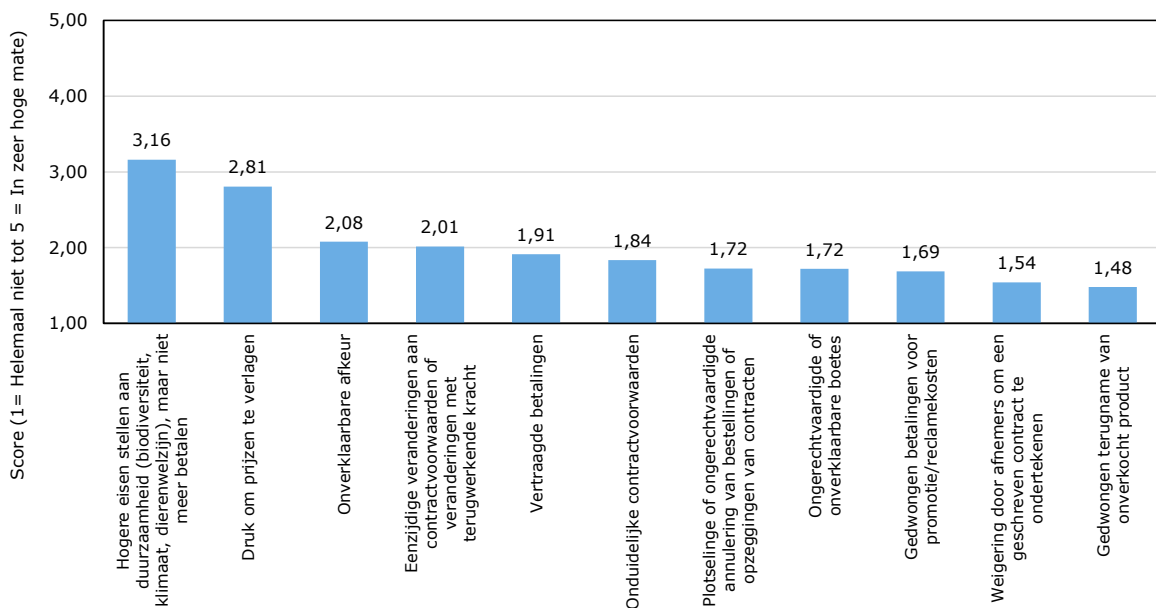
Figuur 5.9 Zou u gemakkelijk van afnemer kunnen wisselen? (n = 451 ondernemers)

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

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

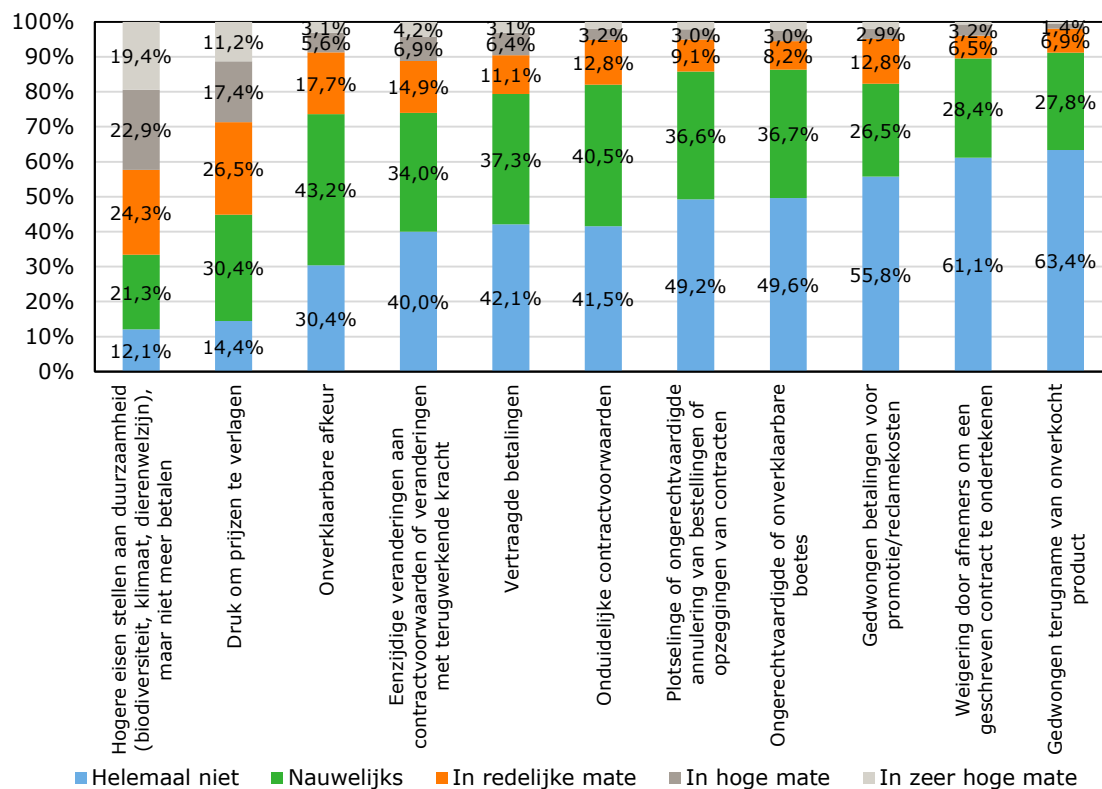
Handelspraktijken van afnemers

Figuur 5.10 geeft de scores die ondernemers toekennen als het gaat om verschillende handelspraktijken die zij van hun afnemers ervaren. Hogere eisen stellen aan duurzaamheid en druk om prijzen te verlagen zijn de meest ervaren handelspraktijken. Andere handelspraktijken worden (veel) minder ervaren. De mate waarin deze handelspraktijken worden ervaren wisselt ook per sector. Zie bijlage 2 voor een verdere verdieping hiervan.



Figuur 5.10 In welke mate heeft u als bedrijf te maken met de volgende handelspraktijken van afnemers? (n = 598 ondernemers)

Figuur 5.11 geeft de verdeling van de scores van de verschillende ervaren handelspraktijken weer. Naast het feit dat met name hogere eisen stellen aan duurzaamheid door ruim 19% van de ondernemers in zeer hoge mate ervaren wordt, zien we ook dat er handelspraktijken zijn die door een ruime meerderheid van de ondernemers helemaal niet ervaren wordt.



Figuur 5.11 In welke mate heeft u als bedrijf te maken met de volgende handelspraktijken van afnemers? (n = 598 ondernemers)

Zonder de achtergronden ervan in detail te weten hebben we in de enquête een aantal verschillen tussen sectoren gevonden met betrekking tot ervaren (oneerlijke) handelspraktijken (zie ook bijlage 2):

- **Vertraagde betalingen**
Akkerbouw, glasgroente en fruitteelt ervaren vertraagde betalingen relatief meer dan melkvee, varkenshouderij en legpluimvee.
- **Onduidelijke contractvoorwaarden**
Akkerbouw ervaart deze praktijk significant sterker dan legpluimvee.
- **Plotselinge of ongerechtvaardigde annulering van bestellingen of opzeggingen van contracten**
Glasgroenteteelt ervaart plotselinge of ongerechtvaardigde annulering van bestellingen of opzeggingen van contracten sterker dan de dierlijke sectoren en akkerbouw.
- **Gedwongen betalingen voor promotie/reclamekosten**
Melkvee en fruitteelt ervaren gedwongen betalingen voor promotie/reclamekosten sterker dan varkenshouderij, legpluimvee en akkerbouw.
- **Onverklaarbare afkeur**
Bij melkvee wordt dit veel minder ervaren en wordt bij vleespluimvee sterker ervaren. Mogelijke oorzaak is de aandacht voor gebroken vleugels in pluimveevleessector en de discussie waar de oorzaak ligt (bij het vangen, tijdens transport, bij het uitladen of in de slachterij). Er worden prijskortingen gegeven voor vleeskuikens met gebroken vleugels.
- **Gedwongen terugname van onverkocht product**
Dit wordt sterker door de plantaardige sectoren ervaren dan door de dierlijke sectoren (hoewel overall scores laag zijn).

Ondernemers die vaker aangeven dat ze bovengenoemde handelspraktijken ervaren (op meerdere aspecten) zien hun positie als zwakker, zowel ten opzichte van andere agrarische ondernemers in hun sector als ten opzichte van hun afnemers. Ook geven ondernemers die in sterkere mate deze handelspraktijken ervaren *significant vaker aan dat ze juridische belemmeringen ervaren* om samen te werken. Ook is er een duidelijk verband tussen het ervaren van handelspraktijken van afnemers en de mate waarin men makkelijk van afnemer kan wisselen: *ondernemers die aangeven niet gemakkelijk*

van afnemer te kunnen wisselen ervaren in sterkere mate de genoemde handelspraktijken van hun afnemers. Tot slot, voor de handelspraktijken 'vertraagde betalingen' en 'onverklaarbare afkeur' zien we een relatie met de leeftijdscategorie van de ondernemer, waarbij jonge ondernemers (onder de 30 jaar) aangeven deze handelspraktijken in sterkere mate te ervaren (met name ten opzichte van de midden categorie qua leeftijd).

In de maatschappelijke discussies worden oneerlijke handelspraktijken vaak genoemd en er zijn ook voorbeelden bekend zoals de brief van AH in 2012 gericht aan haar leveranciers (Kamervragen AH, 2012; Heide et al., 2016). Op verschillende manieren wordt getracht inzicht te krijgen in het werkelijke probleem en er wordt gewerkt aan oplossingen (zie ook AMTF, 2016). Een ingesteld loket door LTO, CBL en FNLI om anoniem klachten over oneerlijke handelspraktijken te verzamelen heeft geen klachten opgeleverd (LTO, 2018). Onderstaande box geeft een voorbeeld van ervaring door ondernemers die mogelijk niet oneerlijk is maar door de ondernemers wel zo ervaren wordt.

Keurmerk PlanetProof

ALDI en LIDL zijn op het terrein van groente en fruit prijszetter voor andere supermarktketens. Beide retailers willen groente en fruit gaan aanbieden die minimaal aan de Milieukeureisen voldoet (Milieukeur 2018). Ondernemers vrezen dat ze uiteindelijk aan hogere duurzaamheidseisen moeten voldoen zonder dat ze een extra beloning krijgen voor deze eisen.

Hierbij speelt mee dat de milieukeureisen door primaire producenten gezien worden als eisen van een ngo en dus als een druk van buiten zonder praktische toetsing en uiteindelijk ook zonder een meerprijs.

5.3 Conclusies

Onderlinge samenwerking

- Het vragenlijstonderzoek onder agrarische ondernemers laat zien dat zo'n 80% van de agrarische ondernemers onderling samenwerkt. Hierbij werkt 40-45% samen op inkoop, op verkoop en/of verwerking of in een studieclub. Er wordt relatief weinig samengewerkt in de pluimveehouderij en de varkenshouderij. Samenwerking in deze sectoren vindt vooral plaats in studieclubs. Er is geen significante relatie tussen bedrijfsomvang en winstgevendheid en samenwerking op inkoop of verkoop. Bedrijven die samenwerken in studieclubs geven aan gemiddeld winstgevender te zijn.
- Over het algemeen is men redelijk *tevreden over de huidige onderlinge samenwerking* en ook over de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken. Men staat over het algemeen ook open voor meer samenwerking. Hoewel er verschillen tussen sectoren zijn in de mate waarin en de manier waarop er wordt samengewerkt, zijn de verschillen tussen ondernemers groter dan tussen sectoren als het gaat om tevredenheid met de samenwerking. Ondernemers die de winstgevendheid van hun bedrijf hoger classificeren zijn meer tevreden met de samenwerking en ook meer tevreden over hun onderhandelingspositie.
- De belangrijkste *motieven* voor onderlinge samenwerking zijn: afzetzekerheid, toegang tot de afzetmarkt en kennis en hogere en stabielere prijzen.
- De belangrijkste *belemmeringen* die men ervaart in de onderlinge samenwerking liggen op het relationele vlak en zijn: verschillende belangen van ondernemers en gebrek aan transparantie en vertrouwen tussen ondernemers. Van de ondervraagde ondernemers geeft 12% aan *juridische belemmeringen* te ervaren, merendeels rondom mededinging. De ondernemers die juridische belemmeringen ervaren, zijn minder tevreden over de huidige samenwerking en over de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken en ervaren ook in sterkere mate andere belemmeringen in de samenwerking.
- De top drie van redenen waarom *niet wordt samengewerkt* is: (1) levert te weinig (winst) op, (2) onafhankelijkheid niet willen opgeven en (3) geen geschikte samenwerkingsgroep kunnen vinden. De sectoren verschillen niet significant van elkaar qua redenen waarom men niet samenwerkt.

Samenwerking met afnemers en onderhandelingspositie

- Men is over het algemeen redelijk *tevreden met een aantal aspecten in de samenwerking met afnemers*. Het hoogste scoren het nakomen van afspraken en onderling vertrouwen. Ondernemers die op alle aspecten meer tevreden zijn met de relatie met hun afnemers ervaren een sterkere positie in de keten en geven aan zich meer vrij ondernemer te voelen.
- Men ervaart de *eigen positie ten opzichte van andere agrarische ondernemers* uit de sector als relatief gemiddeld (dus niet sterker of zwakker), maar de *positie ten opzichte van afnemers* wordt als zwakker ervaren. Er is geen (significante) relatie tussen de positie die men ervaart ten opzichte van andere agrarische ondernemers en ten opzichte van afnemers en het wel of niet onderling samenwerken. Wel geldt dat hoe winstgevender het bedrijf, des te sterker de positie van het bedrijf wordt ervaren, zowel ten opzichte van andere ondernemers als ten opzichte van de afnemers.
- Zo'n 60% van de ondernemers zegt dat ze *gemakkelijk van afnemer zouden kunnen wisselen*. Ondernemers die aangeven gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen geven aan een sterkere positie te hebben ten opzichte van andere agrarische ondernemers en ten opzichte van hun afnemers dan de ondernemers die niet gemakkelijk van afnemer kunnen wisselen. Ook geven ondernemers die zelf rechtstreeks met afnemers onderhandelen geven aan ook makkelijk van afnemer te kunnen wisselen.
- Hogere eisen stellen aan duurzaamheid en druk om prijzen te verlagen zijn de meest ervaren *handelspraktijken van afnemers*. Ondernemers die vaker aangeven dat ze bepaalde handelspraktijken van hun afnemers ervaren (op meerdere aspecten) zien hun positie als zwakker, zowel ten opzichte van andere agrarische ondernemers in hun sector als ten opzichte van hun afnemers, en geven vaker aan niet gemakkelijk van afnemer te kunnen wisselen.

6 Wettelijke samenwerkingsmogelijkheden

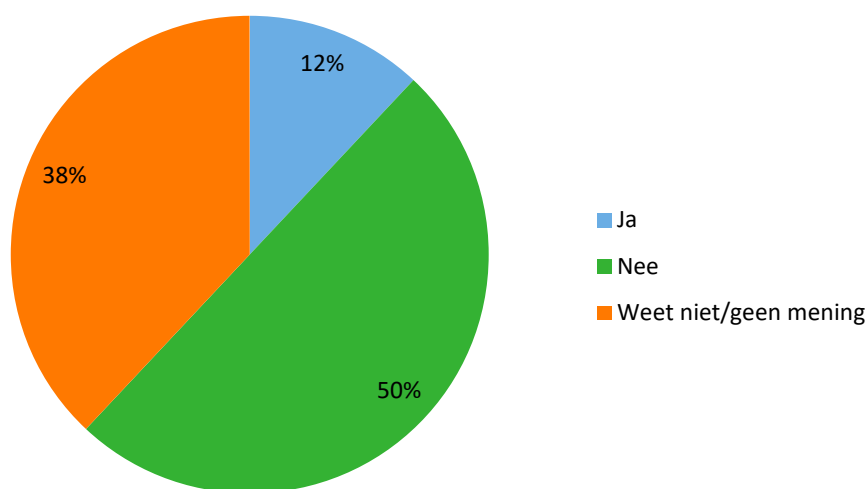
6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt op basis van juridisch onderzoek van de huidige en voorgenomen GLB-wetgeving en de ideevorming voor een nationaal wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven antwoord gegeven op de onderzoeksvraag: Welke samenwerking tussen primaire producenten is op basis van de huidige EU-wet- en regelgeving toegestaan en welke mogelijkheden worden daaraan toegevoegd door de Omnibusverordening en het toekomstige wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven?

6.2 Juridische belemmeringen ervaren door producenten

De mededingingswetgeving wordt ervaren als een belemmering voor samenwerking tussen ondernemers in de landbouw.

De enquête laat zien dat de mededingingswetgeving voor producenten gezien wordt als belemmering. Op de vraag 'Ervaart u ook juridische belemmeringen?' antwoordt 50% van de producenten geen juridische belemmeringen, 12% geeft aan wel juridische belemmeringen te ervaren en zo'n 38% weet het niet of heeft hierover geen mening (zie figuur 6.1).



Figuur 6.1 Ervaren juridische belemmeringen met betrekking tot onderlinge samenwerking van primaire producenten in de uitgevoerde enquête, zie hoofdstuk 5

Wat opvalt is dat van degenen die juridische belemmeringen ervaren, de meesten iets rondom mededinging noemen. Daarnaast wordt herhaaldelijk genoemd: wetgeving met betrekking tot Gemeenschappelijke marktordening (GMO), huisverkoop en fosfaten. Brussel, bureaucratie en landelijke verschillen in regelgeving worden ook genoemd. Tijdens de workshop was de reactie van de aanwezigen uitgesproken en gaf het overgrote deel van ondernemers aan beperkingen en onzekerheden door de mededingingswetgeving te ondervinden. De resultaten van de enquête laten zien dat sectoren niet significant van elkaar verschillen in de mate waarin juridische belemmeringen worden ervaren. Wel is het zo dat de 12% ondernemers die wel juridische belemmeringen ervaart, ook in sterkere mate de belemmeringen ervaren die vermeld zijn in figuur 5.4 (met uitzondering van gebrek aan kapitaal van de eigen onderneming). Ook zijn deze ondernemers significant minder tevreden over de huidige samenwerking en over de mogelijkheden om (nog meer) samen te werken.

6.3 Wettelijke kader

6.3.1 Samenwerkingsmogelijkheden: juridisch kader Europese Unie (EU)

Landbouw neemt een bijzondere positie in binnen het kader van de Europese regels: het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie (VwEU) voorziet in bijzondere regels voor het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB).⁵ Hierdoor bestaat ook een aantal algemene uitzonderingen op de EU-mededingingswetgeving.

Het EU-mededingingsrecht maakt een onderscheid tussen ongeoorloofde afspraken en misbruik van een dominante positie op de markt. Wat afspraken betreft zijn er uitzonderingen opgenomen in de GMO-verordening⁶ die ruimte voor samenwerking in afwijking van het mededingingsrecht toestaat. Sinds 1 januari 2018 is een reeks belangrijke juridische veranderingen wat betreft de mogelijkheden voor gemeenschappelijke marktordening in werking getreden via de zogenaamde Omnibus Verordening.⁷

Misbruik van een dominante positie blijft altijd verboden in de zin van het mededingingsrecht.

6.3.2 De mogelijkheden voor samenwerking in de GMO-verordening

De omnibus Verordening heeft de mogelijkheden binnen de GMO-verordening voor horizontale samenwerking tussen primaire producenten sterk uitgebreid (binnen producentenorganisaties en voor landbouwers). De ruimte voor verticale samenwerking (binnen brancheorganisaties) is minder groot.

- De voorrechten van *erkende producentenorganisaties* met betrekking tot mededinging zijn uitgebreid naar alle sectoren. De Omnibusverordening heeft in belangrijke mate de positie van landbouwers in de toeleveringsketen verbeterd; de uitzondering die in bepaalde sectoren (olijfolie, rundvlees, akkerbouwgewassen) bestond, is naar alle sectoren uitgebreid. De EU lidstaten kunnen⁸ producentenorganisaties erkennen die bepaalde activiteiten verrichten en een specifieke doelstelling nastreven. Erkennde producentenorganisatie mogen namens haar leden met betrekking tot de totale productie van die leden of een gedeelte daarvan, de productie plannen, de productiekosten optimaliseren, producten op de markt brengen en over contracten voor de levering van landbouwproducten onderhandelen. Dit geldt onder bepaalde voorwaarden.⁹ Door deze voorwaarden is in de praktijk minder duidelijk wat mag en niet mag. Er bestaat nog enige onduidelijkheid over de mogelijkheden voor samenwerking,¹⁰ vooral met betrekking tot prijsafspraken. Het Hof van Justitie

⁵ De Europese Unie bepaalt een gemeenschappelijk landbouwbeleid en voert dat uit (artikel 38 VwEU). Het VwEU voorziet in een bijzondere status voor de landbouwsector met betrekking tot mededingingsregels. Artikel 42 VwEU geeft de EU-wetgever de unieke bevoegdheid om te beslissen in hoeverre de mededingingsregels van het VwEU van toepassing zijn op de sector, rekening houdend met de vijf doelstellingen van het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB), die zijn als volgt: verhoging van de productiviteit van de landbouw, waarborging van een redelijke levensstandaard voor landbouwbevolking, stabilisering van de markten, veiligstelling van de voorziening en redelijke prijzen voor de consument. Voor zover op grond van de artikelen 39 tot en met 44 niet anders is bepaald, zijn de regels voor de instelling en de werking van de interne markt van toepassing op de landbouwproducten (artikel 39 VwEU).

⁶ Verordening (EU) nr. 1308/2013. Tenzij in de GMO-verordening anders is bepaald gelden de mededingingsregels artikelen 101 tot en met 106 VwEU (artikel 206 GMO-verordening) onder voorbehoud van de uitzonderingen opgenomen in artikelen 207 tot en met 210 GMO-verordening.

⁷ Op 11 december 2017 nam de Raad Landbouw en Visserij het landbouwgedeelte van de Omnibusverordening (Verordening (EU) 2017/2393) aan.

⁸ Voor bepaalde sectoren is er een verplichte erkenning, zie artikel 159 GMO-verordening.

⁹ Zie artikel 152 1 bis; Dit geldt a) op voorwaarde dat een of meer van de benoemde activiteiten werkelijk worden verricht, waardoor wordt bijgedragen tot de verwezenlijking van de doelstellingen van artikel 39 VwEU; b) op voorwaarde dat de producentenorganisatie het aanbod concentreert en de producten van zijn leden op de markt brengt; c) ongeacht of de onderhandelde prijs geldt voor de gecombineerde productie van alle, dan wel een deel van de leden; en d) op voorwaarde dat de betrokken producenten niet zijn aangesloten bij een andere producentenorganisatie; e) op voorwaarde dat het lidmaatschap van de landbouwer van een coöperatie die zelf geen lid is van de betrokken producentenorganisaties, geen verplichting inhoudt dat het landbouwproduct dient te worden geleverd overeenkomstig de voorwaarden die in de statuten van de coöperatie of de bij die statuten vastgestelde of daaruit voortvloeiende voorschriften en besluiten zijn neergelegd.

¹⁰ Dit volgt uit het arrest Zilveruienkartel, College van Beroep voor het bedrijfsleven (ECLI:NL:CBB:2016:56): 'Zoals blijkt uit het Mosselzaad-arrest en het arrest in de Franse witlof-zaak kan het beperken of controleren van de productie een geëigend middel vormen ter bereiking van de doelen van het gemeenschappelijk landbouwbeleid.'

(HvJ) heeft in een recente uitspraak (Kartel op de Franse witlofmarkt)¹¹ geoordeeld dat overleg over prijzen, op de markt gebrachte hoeveelheden en uitwisseling van strategische informatie tussen leden van een erkende producentenorganisatie of een unie daarvan mag, onder voorwaarde dat deze strikt noodzakelijk zijn om hun doelstellingen te bereiken. Het Hof merkte op dat de collectieve vaststelling van minimumverkoopprijzen wanneer producenten hun eigen productie zelf afzetten hieraan *niet* voldoet. Op basis van Nederlandse en Europese jurisprudentie zijn meer afspraken voor erkende producentenorganisatie toegestaan, bijvoorbeeld areaalafspraken.¹²

- Voor *landbouwers, landbouworganisaties, en hun eerste koper* zijn waardeverdelingsclausules toegestaan: deze kunnen clausules betreffende margeverdeling overeenkomen (bijvoorbeeld met betrekking tot op de markt gegenereerde winsten en verliezen).¹³
- *Landbouwers, hun verenigingen en erkende producentenorganisaties* mogen afspraken maken over de productie en verkoop in afwijking van EU-mededingingsrecht. Identieke prijzen afspreken of mededinging uitsluiten mag nadrukkelijk niet.¹⁴ Daarnaast wordt de mogelijkheid geboden om de Europese Commissie vooraf om advies te vragen over de verenigbaarheid van afspraken ('comfort letters'). De Omnibusverordening schept hierdoor een 'safe harbour'-mechanisme, waarbij ondernemers alleen beboet kunnen worden voor toekomstige samenwerkingsactiviteiten en niet voor acties in het verleden (geen risico).¹⁵ De Commissie stuurt de aanvrager binnen vier maanden na ontvangst van een volledig verzoek haar advies toe.
- *Erkende brancheorganisaties* beschikken over een (op hun activiteiten beperkte) uitzondering van de mededingingsregels: afspraken van erkende brancheorganisaties die dienen voor de uitvoering van hun activiteiten zijn toegestaan. Deze afspraken moeten zijn gemeld aan de Commissie en mogen niet:
 - leiden tot compartimentering van de markten
 - de goede werking van de marktordening in gevaar brengen
 - concurrentievervalsingen teweegbrengen
 - de vaststelling van prijzen of quota omvatten of
 - de concurrentie uitschakelen.¹⁶
- Verder voorziet de GMO-verordening nog in *productspecifieke uitzonderingen*. Deze zijn met name voor de sector melk en zuivelproducten (betreffende contractuele betrekkingen in de sector melk en zuivelproducten (artikel 148) en contractuele onderhandelingen in de sector melk en zuivelproducten (artikel 149)); aanbod van ham met een beschermde oorsprongsbenaming of beschermde geografische aanduiding (artikel 172); producentenorganisaties in de sector groenten en fruit worden verplicht erkend, maar hier zijn de aangesloten producenten verplicht hun volledige productie via de producentenorganisatie af te zetten (artikel 160); suikersector; en wijn.

¹¹ HvJ arrest van 14 november 2017 in zaak C-671/15 APVE e.a. Frankrijk, ECLI:EU:C:2017:860, betreffende sector groenten en fruit. 'De uitwisseling van strategische informatie tussen producenten van een en dezelfde PO of UPO kan dus evenredig zijn indien deze uitwisseling daadwerkelijk bijdraagt tot de verwezenlijking van de aan deze PO of UPO opgedragen doelstelling of doelstellingen en beperkt blijft tot enkel de informatie die strikt noodzakelijk is voor dit doel' (rn 63); 'De doelstelling om de producentenprijzen te stabiliseren teneinde de landbouwbevolking een redelijke levensstandaard te verzekeren, kan eveneens rechtvaardigen dat landbouwproducenten van een en dezelfde PO of UPO onderling afstemmen over de hoeveelheden op de markt gebrachte landbouwproducten' (rn 64) en kan 'eveneens een rechtvaardiging bieden voor een bepaalde onderlinge afstemming van de tariefpolitiek van individuele landbouwproducenten binnen een PO of UPO' (rn 65). 'Daarentegen kan de collectieve vaststelling van minimumverkoopprijzen binnen een PO of UPO niet op grond van de gedragingen die noodzakelijk zijn om de hun in het kader van de gemeenschappelijke organisatie van de betreffende markt toevertrouwde taken uit te voeren, als evenredig aan de doelstellingen van stabilisatie van de prijzen of concentratie van het aanbod worden beschouwd, wanneer producenten die hun eigen productie in de gevallen bedoeld in artikel 125 bis, lid 2, van verordening nr. 1234/2007 zelf afzetten, daardoor geen prijs onder deze minimumprijzen mogen hanteren.' (rn 66).

¹² Zie bijvoorbeeld de boetes opgelegd door de ACM voor samenwerking van niet erkende producentenorganisaties in het <https://www.acm.nl/nl/publicaties/publicatie/15704/Uitspraken-CBb-boete-zilveruienkartel>.

¹³ Artikel 172 bis.

¹⁴ Zie artikel 209, artikel 101 (1) VwEU is evenmin van toepassing op overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen van landbouwers, verenigingen van landbouwers of unies van deze verenigingen, erkende producentenorganisaties of erkende unies van producentenorganisaties, 'voor zover deze betrekking hebben op de productie of de verkoop van landbouwproducten of het gebruik van gemeenschappelijke installaties voor het opslaan, behandelen of verwerken van landbouwproducten, tenzij de doelstellingen van artikel 39 VwEU in gevaar worden gebracht.'

¹⁵ Artikel 152, 1^oquater (en zie ook (52) in de considerans van de omnibus verordening (2017/2393)):

'Mededingingsautoriteiten moeten het recht hebben om in dergelijke gevallen op te treden en te besluiten dat zulke activiteiten voor de toekomst moeten worden aangepast, stopgezet of helemaal niet mogen plaatshebben. De activiteiten van producentenorganisaties moeten als rechtmatig worden beschouwd totdat de mededingingsautoriteit hierover een besluit vaststelt.'

¹⁶ Artikel 210.

6.3.3 Mogelijkheden voor producentenorganisaties

Er bestond en bestaat onzekerheid over de uitleg van de GMO-verordening en wat precies mag en wat niet. De EU heeft de bevoegdheid om te besluiten in hoeverre de mededingingsregels in de landbouwsector van toepassing zijn.

Volgens de recente wijzigingen van de GMO-verordening (NB: naar het Witlofarrest, en mogelijk ook een reactie hierop) mogen producentenorganisaties de volgende activiteiten verrichten:

- gezamenlijke verwerking
- gezamenlijke distributie, waaronder gezamenlijke verkoopplatformen of gezamenlijk vervoer
- gezamenlijke verpakking, etikettering of verkoopbevordering
- gezamenlijke organisatie van kwaliteitscontrole
- gezamenlijk gebruik van uitrusting of opslagfaciliteiten
- gezamenlijk beheer van afval dat rechtstreeks voortkomt uit de productie
- gezamenlijke aanschaf van productiemiddelen.

Verder mogen zij andere gezamenlijke activiteiten verrichten die verband houden met een van de volgende doelstellingen:

- verzekeren dat de productie wordt gepland en op de vraag wordt afgestemd, met name wat omvang en kwaliteit betreft
- het aanbod en de afzet van de producten van haar leden concentreren, ook via direct marketing
- de productiekosten en het rendement op investeringen om de normen met betrekking tot milieu en dierenwelzijn te halen, optimaliseren en de producentenprijzen stabiliseren
- onderzoek verrichten en initiatieven ontwikkelen op het gebied van duurzame productiemethoden, innovatieve praktijken, economische concurrentiekracht en marktontwikkelingen
- het gebruik van milieuvriendelijke teeltmethoden, productietechnieken en goede praktijken en technieken op het gebied van dierenwelzijn bevorderen en daarvoor technische bijstand verstrekken
- het gebruik van productienormen bevorderen en daarvoor technische bijstand verstrekken, de productkwaliteit verbeteren en producten ontwikkelen met een beschermde oorsprongsbenaming, een beschermde geografische aanduiding of een nationaal kwaliteitskeurmerk
- bijproducten, en met name afval, beheren ter bescherming van de water-, bodem- en landschapskwaliteit, en de biodiversiteit in stand houden of verbeteren
- bijdragen tot duurzaam gebruik van de natuurlijke hulpbronnen en tot matiging van de klimaatverandering
- initiatieven ontwikkelen op het gebied van afzetbevordering
- het beheer waarnemen van de onderlinge fondsen die zijn bedoeld in de operationele programma's in de sector groenten en fruit
- de nodige technische ondersteuning verlenen voor het gebruik van de regelingen voor termijnmarkten en landbouwverzekeringstelsels.

Het *Witlofarrest* maakt duidelijk dat gedragingen die voor producentenorganisaties *noodzakelijk* zijn om doelstellingen te bereiken die krachtens deze regelgeving aan een producentenorganisatie of Unie van Producentenorganisaties kunnen worden opgedragen, buiten het kartelverbod van artikel 101, lid 1, VWEU vallen. De collectieve vaststelling van minimumverkoopprijzen binnen een producentenorganisatie of Unie van Producentenorganisaties zijn *niet noodzakelijk*, en daarom ook niet geoorloofd, om de doelstellingen van stabilisatie van de prijzen of concentratie van het aanbod te bereiken indien producenten die hun eigen productie zelf afzetten, daardoor geen prijs onder deze minimumprijzen mogen hanteren. Er bestaat dus nogal onzekerheid over welke activiteiten als noodzakelijk voor de doeleinden van PO's en UPO's moeten worden beschouwd. Het financiële risico van een achteraf gebleken ongeoorloofde collectieve onderhandeling door PO's is wel weggenomen doordat is voorzien in de safeharbour-clausule. Al is de vraag naar de mogelijkheden van samenwerking nu niet duidelijk te beantwoorden, de nieuwe *comfort letter*-procedure biedt hiervoor een oplossing en het zal door een aantal beslissingen snel helder worden hoe de Europese Commissie deze bepalingen interpreteert. Een wetswijziging is daarom overbodig, maar er is wel behoefte aan steun voor producentenorganisaties en landbouwers om van deze procedure gebruik te maken.

6.3.4 Algemene kader EU-mededingingsrecht

Naast de bijzondere uitzonderingen vervat in de GMO-verordening kan samenwerking ook in het algemene kader van de EU-mededingingsregels toegestaan zijn. De EU-regels over mededinging zijn slechts van toepassing in zoverre zij 'de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden'.¹⁷ Afgezien van het vrij algemene regime in het VwEU heeft de Commissie een ingewikkelde tweede laag regels uitgewerkt door middel van richtsnoeren, kennisgevingen en groepsvrijstellingen voor specifieke soorten overeenkomsten.¹⁸

Onder specifieke omstandigheden kan een de-minimisvrijstelling van toepassing zijn op ondernemingen die niet meer dan 10%/15% van de relevante markt bezitten. Dit houdt in dat de ondernemingen die overeenkomsten sluiten en/of onderling afgestemde feitelijke gedragingen slechts een klein deel van de relevante markt bezitten. Er bestaat verder een uitzondering onder algemeen mededingingsrecht voor afspraken betreffende gezamenlijke productie (Specialisation Block Exemption).¹⁹ Naast deze is ook een individuele uitzondering op basis van artikel 101(3) VwEU denkbaar.

Coöperatieve en gecoördineerde acties onder voorwaarden worden getolereerd overeenkomstig artikel 101, lid 3, VwEU. Een vrijstelling wordt verleend als aan vier cumulatieve elementen is voldaan. De overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging draagt bij tot (1) de verbetering van de productie of distributie van goederen of tot bevordering van de technische of economische vooruitgang en (2) biedt consumenten een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen.

De overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging mag niet bijdragen tot:

- a. extra beperkingen aan de betrokken ondernemingen die niet onmisbaar zijn voor het bereiken van deze doelstellingen zijn of
- b. het bieden van dergelijke verbintenissen die leiden tot het uitschakelen van de mededinging voor de betrokken producten.

In de Kip van Morgen-zaak oordeelde de ACM dat deze vrijstelling niet van toepassing was,²⁰ wat leidde tot grote discussies over samenwerking voor duurzaamheidsdoelen in Nederland.

6.4 Samenwerking voor duurzaamheidsdoelen in Nederland

Het ministerie van Economische Zaken heeft de Beleidsregel mededinging en duurzaamheid over de toepassing van de Mededingingswet bij samenwerkingsverbanden voor duurzaamheidsinitiatieven gewijzigd (Beleidsregel mededinging en duurzaamheid 2016).²¹ De Autoriteit Consument en Markt (ACM)

¹⁷ Dit wordt beoordeeld aan de hand van de 'relevante markt', zie ook artikel 207: 'Door de relevante markt te definiëren, kunnen de grenzen van de mededinging tussen ondernemingen worden vastgesteld en afgebakend. Het gaat hierbij om twee elkaar aanvullende dimensies', namelijk de relevante productmarkt en de relevante geografische markt.

¹⁸ Specifiek bevat de mededeling van de Commissie 2011/C 11/01 richtsnoeren betreffende toegestane horizontale samenwerking, PB C 11 van 14.1.2011, blz. 1.

¹⁹ Verordening (EU) nr. 1218/2010 betreffende de toepassing van artikel 101, lid 3, van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie op bepaalde groepen specialisatieovereenkomsten.

²⁰ De Nederlandse Mededingingsautoriteit (ACM) heeft het visiedocument Mededinging & Duurzaamheid (2014) opgesteld. De ACM was gevraagd om advies te geven over de mogelijkheden van samenwerking op het gebied van duurzaamheid. Het doel van het visiedocument is om te voorkomen dat duurzaamheidsinitiatieven die voordelen opleveren voor consumenten, niet worden gedaan vanwege de huidige rechtsonzekerheid met betrekking tot de relatie met het mededingingsrecht. De beslissing 'Kip van morgen' is het belangrijkste voorbeeld van hoe het visiedocument van de ACM wordt toegepast. Op basis van een economische analyse concludeerde de ACM dat de vrijstelling niet van toepassing was. In het besluit 'kip van morgen' werd een enge visie op consumentenwelzijn aangenomen, namelijk door het meten van zijn/haar 'willingness-to-pay', wat in overeenstemming is met de interpretatie van de Commissie, maar in strijd is met een brede opvatting over 'technische of economische vooruitgang' en 'consumentenwelzijn' (zie bijvoorbeeld Forwood, 2004, met name p. 32-33).

²¹ Beleidsregel van de Minister van Economische Zaken van 30 september 2016, nr. WJZ/16145098, houdende beleidsregels inzake de toepassing door de Autoriteit Consument en Markt van artikel 6, derde lid, van de Mededingingswet bij mededingingsbeperkende afspraken die zijn gemaakt ten behoeve van duurzaamheid. De vrijstelling is van toepassing op specialisatieovereenkomsten waarbij: a) de partijen een exclusieve afname- of leveringsverplichting aanvaarden, of b) de partijen de specialisatieproducten niet onafhankelijk verkopen maar gezamenlijk voor de distributie van die producten zorgen. Deze vrijstelling geldt niet voor specialisatieovereenkomsten die een van de volgende punten tot doel hebben: a) de prijzen bij verkoop van de producten aan derden vast te stellen, met uitzondering van de vaststelling van prijzen die

dient de volgende aspecten mee te wegen: a) afspraken moeten bijdragen tot verbetering van de productie of van de distributie of tot bevordering van de technische of economische vooruitgang, en voordelen die zich op langere termijn zullen voordoen meewegen, er wordt gekeken naar de voordelen voor de samenleving als geheel; b) de voordelen moeten voor een billijk aandeel de gebruikers ten goede komen; c) er wordt rekening gehouden met het gegeven dat wanneer een onderneming zelfstandig acties verricht ten behoeve van duurzaamheid, de onderneming wegens stijgende productiekosten marktaandeel kan verliezen en de winst kan zien dalen, wat de onderneming de prikkel kan ontnemen om duurzaamheidsinitiatieven te nemen; d) de mogelijkheid van voldoende concurrentie op andere concurrentieparameters van het product of de dienst dan het duurzaamheidselement.

De ACM heeft haar uitgangspunten voor dit toezicht veranderd. ACM treedt niet in actie bij maatschappelijk breed gedragen duurzaamheidsafspraken maar zal bij signalen in gesprek gaan met de partijen (bijvoorbeeld als de overheid, vertegenwoordigers van burgers en bedrijven positief zijn over de afspraken).²²

Er bestaat nu een wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven, de 'directe aanleiding' zijnde het spanningsveld tussen mededinging en duurzaamheid. Het wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven heeft als doel duurzaamheidsinitiatieven vanuit de samenleving vaker doorgang te laten vinden en voorziet in een procedure voor het indienen van verzoeken om een initiatief in het belang van de duurzame ontwikkeling in regelgeving op te nemen. De minister kan na een eigenstandige afweging een positief besluit nemen en het initiatief opnemen in een wettelijke regeling. De Mededingingswet is op deze regels niet van toepassing.

6.5 Conclusies

- Binnen producentenorganisaties en hun Unies mogen veel afspraken worden gemaakt. Er bestaan wel beperkingen, met name betreffende afspraken over minimumprijzen.
- De GMO-verordening geeft landbouwers, hun verenigingen en erkende producentenorganisaties en hun unies de mogelijkheid afspraken in afwijking van het mededingingsrecht te maken indien de afspraken betrekking hebben op de productie of de verkoop van landbouwproducten of het gebruik van gemeenschappelijke installaties voor het opslaan, behandelen of verwerken van landbouwproducten, tenzij de doelstellingen van artikel 39 VwEU in gevaar worden gebracht.
- Gezien de soms onzekere interpretatie van wat de doelstellingen van artikel 39 VwEU precies in gevaar brengt, bestaat er juridisch gezien niet altijd 100% duidelijkheid over wat mag en wat niet mag. De overheid kan primaire ondernemers helpen bij informatieverstrekking over de EU- en nationale wetgeving met betrekking tot samenwerking en hulp verlenen bij de aanvraag van de 'comfort letters'.
- De Omnibusverordening biedt de mogelijkheid om vooraf advies aan de Commissie te vragen over de verenigbaarheid van afspraken gemaakt door landbouwers, hun Unies, en voor Producentenorganisaties en hun Unies ('comfort letters').
- Het wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven legt een initiatief voor iedereen op. Daarbij geldt dat een duurzaamheidsinitiatief alleen in een wettelijke regeling kan worden opgenomen als daarvoor voldoende draagvlak bestaat onder degenen die de regels moeten naleven (in dit geval de producenten). Het initiatief is nog onbekend en niet helder bij primaire ondernemers.
- Het wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven is één van de oplossingen om samen te werken in de keten op het terrein van het bereiken van duurzaamheidsdoelen. Per initiatief moeten de initiatiefnemers de afweging maken of dit instrument de gewenste effecten sorteert.

aan directe afnemers in rekening worden gebracht in het kader van gezamenlijke distributie; b) de productie of de verkoop te beperken, met uitzondering van: i) bepalingen betreffende de overeengekomen hoeveelheid producten in het kader van eenzijdige of wederkerige specialisatieovereenkomsten of tot vaststelling van de capaciteit en het productievolume in het kader van een overeenkomst betreffende gezamenlijke productie, en ii) het vaststellen van verkoopdoelstellingen in het kader van gezamenlijke distributie; c) de toewijzing van markten of klanten. De vrijstelling is alleen mogelijk voor partijen met een marktaandeel op alle relevante markten van minder dan 20%.

²² <https://www.acm.nl/nl/publicaties/publicatie/16673/ACM-stelt-uitgangspunten-vast-voor-toezicht-duurzaamheidsafspraken-en-mededinging>

7 Toetsing onderzoeksresultaten met ondernemers

7.1 Inleiding

Om alle bevindingen van het onderzoek te kunnen toetsen is een workshop georganiseerd met primaire ondernemers (zie paragraaf 2.5). De belangrijkste uitkomsten van deze workshop worden benoemd voor de thema's:

1. Marktstructuur & ketens
2. Wet- en regelgeving & samenwerking
3. Vertrouwen & samenwerking

Afsluitend worden de drie belangrijkste aanbevelingen benoemd waarvan de ondernemers in de workshop hebben aangegeven, dat ze het meeste kunnen bijdragen aan de positieverbetering van primaire producenten.

7.2 Marktstructuur & ketens

Samenwerken om macht te krijgen zodat hogere verkoopprijzen gerealiseerd worden, gaat niet werken, stellen de ondernemers in de workshop. Desondanks wordt als voorbeeld aangehaald dat Biologische eieren van Biomeerwaarde door krachtenbundeling heeft geleid tot een hogere prijs voor alle biologische eieren. Dat is althans het gevoel van de boeren. Maar dan moet je wel een groot deel van de markt hebben, zodat je het aanbod kunt reguleren als dat nodig is. Aan de andere kant is FrieslandCampina heel groot maar verdienen de boeren van FrieslandCampina ook niet veel, aldus de aanwezige ondernemers.

De prijsdiscussie zal blijven ook al werk je samen, stelt men. De meeste deelnemers zijn het er over eens dat samenwerking tussen boeren niet per se leidt tot hogere prijzen, maar wel kostenbesparing, betere producten, meer toegevoegde waarde, markttoegang etc. Niet iedereen in de sector wil samenwerken en men kan daar niet toe verplicht worden. Deze groep is een blok aan het been van degene die wel willen samenwerken.

Meer samenwerking tussen primaire producenten mogelijk

Vleeskuikenhouders geven in de workshop aan dat gezamenlijke afzet naar slachterijen niet mogelijk is omdat slachterijen niet in zee willen gaan met een producentenorganisatie in verband met het risico dat geweigerd wordt te leveren. In Nederland is een overschot aan slachtcapaciteit: circa 40% van de vleeskuikens wordt vooral uit Duitsland ingevoerd om slachterijen draaiende te houden.

Toch is dit een sector die afgezien van dierziekten sterk planmatig opgezet is en waarin in de keten gewerkt wordt met contracten (inclusief langjarige contracten; zie Baltussen et al., 2014). Mogelijkheden voor meer horizontale samenwerking zijn in deze sector volop aanwezig. Dit geldt voor bovenwettelijke pluimveevleesproducten als een ster Beter Leven en de Jumbo nieuwe standaardkip. De beschreven samenwerking in de kalkoenensector (BAV, zie bijlage pluimveehouderij) kan hierbij als voorbeeld dienen dat dit kan en mag en dat ook over de prijs onderhandeld kan worden.

Voor de varkenshouderij kan een soortgelijke redenatie opgezet worden als voor de vleeskuikenhouderij alhoewel langlopende contracten in deze sector zeldzaam zijn. Akkerbouwers die aardappelen telen voor industriële verwerking zouden zich ook kunnen verenigen om de voorwaarden die de industrie hen 'oplegt' bijvoorbeeld over de meeleveraardappelen in positieve zin te kunnen veranderen.

Een aantal deelnemers vindt dat afnemers uit zichzelf wat meer zouden moeten willen betalen voor een goed product van Nederlandse bodem. Nederlandse boeren en tuinders zijn veel beter dan

gemiddeld in de wereld, dat moet beloond worden (zit ook in waardering uitspreken voor de sector, ondernemers voor elkaar maar ook van de minister voor de boeren). Meer transparantie van de kant van de boer of tuinder kan dit ondersteunen: zelf het positieve verhaal vertellen, filmpjes maken over de productie en die online zetten.

Een paar deelnemers vinden dat er een verbod moet komen op inkoop onder de kostprijs (wat iets anders is dan verbod op verkoop beneden de inkoopprijs). Hoe dat in de praktijk vorm moet krijgen is echter onduidelijk. De overheid moet in ieder geval niet meer regels opleggen en de markt beïnvloeden.

In het algemeen willen de ondernemers van de overheid vooral ondersteuning bij samenwerking, meer ruimte voor samenwerking, en promotie van het Nederlandse product in Nederland en in het buitenland. De overheid kan de sector beter promoten, in het onderwijs, bij consumenten enzovoort. Ook is er een rol voor overheid om te borgen dat kleinere bedrijven kunnen blijven voortbestaan.

Volgens aanwezige boeren en tuinders kijken agrarische ondernemers in het algemeen te weinig naar het bedrijfsresultaat. Ze beginnen met een boerenbedrijf omdat ze het leuk vinden, maar kijken niet naar het financiële plaatje. Een deelnemer zegt tegen studenten HAS die een bedrijf willen starten: 'Maak een plan en zet je ondernemersinkomen bovenaan, in plaats van dat het een sluitpost is.'

7.3 Wet- en regelgeving & samenwerking

De ondernemers uit de workshop geven aan dat hun grootste angst is dat er regels (lees wetgeving) komen die:

- voor iedereen gelden (bijvoorbeeld in het wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven). Hierdoor worden bovenwettelijke activiteiten meteen reguliere activiteiten waarvoor in de markt geen meerprijs ontvangen wordt terwijl er extra kosten voor gemaakt worden; Hier staat tegenover dat er ook primaire ondernemers zijn die pleiten voor algemene afspraken ('het is een vergissing geweest om productschappen op te heffen').
- niet via het product te vermarkten zijn. Voorbeelden hiervan zijn maatregelen om ammoniakemissie te verlagen of de zorgvuldigheidstoets die de Provincie Noord Brabant heeft ingevoerd.

In het gesprek tussen de ondernemers gaat het verder over thema's als: 'Productschap 2.0 (instrument voor groep die samen iets wil ondersteuning bieden)', 'Ruimte bieden voor ondernemerschap', 'Terughoudendheid bij overheid ten aanzien van Algemeen Verbindend Verklaring', 'Doelvoorschriften', 'Samenwerking over Producentenorganisaties heen' en 'Belemmering Mededingingsregelgeving voor sommige vormen van samenwerking'.

Ten aanzien van wetgeving worden door de aanwezige ondernemers de volgende aanbevelingen gedaan:

- Maak samenwerking tussen coöperaties en producentenorganisaties mogelijk waarbij een taakverdeling bijvoorbeeld ten aanzien van aanbod van producten over organisaties geldt; deze samenwerking is door de Omnibusverordening makkelijker geworden, maar het genoemde voorbeeld valt buiten de huidige mogelijkheden; ook zou de strekking van de uitzondering van de Mededingingsregelgeving moeten worden uitgelegd.
- Maak het afzetten van producten via meerdere producentenorganisaties mogelijk.
- Wees terughoudend om afspraken algemeen verbindend te verklaren omdat dan de meerwaarde wordt opgeheven en de ruimte voor ondernemers om zelf initiatieven te ontplooiën kleiner wordt. Andere ondernemers pleiten juist wel voor afspraken over algemeen verbindend verklaren.
- Bevorder innovatie.
- Bied laagdrempelig informatie over de recente wijzigingen aan, bijvoorbeeld door een nationaal loket te organiseren die ondernemers helpt om adviesaanvragen aan de Commissie te formuleren.

7.4 Vertrouwen & samenwerking

Onderling vertrouwen is belangrijk in de samenwerking vinden de ondernemers in de workshop. Er kan nog meer samengewerkt worden ondanks dat er al veel samengewerkt wordt. Ondernemers pleiten vooral om samenwerking over producentenorganisaties heen. Primaire ondernemers willen gebruik maken de sterke kanten van iedere producentenorganisatie (zie ook paragraaf 7.3: Wet- en Regelgeving & Samenwerking). Ondanks dat velen realiseren dat vraag en aanbod de prijs bepalen leeft er het idee bij ondernemers dat samenwerking tot betere prijzen leidt. Dat kan alleen als door samenwerking ook de transactiekosten dalen is de stelling. Maar samenwerking kan ook de kosten verlagen door eenduidige kwaliteit en innovaties.

In alle gevallen vormen Nederlandse ketens een beperkt deel van de economisch relevante EU- of wereldmarkt. De invloed van alleen samenwerking tussen primaire producenten op de hoogte van de prijs is naar verwachting zeer beperkt.

Ten aanzien van samenwerking en positieverbetering worden door de aanwezige ondernemers de volgende aanbevelingen gedaan:

- Samenwerking in korte lokale ketens biedt mogelijkheden om een hogere prijs voor de producten te ontvangen zeker als transparant is wat de herkomst is. Dit geldt zeker voor samenwerkingsverbanden die buiten de gebaande paden van supermarkten hun producten willen afzetten. Ook de afzet van voedsel via internet kent een stormachtige ontwikkeling. Hogere prijzen alleen zijn geen garantie voor hogere inkomens omdat in vrijwel alle gevallen de kosten toenemen. Instrumenten als poolen dragen zeker bij tot een stabielere prijsvorming van de primaire sector. De algemene gedachte bij primaire ondernemers is dat samenwerking alleen niet tot hogere prijzen zal leiden.
- Jongeren dienen in een veel eerder stadium meegenomen te worden in 'de waarde van voedsel' waardoor de bereidheid om meer te betalen voor kwaliteit toeneemt in plaats van alleen maar naar de prijs te kijken. Dit geeft ruimte voor meer ondernemers om het toegevoegde waarde product te produceren in Nederland. Met andere woorden, huidige prijzen komen ook tot stand, omdat veel producenten geen idee hebben van de waarde van hun voedsel.
- Toegevoegde waarde zit niet alleen in het product maar ook in de service die je kunt leveren (heb je wel of niet een laad- en losdock? Kun je altijd leveren? Ben je altijd bereikbaar?) Daar valt nog veel te verbeteren, ook door samenwerking.

7.5 Oplossingsrichtingen voor positieverbetering

Aan het slot van de workshop is aan de aanwezige ondernemers gevraagd welke oplossingsrichtingen naar hun mening het meeste bijdragen aan de positieverbetering van ondernemers in de agrarische sector. De top 3 is:

- Prioriteit 1: Consument betrekken
Zelf het positieve verhaal vertellen, voedselonderwijs op basisscholen, bij de retail aan tafel komen. Boeren kunnen zelf actief naar andere sectoren kijken om daar lessen uit te leren en om niet het wiel opnieuw uit te vinden.
- Prioriteit 2: Samenwerken
Vooral kleinere partijen moeten clusteren om de afzet efficiënter te maken. Daar is veel winst te behalen. Werk aan onderling vertrouwen. Biedt daarnaast afzetorganisaties, die in de daghandel, export enzovoort zitten, de mogelijkheid om samen te werken.
- Prioriteit 3: Toegevoegde waarde leveren
Boeren en tuinders zouden beter samen moeten werken om toegevoegde waarde te vermarkten. Een concept is iets anders dan een niche. Een niche is kleiner; een concept is bedoeld om grote marktaandeelen te realiseren. De meeste concepten beginnen echter wel als niche. Maar niches zijn geen oplossing voor iedereen en meestal te klein voor (grootschalige) samenwerkingen.

8 Antwoorden op de onderzoeksvragen

8.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden op basis van de verzamelde informatie uit de sectorbeschrijvingen, de enquête onder primaire producenten, de analyse van het wettelijk kader en de workshop antwoorden gegeven op de vragen vermeld in paragraaf 1.2. De antwoorden op de vragen 3 en 4 zijn samengenomen onder het kopje 'Samenwerking en houding in de agrarische sector' in paragraaf 8.4.

8.2 Prijsvorming in de agrarische sector

Relevante markt

De relevante markt voor de meeste agrarische producten is de EU markt (vlees, eieren, groente en fruit). Voor sommige producten, zoals zuivel, is de wereldmarkt de markt waarop de prijsvorming tot stand komt. De Nederlandse vraag en aanbod is zelden bepalend voor de prijsvorming.

Prijsvorming

Vraag en aanbod zijn voor vrijwel alle producten de bepalende factor voor de prijsvorming. Dit blijkt uit onderzoek dat in het verleden is uitgevoerd (Baltussen et al., 2014; Bunte et al., 2009, 2003), de sectorstudies, de enquêtes en de workshop. Lage prijzen ontstaan als er een groot aanbod is en omgekeerd treden hoge prijzen op als het aanbod klein is. Dit geldt op jaarbasis maar ook binnen jaren; prijzen van vruchtgroenten zijn hoog in het begin van het kalenderjaar als het aanbod beperkt is. De prijs is voor consumenten een belangrijk aankoopcriterium en beïnvloedt de strijd tussen marktpartijen binnen schakels sterk en dus ook de prijsvorming in de agrarische ketens. Voor primaire producenten leidt dit tot een continue druk op de prijzen in Nederland naast de algemene prijsvorming via de vraag en het aanbod. De prijzen van voedingsmiddelen in de Nederlandse detailhandel zijn in vergelijking met de ons omringende landen, gecorrigeerd voor koopkrachtverschillen, laag (Bron: Eurostat).

Verdeling toegevoegde waarde

De prijsvorming en ook de verdeling van de toegevoegde waarde hangt van vele factoren af zoals de lengte van de keten, de mate van bewerking van het product, verpakkingen en houdbaarheid. Hierdoor varieert het aandeel dat de primaire producent ontvangt van 10 tot maximaal 40% van de consumenteneuro.

Handelspraktijken

Binnen dit onderzoek is aan ondernemers gevraagd in welke mate ze te maken hebben met bepaalde handelspraktijken van afnemers. Het algemene beeld uit de enquête is dat de meeste ondernemers weinig of geen oneerlijke handelspraktijken van afnemers ervaren. Tegelijkertijd ervaart zo'n tien tot twintig procent van de ondernemers wel in redelijke of hoge mate oneerlijke handelspraktijken zoals vertraagde betalingen, verplicht meebetalen aan promotiecampagnes van afnemers, of onverklaarbare afkeur. Een groot deel van de ondernemers heeft bovendien het gevoel dat de afnemer vraagt om een beter, duurzamer product (ten aanzien van bijvoorbeeld biodiversiteit, klimaat, dierenwelzijn) te leveren zonder dat daar een beloning tegenover staat. Ook ervaren veel ondernemers druk om de prijzen te verlagen. In april 2018 heeft de Europese Commissie voorstellen gedaan om een aantal oneerlijke handelspraktijken uit te bannen waardoor de positie van primaire ondernemers en midden en kleinbedrijf versterkt wordt (Europese Commissie, 2018).

Samengevat lijken oneerlijke handelspraktijken eerder uitzondering dan regel te zijn, maar er leeft wel een breed gevoel, een druk om meer te moeten leveren tegen een lagere prijs (zie ook box in paragraaf 5.2).

8.3 Wettelijke mogelijkheden en beperkingen voor samenwerking

De huidige EU- en nationale wetgeving rondom GMO en mededinging bieden voor primaire ondernemers volop ruimte om gezamenlijk productie te plannen en af te zetten, naast alle andere mogelijkheden voor samenwerking. Door de Omnibusregeling zijn nieuwe bepalingen ten gunste van producentenorganisaties van toepassing.

De verruiming binnen de Omnibusregeling wordt als positief ervaren door primaire ondernemers. Dit geldt zowel voor de toetsing vooraf als de boeteregeling (alleen beboet voor toekomstige samenwerkingsactiviteiten en niet voor acties in het verleden). Deze aanpassingen verminderen de risico's voor de deelnemers aan de opzet van een samenwerkingsverband binnen de primaire sector aanmerkelijk.

Het wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven is niet of nauwelijks bekend in de agrarische sector. De eerste reactie is positief zeker als er ruimte blijft voor nieuwe initiatieven en als dit geen eisen worden die voor iedereen gaan gelden.

Er kan nog meer samengewerkt worden ondanks dat er al veel samengewerkt wordt (zie box in paragraaf 7.2). Niet alle wettelijke mogelijkheden zijn benut echter soms is ook nog onduidelijk wat wettelijk mag. Bij ondernemers bestaat onduidelijkheid over de geldende wet- en regelgeving. Dit geldt eveneens met betrekking tot processen zoals vooraf een toetsing aanvragen bij de Europese Commissie.

8.4 Samenwerking en houding in de agrarische sector

Vrijwel alle boeren werken samen in de agrarische sector. De meeste samenwerking is er in studieclubs, inkoop van grondstoffen en afzet van producten. De mate van onderlinge samenwerking verschilt per sector. In de varkens- en pluimveehouderij is relatief weinig samenwerking of alleen in studieclubs. Melkveehouderij, akkerbouwers en glasgroentetelers werken samen in zowel de inkoop van grondstoffen als de afzet van producten. In de fruitteelt en vollegrondsgroenteteelt ligt de nadruk op samenwerking in de afzet van producten.

Belangrijke motieven voor primaire ondernemers om samen te werken zijn onder andere afzetzekerheid (stabiele afzet, stabiele prijzen), toegang tot de markt, en lagere kosten. Voor dagverse producten zoals glasgroenten speelt dit volop. Ook hogere verkoopprijzen spelen een rol als motief om samen te werken. Echter, samenwerking alleen zal zelden tot een hogere verkoopprijs van producten leiden als er nog voldoende concurrentie overblijft. Uit de resultaten van de enquête blijkt dat bedrijven die wel samenwerken op het gebied van verkoop van producten even tevreden zijn over de door afnemers geboden prijs en evenveel prijsdruk ervaren als ondernemers die niet samenwerken. Er zijn wel uitzonderingen van samenwerkingsverbanden waar de samenwerking volgens de ondernemers wel tot hogere prijzen hebben geleid, maar daar is dan wel een nichemarkt en een aanbodbundeling van vrijwel 100%.

8.5 Belemmeringen in samenwerking

De belangrijkste belemmeringen voor ondernemers om samen te werken liggen sterk op het sociale vlak: uiteenlopende belangen, gebrek aan transparantie en vertrouwen tussen ondernemers. Dit geldt zowel voor ondernemers die wel samenwerken als voor ondernemers die niet samenwerken.

Een beperkte groep ondernemers (circa 12%) geeft aan dat ze niet samenwerken omdat:

- ze negatieve ervaringen uit het verleden hebben;
- ze geen geschikte collega's kunnen vinden om mee samen te werken;
- ze er de meerwaarde niet van inzien of hun onafhankelijkheid niet willen opgeven.

In de enquête geeft 12% van de ondernemers aan dat ze belemmeringen ervaren vanuit de regelgeving en een deel daarvan noemt expliciet de mededingingswetgeving. Tijdens de workshop blijkt dat relatief veel meer ondernemers belemmeringen voelen vanuit de mededingingswetgeving, waarbij het niet geheel duidelijk is of dit alleen betrekking heeft op onderlinge samenwerking of op samenwerking met andere ketenpartijen.

De grootste angsten onder primaire ondernemers zijn:

- dat er regels (lees wetgeving) komen die voor iedereen gelden (bijvoorbeeld door middel van het wetsvoorstel Ruimte voor Duurzaamheidsinitiatieven). Hierdoor worden bovenwettelijke activiteiten meteen reguliere activiteiten waarvoor in de markt mogelijk geen meerprijs ontvangen wordt terwijl er extra kosten voor gemaakt worden; Hier staat tegenover dat er ook primaire ondernemers zijn die pleiten voor algemene afspraken.
- dat er eisen komen die niet via het product te vermarkten zijn. Voorbeelden hiervan zijn maatregelen om ammoniakemissie te verlagen of de zorgvuldigheidstoets die de Provincie Noord Brabant heeft ingevoerd.

8.6 Samenwerking en prijsvorming

Op theoretische gronden en ook in de praktijk zal samenwerking niet direct tot hogere prijzen voor de afzet van producten leiden. Vraag en aanbod bepalen in belangrijke mate de prijsvorming. Meer effect van samenwerking kan verwacht worden via lagere transactiekosten, kennisdeling en innovatie.

8.7 Conclusies

- Boeren en tuinders hebben vele redenen om samen te werken, waarbij afzetzekerheid, toegang tot de markt, en toegang tot kennis en innovatie heel belangrijk zijn, maar zeker ook hogere verkoopprijzen worden vaak genoemd. De uiteindelijke invloed van samenwerking tussen primaire ondernemers op het prijsniveau af-boerderij is echter - op basis van eerder onderzoek en ook bevestigd door onze bevindingen in de enquête - beperkt. Agrarische markten werken zolang er voldoende andere aanbieders en vragers zijn. Vraag en aanbod bepalen de prijs van het product. Periodiek zijn er wel onevenwichtigheden die de prijzen tijdelijk sterk kunnen laten stijgen of dalen.
- Samenwerking kan via andere wegen dan hogere opbrengstprijzen wel de positie en het inkomen van primaire ondernemers in positieve zin beïnvloeden bijvoorbeeld via lagere transactiekosten, efficiëntieverbeteringen, en het delen van kennis en innovatie.
- Ontsnappen aan de strijd om lage prijzen voor consumenten is mogelijk door speciale onderscheidende producten in supermarkten aan te bieden of door andere afzetkanalen te benutten. Bij kortere ketens waarbij het product meer een 'gezicht' krijgt (herkomst) is een hogere verkoopprijs mogelijk.
- Onderling vertrouwen en afgestemde gezamenlijke belangen zijn belangrijk aspecten in de samenwerking tussen primaire ondernemers.
- Er kan nog meer samengewerkt worden ondanks dat er al veel samengewerkt wordt; Niet alle wettelijke mogelijkheden zijn benut echter soms is ook nog onduidelijk wat wettelijk mag.
- Voor veel wensen die leven bij primaire ondernemers met betrekking tot onderling samenwerken is het wettelijk kader aanwezig (bijvoorbeeld: samenwerking tussen producentenorganisaties, internationaal samenwerken).
- Sommige wensen van ondernemers zijn volgens de GMO wetgeving verboden. Dit geldt bijvoorbeeld voor het naar believen afzetten van groente en fruit buiten de producentenorganisatie waar je lid van bent om. Producenten in de groenten en fruitsector zijn in beginsel verplicht hun totale productie via de aangesloten producentenorganisatie af te zetten. De producentenorganisatie kan op een aantal gronden ontheffing verlenen van de leveringsplicht tot in de regel 25% van het volume of de waarde van de productie van het lid.
- Oneerlijke handelspraktijken lijken eerder uitzondering dan regel te zijn, maar er leeft wel een breed gevoel, een druk om meer te moeten leveren tegen een lagere prijs. Recent zijn door de Europese Commissie voorstellen gedaan om oneerlijke handelspraktijken uit te bannen.

8.8 Aanbevelingen

Voor de overheid

- Informeer primaire ondernemers bijvoorbeeld via RVO.nl over de (on)mogelijkheden van onderlinge samenwerking en samenwerking met andere ketenpartijen. In sommige sectoren zoals de intensieve veehouderij is nog een algemene onbekendheid met de mogelijkheden voor onderlinge samenwerking of met ketenpartijen, terwijl in de plantaardige sector niet alle ondernemers geheel bekend zijn met de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van wetgeving met betrekking tot samenwerking.
- Help ondernemers met een loket om de samenwerking goed vorm te geven; hoe ziet bijvoorbeeld een aanvraag bij de Europese Commissie voor een advies over de toepassing van EU-mededingingsregels op een op te richten samenwerking eruit en waar moet de aanvraag voor zo'n 'comfort letter' in Brussel ingediend worden. Belangrijk is om negatieve ervaringen te voorkomen bij samenwerkingsverbanden.
- Hoewel een minderheid van de ondernemers te maken heeft met door hen als oneerlijk ervaren handelspraktijken, komen deze toch in alle sectoren voor. De initiatieven die in Brussel op dit terrein worden ontplooid, zijn een goede eerste stap om oneerlijke handelspraktijken uit te bannen. Ondersteun deze ontwikkelingen en toets of ze aansluiten bij de behoefte van de specifieke groep ondernemers die met dergelijke handelspraktijken te maken heeft.
- Overweeg om meer maatschappelijke aandacht te organiseren voor de positieve bijdragen van de Nederlandse agrarische sector aan duurzaamheid (bijvoorbeeld de langzaam groeiende kip en Weidemelk), zoals door de promotie van de Nederlandse agrarische sector in het onderwijs of bij consumenten.

Voor primaire producenten

- Onderzoek of je een vergaande samenwerking met collega's wilt. De wettelijke ruimte is groot en de positie in de keten wordt sterker door afzetzekerheid, betere toegang tot de markten en toegang tot kennis en informatie zonder de garantie op hogere prijzen. Dit geldt zeker voor sectoren waarin op dit moment nog relatief weinig collectieve verkoop en onderhandeling plaatsvindt, zoals pluimveevlees, varkensvlees en akkerbouw (industrieaardappelen, uien), en zeker indien gestreefd wordt naar de ontwikkeling en vermarkting van een bovenwettelijk duurzaam product.
- Onderzoek of je gezamenlijk, al dan niet met overheidsbetrokkenheid, een private samenwerkingsvorm wilt oprichten voor onderzoek, productontwikkeling en marktontwikkeling. Erkende branche organisaties - die in vrijwel alle agroketens bestaan - zijn bijvoorbeeld een plek om collectieve initiatieven op dit gebied te ontwikkelen.

Voor aanvullend onderzoek

- Ondernemers ervaren in hoge mate prijsdruk en een discrepantie tussen de hogere eisen die afnemers stellen ten aanzien van duurzaamheid van producten en de betaalde prijs. Nader onderzocht dient te worden of deze ervaring onderbouwd kan worden met feiten.
- Onderzoek welke voor- en nadelen kleven aan de invulling van de verschillende wensen die leven in de praktijk. Een wens uit de workshop is dat samenwerking tussen coöperaties en producentenorganisaties mogelijk gemaakt moet worden waarbij een taakverdeling bijvoorbeeld ten aanzien van aanbod van producten over producentenorganisaties geldt; Onduidelijk is momenteel door het gebrek aan jurisprudentie wat precies wel en niet mag.

Literatuur en websites

Agrimatie.nl/ voedsel economisch bericht

<https://www.agrimatie.nl/PublicatiePage.aspx?subpubID=2525§orID=3534&themaID=2280>

AMTF, Improving market outcomes; Enhancing the position of farmers in the supply chain, (2016), Report of the Agricultural Markets Task Force. Brussels, November 2016

Asseldonk, M.A.P.M. van, I. Tzouramani, L. Ge, L. en H.C.J. Vrolijk (2016) Adoption of risk management strategies in European agriculture. Studies in Agricultural Economics 118 (3). - p. 154 - 162.

Arrow, K.J. 'Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention'. In The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, NBER, Princeton: Princeton University Press, 1962, pp. 609-625.

Baltussen, W.H.M., M.N.A. Ruijs, N. Bondt, M.A. van Haaster-de Winter, R. Hoste, V.M. Immink, M. Kornelis, H.J.M. Kortstee en G.M. Splinter (2017) Transparantie in de varkensketen Wageningen : Wageningen Economic Research, (Wageningen Economic Research rapport 2017-039) - 64

Baltussen, W.H.M., M. Kornelis, M.A. van Galen, K. Logatcheva, P.L.M. van Horne, A.B. Smit, S.R.M. Janssens, A. de Smet, N.F. van Zelst, V.M. Immink, E.B. Oosterkamp, A. Gerbrandy, W.B. van Bockel en T.M.L. Pham, (2014). Prijsvorming van voedsel; Ontwikkelingen van prijzen in acht Nederlandse ketens van versproducten. Nota LEI 14-112.

Boerderij, 2018, <http://www.boerderij.nl/Akkerbouw/Achtergrond/2018/2/Bietenprijs-2018-wordt-lager-250337E/>

Brincat, A. (2015), Bilateral Oligopoly; Countervailing Market Power. Symposia Melitensia Number 10

Bunte, F., M. van Galen, E. Kuiper en S. Goddijn (2003), Macht en prijsvorming in agrofoodketens, Den Haag, LEI, Rapport 5.03.01.

Bunte, F., J. Bolhuis, C. de Bont, G. Jukema en E. Kuiper (2009), Prijsvorming van voedingsproducten, Den Haag, LEI Wageningen UR, Nota 09-074.

Bunte, F.H.J., B.M.J. van der Meulen, K. Logatcheva en E.S. Georgiev (2011), Mededinging en transparantie; randvoorwaarden voor concurrentie en duurzaamheid. LEI Wageningen UR, Rapport 2011-050. November 2011.

Chartier, O. en M. van Galen (2018). Study on Producer Organisations and their activities in the olive oil, beef and veal, arable crops sectors. Presentation to the European Competition Network, 27 March 2018, Brussels.

Danau, A., J. Flament en D.V.D. Steen (2011), Choosing the right strategies for increasing farmers' market power. NGO-DE Project 'Agrifood policies and regional integration: putting European-African solidarity into practice' (EuropeAid/124803/C/ACT/RUE).

Europese Commissie (2018) http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-2702_en.htm website benaderd op 4 mei 2018.

-
- Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Comparative_price_levels_for_food,_beverages_and_tobacco (benaderd op 14 mei 2018)
- Galbraith, J.K. (1954), Countervailing power. *The American Economic Review*, Vol. 44, No. 2, Papers and Proceedings of the Sixty-sixth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1954), pp. 1-6
- Geurts (2016), Een eerlijke boterham, over het versterken van de voedselketen. https://www.tweedekamer.nl/debat_en_vergadering/commissievergaderingen/details?id=2016A05072
- Hanisch, M., J. Rommel, en M. Müller (2013), The Cooperative Yardstick Revisited: Panel Evidence from the European Dairy Sectors. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 11, 151-162.
- Heide, M.C. van der, C.P.A. van Wagenberg en L.O. Judge, 2016. Gedragscode eerlijke handelspraktijken; Quick-scanevaluatie. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Report 2016-022
- Höhler, J. en R. Kühl (2017). Dimensions of member heterogeneity in cooperatives and their impact on organization-a literature review. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 2017.
- Katz, M.L. and H.S. Rosen, (1997) *Microeconomics*. 3rd (Third) edition, the McGraw-Hill Companies
- LTO (2018) <http://www.lto.nl/actueel/Nieuws/10893346/Voorkom-oneerlijke-handelspraktijken> (benaderd op 13 april 2018)
- Milieukeur (2017) <http://www.milieukeur.nl/34/m/nieuws/538/details.html>
- Müller, M., M. Hanisch, A. Malvido, J. Rommel en J. Sagebiel (2018). 'The structural effect of cooperatives on price volatility in the European dairy sector.' *Applied Economics Letters* 25(8): 576-579.
- Rijksoverheid (benadert op 28 maart 2018): <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2018/03/20/kabinet-maakt-ruimte-voor-duurzaamheidsinitiatieven>
- Rutte III (2017) 'Vertrouwen in de toekomst' Regeerakkoord 2017 - 2021. 10 oktober 2017
- Schouten (2017) Toespraak van minister Schouten (LNV) bij de conferentie 'Cap sur la Pac 2020 in Parijs op 19 december 2017. <https://www.nederlandwereldwijd.nl/actueel/nieuws/2017/12/21/bezoek-minister-schouten-van-Inv-aan-parijs>

Wageningen Economic Research
Postbus 29703
2502 LS Den Haag
T 070 335 83 30
E communications.ssg@wur.nl
www.wur.nl/economic-research

Wageningen Economic Research
RAPPORT
2018-027

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



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



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

Rapport 2018-027
ISBN 978-94-6343-792-9

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



Positie primaire producent in de keten

Bijlage 1: Sectorbeschrijvingen

Michiel van Galen, Gerben Doornwaard, Peter van Horne, Robert Hoste, Bas Janssens, Ruud van der Meer,
Gerben Splinter, Rob Stokkers



WAGENINGEN
UNIVERSITY & RESEARCH

Positie primaire producent in de keten

Bijlage 1: Sectorbeschrijvingen

Michiel van Galen, Gerben Doornewaard, Peter van Horne, Robert Hoste, Bas Janssens, Ruud van der Meer, Gerben Splinter, Rob Stokkers

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

<https://doi.org/10.18174/452740>.

Wageningen Economic Research
Wageningen, juni 2018

RAPPORT
2018-027

Michiel van Galen, Gerben Doornewaard, Peter van Horne, Robert Hoste, Bas Janssens, Ruud van der Meer, Gerben Splinter, Rob Stokkers, 2018. *Positie primaire producent in de keten; Bijlage 1: Sectorbeschrijvingen*. Wageningen, Wageningen Economic Research, Rapport 2018-027. 62 blz.

Trefwoorden: Samenwerking; primaire ondernemers, prijsvorming

Dit rapport is gratis te downloaden op <http://edepot.wur.nl/453272> of op www.wur.nl/economic-research (onder Wageningen Economic Research publicaties).

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



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

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

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

Wageningen Economic Research is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

Wageningen Economic Research Rapport 2018-027 | Projectcode 2282100269

Inhoud

1	Inleiding	5
2	Akkerbouw	6
3	Glasgroente	16
4	Vollegrondsgroente	23
5	Fruit	29
6	Zuivel	35
7	Varkens	42
8	Pluimvee: pluimveevlees	49
9	Pluimvee: eieren	57

1 Inleiding

Dit rapport is een bijlage bij het hoofdrapport *Positie primaire producent in de keten; samenwerking en prijsvorming* (Baltussen et al., 2018). De positie van de primaire producent in de voedselketen is een terugkerend onderwerp in de maatschappelijke discussie en in de nationale en EU-politiek. In opdracht van het ministerie van LNV heeft Wageningen Economic Research een studie uitgevoerd waarin de volgende onderzoeksvragen centraal staan:

1. Hoe komt de prijsvorming in een aantal ketens tot stand en hoe wordt dat weerspiegeld in machtsverhoudingen, handelspraktijken, markttransparantie, transactiekosten en - zo mogelijk - in de verdeling van de toegevoegde waarde in de keten?
2. Welke samenwerking tussen primaire producenten is op basis van de huidige EU- wet- en regelgeving toegestaan en welke mogelijkheden worden daaraan toegevoegd door de omnibusverordening en het toekomstige wetsvoorstel ruimte voor duurzaamheidsinitiatieven?
3. Hoe werken primaire producenten samen in ketens?
4. Wat vinden primaire producenten van horizontale en verticale samenwerking in de keten?
5. Welke belemmeringen doen zich voor bij samenwerking van primaire producenten in agrarische ketens en hoe kunnen die belemmeringen worden weggenomen?
6. Wat is de invloed van samenwerking op de prijsvorming?

Het onderzoek is met name gebaseerd op een enquête onder boeren en tuinders uit een zevental sectoren en een workshop met ondernemers. Als basis voor de enquête en voor de analyse is echter een korte deskstudie uitgevoerd waarin bestaande kennis over de sectoren en ketens is gebundeld. Het betreft de volgende sectoren:

1. akkerbouw
2. glasgroente
3. vollegrondsgroente
4. fruit
5. zuivel
6. varkens (zeugen en vleesvarkens)
7. pluimvee
 - pluimveevlees
 - eieren.

Per sector worden een aantal onderwerpen beschreven:

- productie, handel en verwerking
- ketenstructuur
- verdeling toegevoegde waarde
- governance, prijsvorming en handelspraktijken
- transactiekosten en risico's
- markttransparantie en marktmacht
- samenwerking.

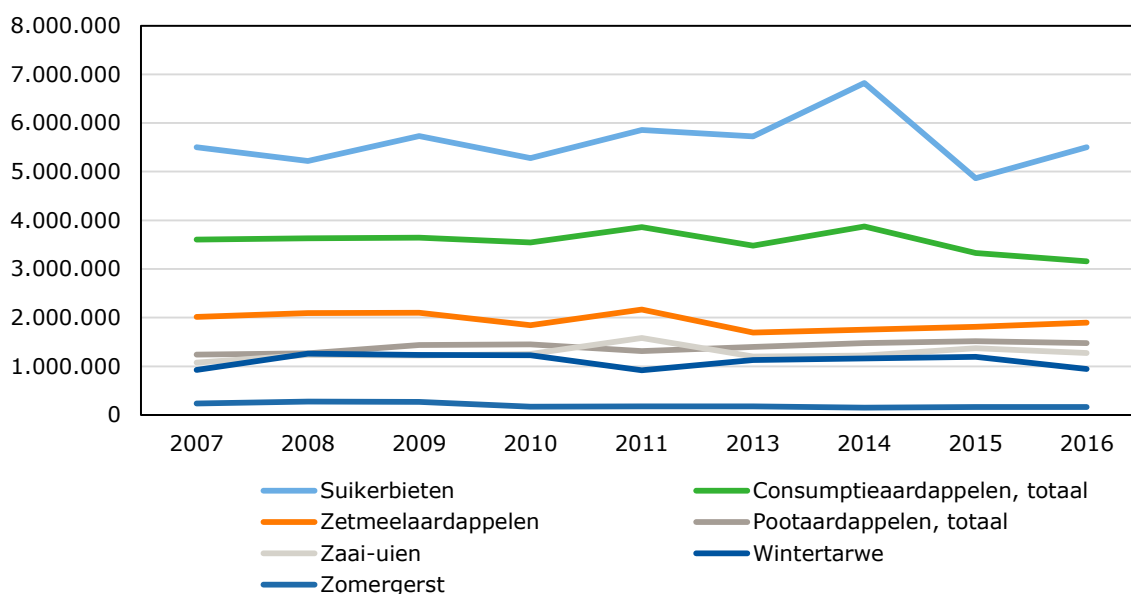
De eerste twee onderwerpen beschrijven de omvang en ontwikkelingen in de productie, de handel, verwerking en consumptie, en de partijen die een rol spelen in de ketens in deze sectoren die de boeren verbinden met de eindconsument. De volgende twee onderwerpen gaan in op de verdeling van de toegevoegde waarde en manier waarop prijzen tot stand komen. De laatste drie onderwerpen belichten een aantal specifieke onderwerpen die de marktwerking in de sectoren beïnvloeden; transactiekosten en risico's, transparantie en marktmacht, en samenwerking tussen primaire producenten onderling en met ketenpartijen. De beschrijvingen in deze bijlage zijn opgesteld door sectordeskundigen van Wageningen Economic Research, en onderbouwd met data die binnen de beperkte tijd van dit onderzoek beschikbaar waren.

2 Akkerbouw

Door Bas Janssens

Productie, handel en verwerking

De Nederlandse akkerbouw omvat circa 504.000 ha (exclusief snijmais). Van de 18.185 bedrijven die akkerbouwgewassen telen worden 10.820 bedrijven getypeerd als akkerbouwbedrijf (CBS statline, 2016).

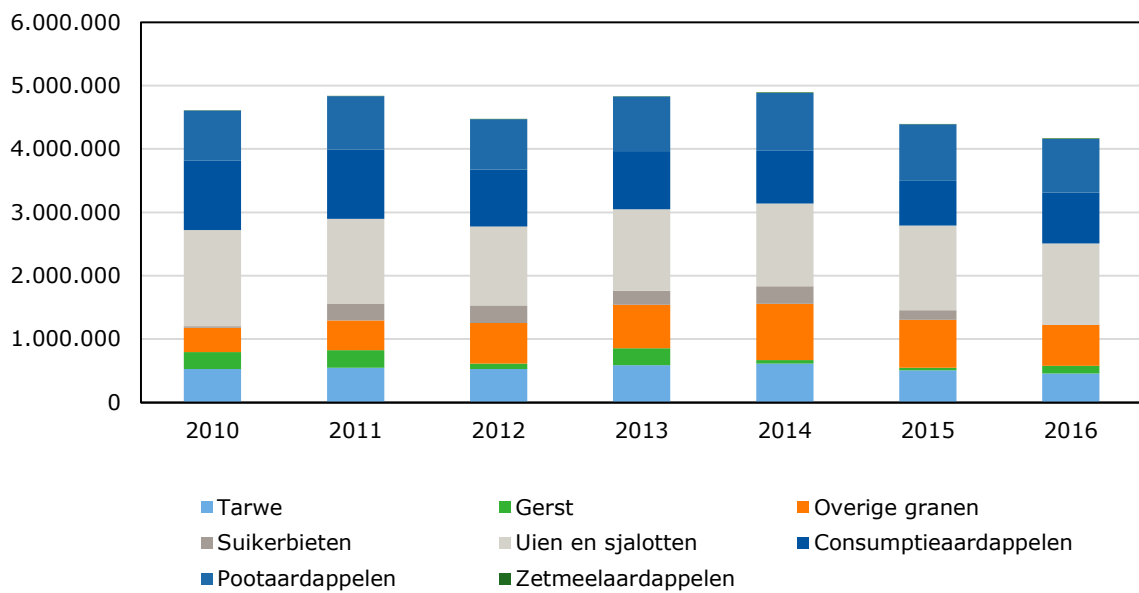


Figuur 2.1 Productie van de belangrijkste akkerbouwgewassen, bruto-opbrengst in tonnen
Bron CBS statline, bewerking Wageningen Economic Research.

De productie van de belangrijkste akkerbouwgewassen is in het algemeen vrij stabiel (figuur 2.1). De productie van de hoofdgewassen aardappelen (totaal), suikerbieten en tarwe bedroeg in 2016 respectievelijk 6,5, 5,5 en 1,1 miljoen ton (CBS). Met name door weersomstandigheden fluctueren de opbrengsten van jaar tot jaar, de arealen variëren hooguit enkele procenten. Naast de hoofdgewassen worden graszaden, handelsgewassen en akkergroenten geteeld. De teelt van akkergroenten (onder andere uien, groene erwten, spinazie, sperziebonen, kool en peen) omvat jaarlijks een kleine 58.300 ha (inclusief 33.400 ha uien).

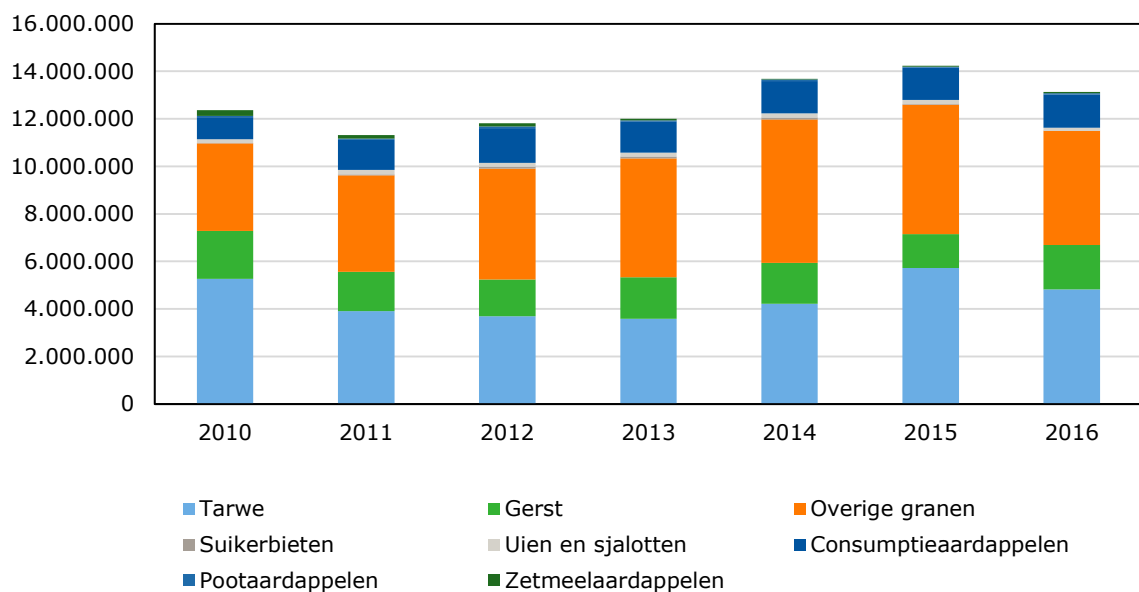
Poot-, consumptieaardappelen en uien vormen qua volume de grootste akkerbouwexportproducten (figuur 2.2). Een groot deel van de pootaardappelen en uien worden in Nederland gesorteerd en verpakt voor wereldwijde export: meer dan de helft van het volume vindt zijn bestemming buiten de EU. Van de consumptieaardappelen wordt ruim 900.000 ton onbewerkt geëxporteerd voor de versmarkt of industriële verwerking in het buitenland. Een belangrijk deel van de consumptie- en zetmeelaardappelen wordt in de vorm van respectievelijk aardappel- en zetmeelproducten geëxporteerd (niet in figuur weergegeven). Circa 80% van de consumptieaardappelen wordt in Nederland verwerkt tot aardappelproducten die voor een belangrijk deel (75%) wereldwijd worden geëxporteerd. Vrijwel alle in Nederland geteelde suikerbieten en zetmeelaardappelen worden in Nederland verwerkt. De export van granen betreft onder andere ook doorvoer. Van de industriegroenten wordt een deel (circa 45%) geëxporteerd naar met name bedrijven in België.

Omgekeerd importeert de diepvries- en conservenindustrie grondstoffen uit Duitsland en België (Buurma et al., 2009).



Figuur 2.2 Exportvolume akkerbouwgewassen, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

Het grootste deel van de import van akkerbouwgewassen bestaat uit granen (figuur 2.3). Granen worden in Nederland verwerkt in veevoeders en brood. Omdat de productie van bakwaardige granen binnen Nederland bescheiden is, wordt bakwaardige tarwe geïmporteerd uit met name Frankrijk en Duitsland. Een deel van de gerst wordt naast veevoeders gebruikt als grondstof voor mout ten behoeve van de bierproductie. De import van consumptieaardappelen is bestemd voor de aardappelverwerkende industrie en nieuwe tafelaardappelen in de periode april-juni.



Figuur 2.3 Importvolume akkerbouwgewassen, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

Ketenstructuur en activiteiten

De eerste schakel in de keten van akkerbouwproducten wordt gevormd door de producenten van zaden en ander uitgangsmateriaal. Elk gewas heeft eigen veredelingsbedrijven die nationaal en internationaal opereren. Deze bedrijven zijn veelal ook in Nederland gevestigd. Het vermeerderen vindt plaats op gespecialiseerde bedrijven in Nederland en/of het buitenland. Zaden en pootgoed moeten zijn goedgekeurd (Nederlandse Algemene Keuringsdienst) voor ze in de handel gebracht mogen worden.

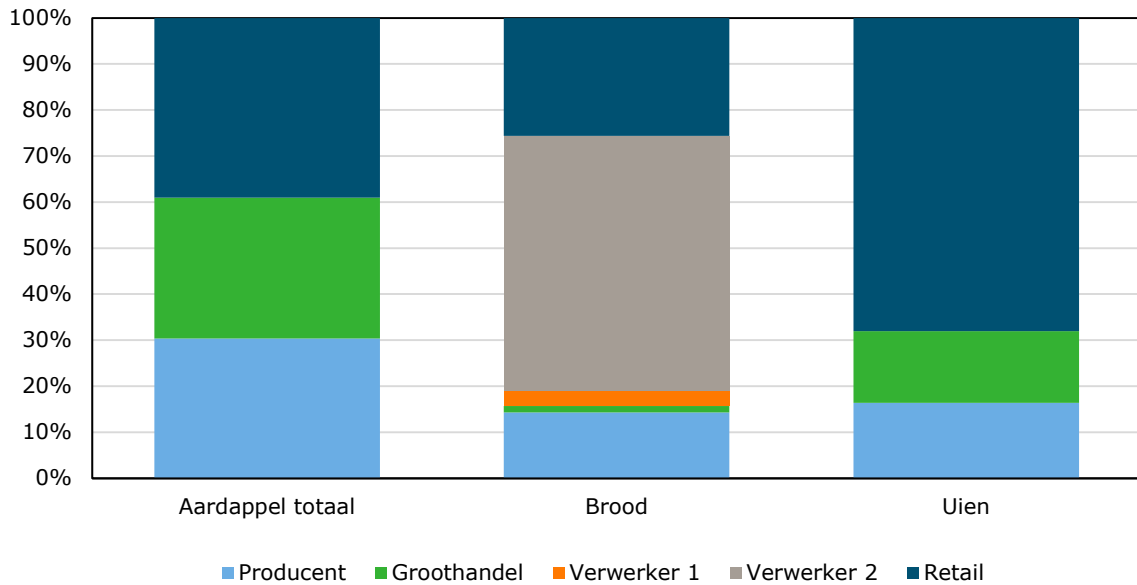
De Nederlandse akkerbouwers zetten de diverse producten af via verschillende ketens. Granen, aardappelen, suikerbieten en zaaiuien hebben elk hun eigen afzetketen. Alle suikerbieten worden rechtstreeks afgezet aan de suikerindustrie (Coöperatie Koninklijke Cosun U.A.) die de bieten verwerkt tot suiker die wordt afgezet naar de dranken- en levensmiddelenindustrie en retail (onder andere van Gilse). Er is in Nederland maar één grote afnemer van suikerbieten en in die zin hebben boeren weinig keuze in afnemers. Die ene afnemer is echter wel een coöperatie van boeren en in die zin zijn de boeren zelf eigenaar en verwerker (hoewel het belang van de individuele boer, coöperatie en van het bedrijf niet altijd overeen hoeven te komen op de korte termijn). Granen worden ingezameld door graancollecteurs die veelal ook opslag, drogen, schonen en verkoop organiseren. Sommige telers beschikken over een eigen graanopslag. Gedurende het jaar verkopen deze collecteurs de granen aan afnemers (veevoederindustrie, mouterijen, maalderijen, handelaren). Nederlandse tarwe is minder geschikt voor verwerking in brood en wordt grotendeels verwerkt in veevoerders. Zetmeelaardappelen worden geleverd aan de aardappelzetmeelindustrie die ze verwerkt (AVEBE) tot een groot scala aan zetmeelproducten die wereldwijd worden afgezet. De afzet van pootaardappelen wordt georganiseerd door handelshuizen (onder andere HZPC, Agrico). Het leeuwendeel van de consumptieaardappelen (industrie- en tafelaardappelen) wordt rechtstreeks geleverd aan de aardappelverwerkende industrie (McCain, Farm Frites, Aviko, Lamb Weston Meijer) die ze verwerkt tot aardappelproducten zoals frites, koelverse aardappelproducten en chips. Een beperkt deel van de consumptieaardappelen wordt door handelaren verhandeld naar de industrie, voor export of afgezet als tafelaardappel. Voor tafelaardappelen worden veelal specifieke rassen en productspecificaties (onder andere sortering) gebruikt. Uien worden afgezet aan gespecialiseerde uienverwerkers-/handelaren. Circa 80% van de uien wordt in Zeeland verwerkt, met name voor de export.

Van de andere groenten die op akkerbouwbedrijven worden geteeld wordt een belangrijk deel afgezet naar de diepvries- en conservenindustrie (onder andere Coroos, HAK en Oerlemans). De teelt en verwerking van industriegroenten is gebaseerd op een strakke planning (zaai- en oogstschema) zodat de fabrieken gedurende de oogstperiode continu en efficiënt draaien. De meeste verwerkers en handelaren hebben een belangrijk deel van hun grondstoffenvoorziening bij eigen groepen telers ondergebracht, vanwege risicospreiding veelal ook in verscheidene regio's. Enkele verwerkers hebben geen eigen telers en betrekken hun grondstoffen uitsluitend via handelaren (onder andere Laarakker Groenteverwerking, coöperatieve Telersvereniging de Schakel, Green Organics), vaak op basis van contracten. Handelaren hebben dan overeenkomsten met deze verwerkers. Ze leveren op contract of verkopen het product - soms na een bewerking (wassen en sorteren) op het eigen bedrijf (waspeen) - aan verwerkers. Waspeen wordt vaak op sortering doorverkocht. Elke groenteverwerker inventariseert jaarlijks de eigen grondstofbehoefte voor het komende seizoen. Vanaf half oktober worden door de verkoopafdelingen de voorraden en overeengekomen of te verwachten verkopen voor komend seizoen zo goed mogelijk ingeschat. Op basis daarvan wordt de volumebehoefte aan grondstoffen, de benodigde kwaliteit (onder andere sortering) en hoeveelheid per regio vastgesteld. Vervolgens starten de onderhandelingen met telersverenigingen (collectief namens telers) en handelsbedrijven. Idealiter is dit proces, wat continu verloopt, eind januari afgerond, maar als het proces stroef verloopt, gaat de tijdsdruk een rol spelen. Handelaren ontvangen hun orders van de groenteverwerkers tussen januari en maart. Deze orders worden omgezet in hectares die gecontracteerd gaan worden (Buurma et al., 2009).

Het grootste deel van de akkerbouwers levert een gangbaar product. Ongeveer 3% van de bedrijven met akkerbouwgewassen teelt biologisch. Slechts incidenteel worden biologische suikerbieten en zetmeelaardappelen geteeld: biologische verwerking ontbreekt. Biologische telers zetten hun biologische producten zoals consumptie- en pootaardappelen, granen en uien af naar specifieke kanalen (onder andere gecertificeerde afnemers).

Verdeling toegevoegde waarde

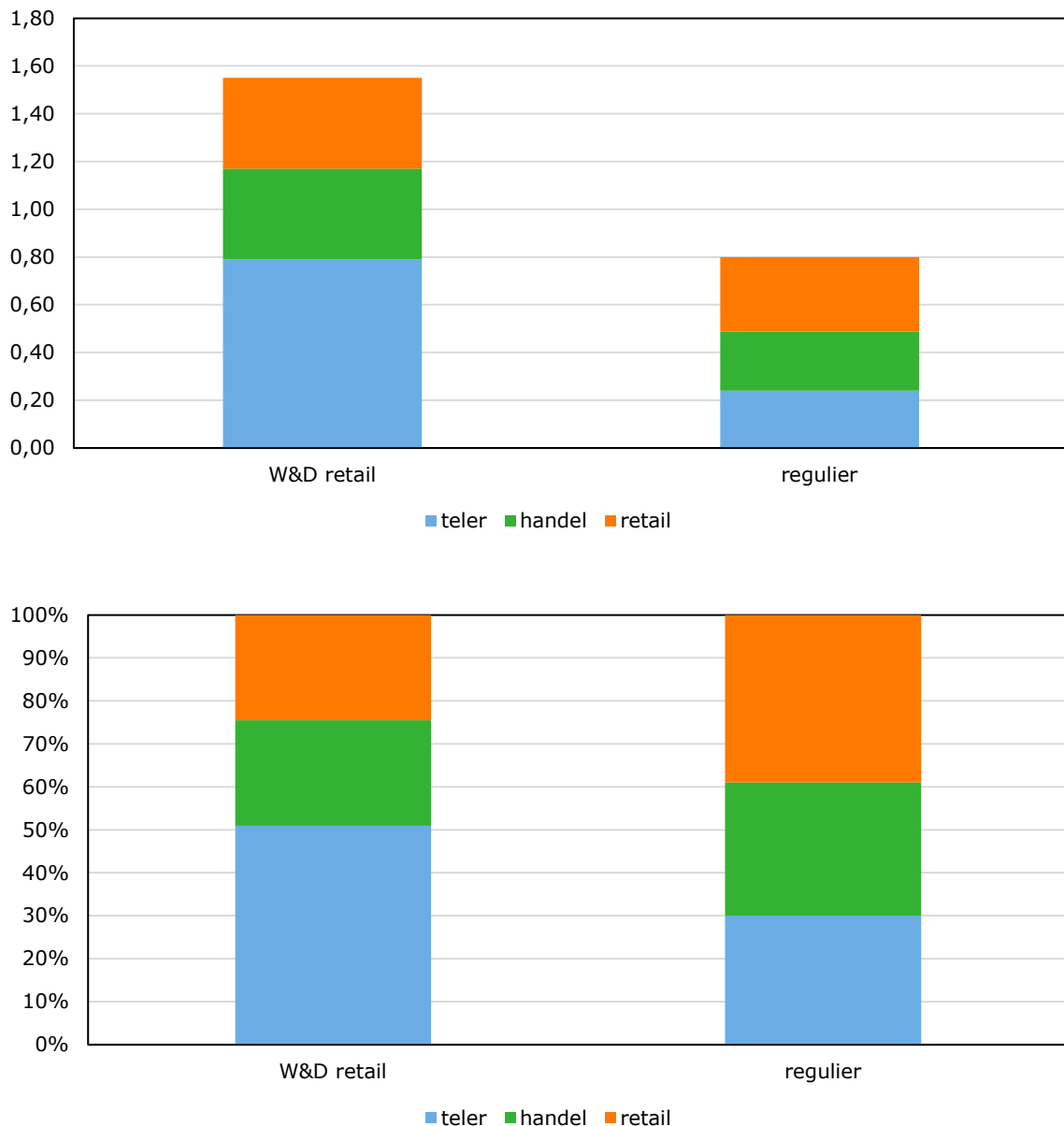
Figuur 2.4 illustreert de verdeling van de consumenteneuro in de supermarkt voor tafelaardappel, brood en uien.



Figuur 2.4 Verdeling van de consumenteneuro in de supermarkt over ketenpartijen, 2012-2014
Bron: Baltussen et al. (2014).

De opbouw van de consumenteneuro is afhankelijk van het product, de bewerkingen (vers/bewerkt), het bewerkingrendement en verkoopkanaal (supermarkt, snackbar of fastfoodketen). Van de verkoopprijs van een kilo frites in de snackbar komt 3-4% bij de teler terecht en van een euro ingevroren frites in de supermarkt 20% (Janssens et al., 2006). Van een euro tafelaardappelen komt 25-30% bij de teler terecht (Janssens et al., 2006; Baltussen et al., 2014).

Een vergelijking van de afzet van gangbare tafelaardappelen via de supermarkt (Baltussen et al., 2014) en biologische tafelaardappelen via een korte keten (Willem & Drees) laat zien dat de korteketenteler een hogere prijs en ook een groter deel van de consumenteneuro ontvangt (figuur 2.5). De korte keten teler moet daar echter meer werk voor verrichten (arbeid) én meer investeren (kapitaal). De biologische teelt vergt meer arbeid (onder andere wieden) evenals werkzaamheden die samenhangen met het afzetklaarmaken (bewaren, sorteren, verpakken) wat door de teler zelf wordt gedaan in plaats van door de verpakker. De investeringen die nodig zijn betreffen wiedoapparatuur en sorteer- en verpakkingsmachines. Dit voorbeeld toont dat een andere margeverdeling gepaard gaat met andere verdeling van werkzaamheden tussen ketenpartijen. In vergelijking met het volume industrieaardappelen gaat het om beperkte hoeveelheden die via deze kanalen worden afgezet. Het vergt wekelijks organisatie en inspanning van de teler om partijen volgens afgesproken specificaties voor de verkoop klaar te maken.



Figuur 2.5 Opbouw kg-prijs (boven: absoluut (euro per kg) en onder: relatief (%)) van de consumenteneuro aardappelen in de supermarkt voor gangbare aardappelen (regulier) en korte keten aardappelen

Bron: Janssens en Van der Schans (2016).

Voor de meeste producten ontbreekt inzicht in de opbouw van de brutomarge in de keten. Het grootste volume akkerbouwproducten wordt verwerkt tot producten die ingrediënten vormen voor de binnen- en buitenlandse levensmiddelenindustrie (onder andere meel, zetmeel, suiker).

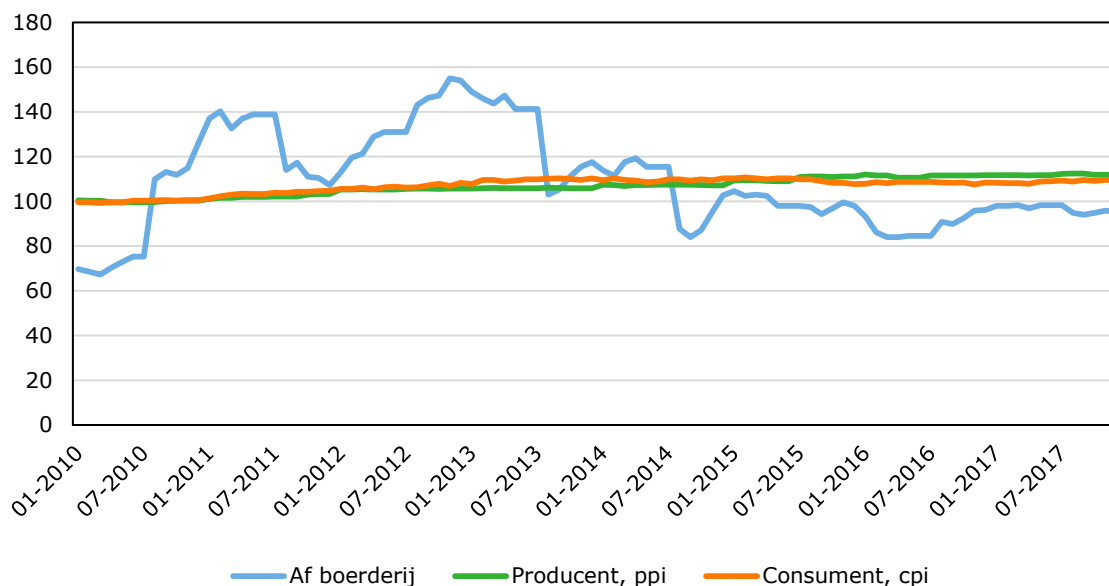
Governance, prijsvorming en handelspraktijken

De akkerbouwsector kent een grote diversiteit aan ketens en handelsafspraken. In geval van suikerbieten zijn telers lid van de coöperatie Cosun wat hen recht geeft op levering van bieten (leveringsbewijs, toegewezen quotumbieten, surplusbieten (volume bieten geteeld boven quota volgens leveringsbewijzen) en overschotbieten. Voor de uitbetaling hanteert Cosun een basisprijs per ton bieten (17% suiker en een winbaarheid van 91 punten). Deze basisprijs wordt verhoogd met de ledentoeslag die wordt bepaald door de winst van de 6 dochterbedrijven van Cosun.¹ Vervolgens wordt

¹ Suiker Unie (bieten), Aviko (aardappelen), Sensus (cichorei), SVZ (groente- en fruitingrediënten), Duynie (voergrondstoffen) en New Business (alternatieve toepassingen van de grondstoffen).

de prijs berekend op basis van het werkelijke suikergehalte en de winbaarheid (*De Boerderij*, februari 2018). Ook worden tarrakosten verdisconteerd.

Granen worden vooral via de pool afgezet inclusief eventueel kwaliteitstoeslagen en bewaarvergoeding. Figuur 2.6 illustreert het verloop van telersprijs van tarwe, de prijs van broodproducenten en de winkelprijs van brood. De producenten- en consumentenprijs zijn licht stijgend, terwijl de telersprijs volatiel zijn. De prijsvorming hangt af van het aanbod van en vraag naar graan op de wereldmarkt.

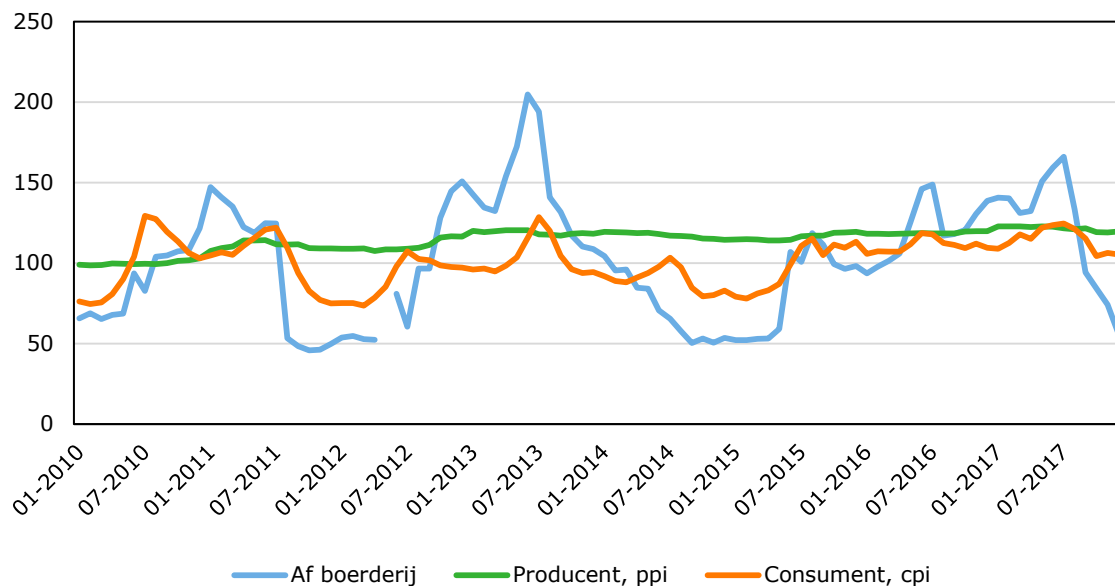


Figuur 2.6 Prijsindices van Nederlandse tarwe tot brood (2010=100)

Bron: Agrimatie, voedselprijzenmonitor.

Zetmeelaardappeltelers leveren zetmeelaardappelen aan coöperatie AVEBE op basis van de aandelen die ze bezitten: telers met aandelen zijn verplicht te leveren. Om te zorgen dat de hoeveelheid geleverde aardappelen zo goed mogelijk wordt afgestemd op de marktvraag hanteert AVEBE een ABC-systeem. Ieder lid committeert zich tot het leveren van een zelf te bepalen volume zetmeel per aandeel, het A-volume. Het A-volume bedraagt minimaal 4 ton (leverplicht) en maximaal 5 ton (leverrecht: B-volume) aardappelzetmeel per aandeel. Indien de geleverde hoeveelheid aardappelzetmeel groter is dan de zelf opgegeven hoeveelheid A-volume, dan wordt het volume boven A tot maximaal 5 ton per aandeel aangemerkt als het B-volume. Alles boven het A+B-volume (het maximale leverrecht van 5 ton zetmeel per aandeel) is C-volume (Avebe, september 2016). Het ABC-systeem is de basis voor de uitbetaling die afhankelijk is van de bedrijfsprestatie.

De aardappelverwerkende industrie sluit voor de aanvang van het teeltseizoen (december-januari) contracten af met de telers en handelaren. De industrie stemt de inkoop af met de afnemers (retail, food service, fast food: 'Frites al verkocht voordat de potter de grond ingaat.'). Hierdoor wordt 75-90% van de benodigde grondstof vooraf gecontracteerd, de overige aardappelen worden gaande het seizoen op de vrije markt ingekocht (Smit, 2008). Het leeuwendeel van de consumptieaardappelen wordt geleverd op basis van hectare-ton contracten: een vastgestelde hoeveelheid per ha tegen contractprijs; voor extra geleverde aardappelen boven de gecontracteerde hoeveelheid, de zgn. meeleveraardappelen, wordt de dagprijs vergoed. Er bestaat een grote diversiteit aan contractvormen (onder andere poolcontracten, klikcontract) maar telers kunnen ook kiezen voor vrije handel of termijnmarkt (Janssens, 2010). Naast eenjarige contracten worden tegenwoordig ook meerjarige afspraken gemaakt. Voor producten die vrij verhandeld kunnen worden is prijsinformatie beschikbaar. Figuur 2.7 illustreert het prijsverloop van aardappelprijzen (af land), de verkoopprijzen van producenten en de prijs die de consument in de winkel betaald voor aardappelen en aardappelproducten.



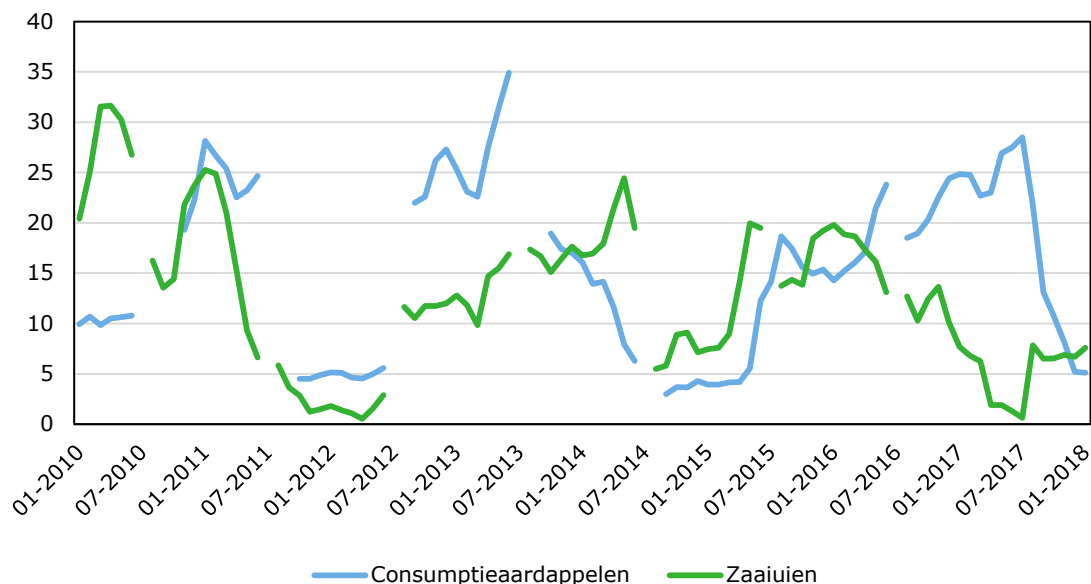
Figuur 2.7 Prijsindices van consumptieaardappelen en aardappelproducten (2010=100)
Bron: Agrimatie, voedselprijzenmonitor.

De marktsituatie (vraag en aanbod) in Noordwest-Europa bepaalt de fluctuatie van telersprijs van aardappelen. In 2015 had Nederland 12,5% van de totale EU-aardappelproductie. Nederland is na Duitsland en Frankrijk grootste producent van aardappelen in EU. De gemiddelde verkoopprijzen van producenten zijn vrij stabiel vanwege de gemaakte contractafspraken met hun afnemers.

De meeste pootaardappeltelers telen pootaardappelen op basis van overeenkomsten² met handelshuizen (onder andere HZPC, coöperatie Agrico). Van de circa 500 rassen die in Nederland worden vermeerderd worden er in Nederland 90 geconsumeerd; de meeste rassen gaan naar de exportmarkten waar consumenten andere producteisen/wensen hebben wat betreft schilkleur, wit of geelvezelig, kookeigenschappen, of waar de productieomstandigheden anders zijn dan in Nederland. Op aangeven van de handelshuizen of afnemers worden partijen door de teler, of op een centrale locatie door het handelshuis, gesorteerd, verpakt en gereedgemaakt voor verzending. Rassen zijn veelal eigendom van het handelshuis of kweker (rassen met kwekersrecht: licentie- of monopolierassen) waarbij telers de plicht hebben de aardappelen aan het betreffende handelshuis te leveren. Daarnaast worden vrije rassen geteeld. Handelshuizen hanteren een poolstelsel, waarbij rekening gehouden wordt met rassen, sortering, enzovoort. De uitbetaling wordt bepaald door de internationale vraag naar pootgoed en het aanbod van gecertificeerd pootgoed en gerealiseerde prijzen. Andere factoren die van invloed zijn op de prijs zijn ras, klasse, sortering, leveringsmoment, en kwaliteit (gecertificeerd pootgoed). Boven op de uitbetalingsprijs, ontvangen telers ook vergoedingen voor het opslaan, sorteren en voor het opzakken van de aardappelen. Voor de monopolierassen worden de kosten voor licentierechten op de prijs ingehouden.

Net als consumptieaardappelen zijn ook de prijzen van uien volatiel (figuur 2.8). Zaaiuien worden voor 80% verwerkt (sorteren, verpakken) door uienverwerkers in Zeeland.

² Volgens Algemene handelsvoorwaarden pootaardappelen 2015.



Figuur 2.8 Verloop van de prijzen van consumptieaardappelen en zaaiuien (2010-2017), euro per 100 kg

Bron: Agrimatie, voedselprijzenmonitor.

Elke verwerker en handelaar van industriegroenten onderhandelt met hun vertrouwenscommissie(s) per product over de prijs en voorwaarden die in de telerscontracten worden opgenomen. Deze afspraken zijn bindend voor individuele telers: zij ondertekenen een contract wel of niet. Individueel aanpassen van het contract is niet mogelijk. Contracten die door de fieldmanagers met telers worden afgesloten, bevatten in feite alleen de prijs- en hoeveelhedsafspraken gekoppeld aan de aftopregeling voor waardering van te veel geproduceerd product. Verder zijn in telerscontracten de voorwaarden/kosten voor zaaizaad, teeltbegeleiding, oogst en risico's voor de teler opgenomen. De teelt van industriegroenten wordt geregistreerd en intensief begeleid door de contractgever. De teler draagt zorg voor aanmelding VVAK-certificaat (Voedsel- en voederveiligheid akkerbouw), de bemesting, het zaaiklaar maken van het perceel, de gewasverzorging (spuiten, wieden) en indien nodig beregening. De contractgever zorgt voor het zaaizaad en de loonwerker komt zaaien, tenzij de contractgever of teler zelf zaait. Het oogsten wordt georganiseerd door de contractgever en uitgevoerd door loonwerkers die beschikken over specifieke, kostbare oogstapparatuur. Het oogsttijdstip wordt bepaald door de behoefte van de fabriek, de rijpheid van het gewas, weersomstandigheden en de begaanbaarheid van het perceel (Buurma et al., 2009).

Transactiekosten en risico's

Akkerbouwers zijn trouw aan hun afnemers. Voor zetmeelaardappelen en suikerbieten zijn geen andere afnemers mogelijk. Luimens en Smits (2008) onderzochten de transactiekosten van verschillende vormen van overeenkomsten in de industrie-aardappelsector. De tijd en moeite die telers besteden aan het vergaren van deze informatie varieert. Uit dit onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat telers die hun aardappelen via de vrije markt (inclusief meeleveraardappelen en logistiek vastgelegde aardappelen) afzetten circa 1,5 eurocent per kg meer ontvangen dan telers die aardappelen op contract verkopen.

Van de consumptieaardappeltelers blijft circa 75% bij dezelfde afnemer (E. Burgers, aardappelthemadag Dronten maart 2018). Na ondertekening van een vast prijs- of een poolcontract zijn de inspanningen voor de teler relatief gering. In geval van een pool wordt een deel van de inspanningen aan de poolbeheerder en poolcommissie overgedragen; de kosten hiervan worden via de pool verrekend. Telers die aardappelen via de vrije markt verkopen of op termijnmarkt hebben vastgelegd oriënteren zich regelmatig (dagelijks) op de markt- en prijsontwikkeling tot ze al hun aardappelen hebben verkocht. In tabel 2.1 zijn de inspanningen die verband houden met de verkoop en afzet van aardappelen gedurende het seizoen samengevat voor verschillende transactievormen.

Tabel 2.1 Transactiekosten teler gedurende het seizoen voor verschillende afzetvormen

	Contract afsluiten	teelt (tot oogst)	afzet
Vast prijscontract	+(+)	0	+
Pool	+(+)	0	0
Vrije markt / dagprijs	+	+	+++
Termijnmarkt	++	+++	+++

0 = weinig inspanning, +++ = veel inspanning.

Bron: Janssens et al. (2011).

Belangrijkste risico's vormen de weerrisico's waardoor men contractuele verplichtingen niet kan nakomen (lage opbrengsten, onvoldoende kwaliteit). Voor verwerkers is het belangrijkste risico dat er weinig grondstoffen beschikbaar zijn, ook buiten Nederland.

Groenten voor verwerking zijn na oogst slechts beperkt houdbaar, zeker op zeer warme zomerdagen. Erwten moeten binnen 4 à 5 uur na de oogst aan de fabriekspoort staan om verwerkt te worden omdat anders de kwaliteit door verzuring snel terugloopt. Dit betekent dat ze direct na oogst rechtstreeks van het veld naar de locatie van verwerking worden getransporteerd (file-risico, gekoeld transport) (Buurma et al., 2009).

Markttransparantie en marktmacht

Voor de vrije producten zoals aardappelen, granen en uien is (tijdens het seizoen) prijsinformatie beschikbaar (onder andere beursnoteringen, vakbladen/websites, termijnmarkt). Ook kunnen telers zich abonneren op diensten (bijvoorbeeld BoerenBusiness). Voor suikerbieten en zetmeelaardappelen worden geen prijzen genoteerd.

Informatie over de markt komt gaande het teeltseizoen beschikbaar. Weersomstandigheden, arealen en gewasontwikkeling geven een indicatie van de te verwachten oogst (onder andere proefprooiingen, ramingen, pers). Voor exportproducten zoals uien en pootaardappelen zijn de afzetmogelijkheden tijdens de teelt nog onduidelijk. Telers en handelaren hebben daar beperkt invloed op.

Na de oogst worden de meeste producten opgeslagen/bewaard, met uitzondering van suikerbieten die vrij snel worden verwerkt. Op akkerbouwbedrijven worden aardappelen, uien en soms granen opgeslagen. Voor niet gecontracteerd, onverkochte product kan een teler speculeren tot zich een afnemer meldt. De bewaarbaarheid en kwaliteit van het product spelen daarbij een rol.

Wat betreft marktmacht is zeker te stellen dat akkerbouwers over het algemeen geen marktmacht bezitten. Zij zijn over het algemeen kleine bedrijven en kunnen weinig tot geen invloed op de prijs uitoefenen. Een boer levert en krijgt de prijs die op dat moment in de markt geldt. Voor veel producten kunnen akkerbouwers echter wel wachten met leveren (voorraad) of juist op een eerder tijdstip al afspraken maken over levering in de toekomst (termijncontracten). Bij zetmeelaardappelen en suikerbieten hebben boeren niet veel keus, er is immers maar één afnemer. Dit is echter wel een coöperatie van dezelfde boeren en in die zin heeft verticale ketenintegratie plaatsgevonden. De coöperatie is vanuit haar statuten opgericht met het belang van de akkerbouwers als uitgangspunt. Deze (grote) coöperaties acteren op wereldmarkten en leveren aan vele afnemers. Hoewel in Nederland maar één verwerker bestaat zijn dat er op wereldschaal veel meer en is de concurrentie ook daar hevig.

Samenwerking

In de akkerbouw komen diverse vormen van samenwerking voor zoals samenwerking op terrein van grondruil en mechanisatie, gezamenlijk oogsten, of akkerbouw-veehouderij (bijvoorbeeld Ecolana).³ De meeste telers zijn aangesloten bij grote coöperatieve aankoop- en/of afzetorganisaties (onder andere CZAV, Agrifirm, Nedato, Agrico, Cosun en Avebe).

³ <http://ecolana.nl/>

Voorbeelden van akkerbouwers die gezamenlijk ondernemen zijn bijvoorbeeld Hoeksche chips⁴ en NOVi farm.⁵ NOVi farm zet een deel van haar consumptieaardappelen rechtstreeks af naar verse patatbakker Bram Ladage. Diverse biologische boeren uit de Noordoostpolder hebben zich verenigd in BioRomeo om samen een breed assortiment biologische groenten en fruit te leveren via restaurants, de lokale markt maar ook direct aan de consument.⁶ Een voorbeeld van een rechtstreekse lijn tussen boer en consument is de Groenteclub,⁷ een initiatief van consumenten dat biologische groenten en fruit rechtstreeks bij boeren inkoopt. Zij wordt belevd door BioRomeo (Ekoland, september 2016).

Biotrio is een biologisch akkerbouwbedrijf in Langeweg. Het is in 2005 ontstaan uit een samenwerkingsverband tussen twee ondernemers. Op het gebundelde areaal worden duurzame producten geteeld.⁸ Een ander voorbeeld is Agrogiethoorn,⁹ een agrarisch bedrijf dat is ontstaan uit samenvoeging van bedrijven.

Veldleeuwerik is een voorbeeld van innovatieve en duurzame toepassingen in de akkerbouw. Dit project is in samenwerking met Heineken in 2002 gestart. Het doel is: samen zoeken naar duurzame teelt via een duurzame bedrijfsvoering. Binnen het project worden akkerbouwers uitgedaagd om mee te denken over de teelt van duurzame gewassen en breder gezien over duurzame landbouw.

Zeeuwse Vlegel¹⁰ is een initiatief van jonge Zeeuwse boeren en boerinnen. In 1991 hebben zij in samenwerking met molenaars, bakkers, de Zeeuwse Milieu Federatie, consumenten- en landbouworganisaties het Zeeuwse Vlegel volkorenbrood en later ook andere bakkerijproducten op de markt gebracht. Deze producten hebben het keurmerk 'erkend streekproduct'.

Samen met een zadenhandelaar, akkerbouwers, Stichting Veldleeuwerik, collecteurs en bakkers, stond Koopmans Meel aan de wieg van een volledig gesloten, duurzame voortbrengingsketen van bakwaardige tarwe.

Referenties

- Baltussen W.H.M., M. Kornelis, M.A. van Galen, K. Logatcheva, P.L.M. van Horne, A.B. Smit, S.R.M. Janssens, A. de Smet, N.F. van Zelst, V.M. Immink, E.B. Oosterkamp, A. Gerbrandy, W.B. van Bockel en T.M.L. Pham (2014). Prijsvorming van voedsel; Ontwikkelingen van prijzen in acht Nederlandse ketens van versproducten. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Nota 14-112.
- Buurma, J.S., J. Benninga en S.R.M. Janssens (2009). Naar een sterke grondstofketen voor verwerkte groenten. LEI-rapport 2009-084
- De Boerderij, 2018. Bietenprijs 2018 wordt lager. 21 feb 2018.
- Ekoland (2016). Boeren verbreken de ketens, Groenteclub betaalbaar alternatief voor de groentebox. September 2016.
- Janssens, Bas en Jan Willem van der Schans (2016). Margeverdeling korte voedselketens; Case Willem&Drees. Wageningen Economic Research. Presentatie op 20 juni 2016, ZLTO Den Bosch.
- Janssens, S.R.M., A. Netjes en C.N. Verdouw (2006). Visie op de aardappelkolom. Wetenschapswinkel Wageningen UR, rapport 228.
- Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte (2011). Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector; De relatie tussen aanbieder en afnemer. LEI-rapport 2011-077.
- Luimens, R. en J. Smits (2008). Onderzoek verkoopstrategie aardappelen en uien. Countus Dronten.

⁴ <http://hoekschechips.nl/>

⁵ <http://www.novifarm.nl/>

⁶ <http://www.bioromeo.nl/>

⁷ <http://www.groenteclub.nl/>

⁸ <http://www.biotrio.nl/>

⁹ <http://www.agrogiethoorn.nl/>

¹⁰ <http://www.zeeuwsevlegel.nl/>

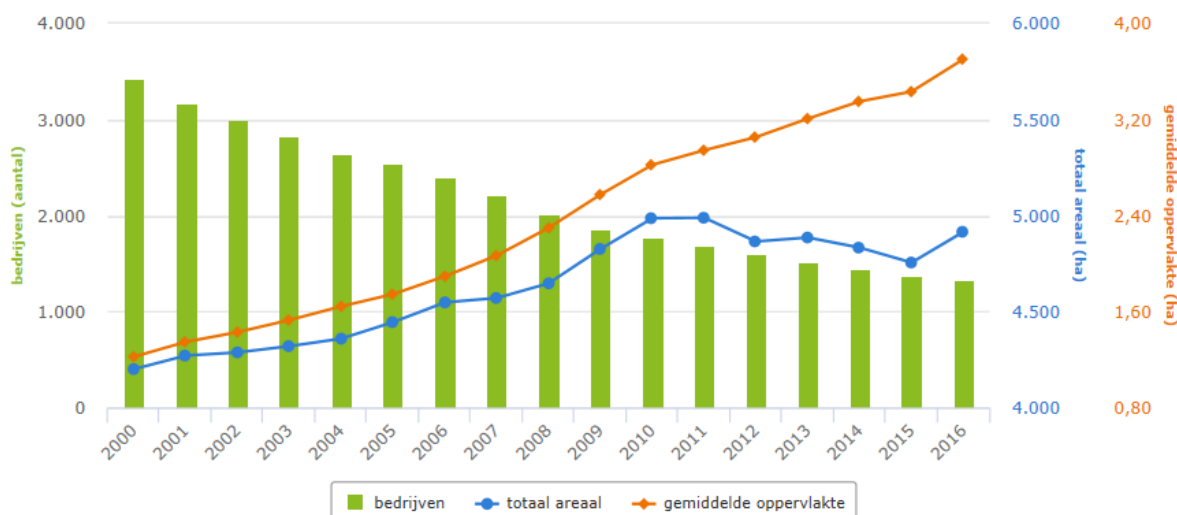
3 Glasgroente

Door Gerben Splinter

Productie, handel en verwerking

De glasgroentesector bestaat voornamelijk uit de teelt van tomaten, paprika, komkommer en aubergine. De teelt van deze vier gewassen vindt plaats op 3.687 hectare (2016) ofwel 78% van het totaal glasgroenten areaal. Het grootste deel betreft tomaat (1.705 ha) en paprika (1.317). Aardbeien onder glas vindt plaats op 336 ha. De teelt van de vier grote vruchtgroente gewassen (tomaat, paprika, komkommer en aubergine) zijn samen goed voor een telersomzet in Nederland van € 1,5 miljard in 2015 (GroentenFruit Huis, 2017).

Na jaren van daling stijgt het areaal paprika in 2016 met 13% ten opzichte van 2015, terwijl het areaal tomaten en komkommers in 2016 is afgenomen. Het aantal teeltbedrijven met vruchtgroenten is in de afgelopen jaren flink gedaald. De schaalvergroting is fors doorgezet. De productie van vruchtgroenten steeg vanaf 2005 gemiddeld met 13% van 1,5 naar 1,7 miljard kilo in 2017 (Bron: CBS). Slechts een klein deel van de productie is biologisch. In 2017 waren er zo'n 100 Nederlandse biologische glastuinbouwbedrijven (inclusief sierteelt).



Figuur 3.1 Aantal bedrijven, areaal en areaal per bedrijf, glasgroenten
Bron: CBS Landbouwtelling, bewerking Wageningen Economic Research.

Maar liefst 80% van de Nederlandse productie van vruchtgroenten wordt geëxporteerd (2017). Per product verschilt dit aandeel iets. De export Nederland naar de vier landen Duitsland, UK, Frankrijk en Zweden is samen 72% (Bron: GroentenFruit Huis/KCB).

De totale handelsomvang van tomaat, paprika, komkommer en aubergine in de EU is in de afgelopen tien jaar (2005-2010) gegroeid (Bron: Eurostat). Met handelsomvang worden de exportstromen uit landen binnen de EU en de import uit derde landen verstaan. De totale leveranties van tomaten in de EU zijn met 22% gestegen, terwijl de export uit Nederland met 30% toenam. Nederland droeg dus sterk bij aan de marktgroei van tomaten. Bij de andere drie vruchtgroenten doet Nederland het duidelijk minder goed. Spanje heeft haar leidende positie in de EU vergroot. Onder andere op de Duitse markt gaat dit voor de producten komkommer, aubergine en paprika ten koste van Nederland.

In de eerste 41 weken van 2017 zien we het export (volume) van Nederlandse groenten (glas + open grond) met 3% stijgen ten opzichte van een jaar eerder. Met name de export van komkommers steeg (8%).

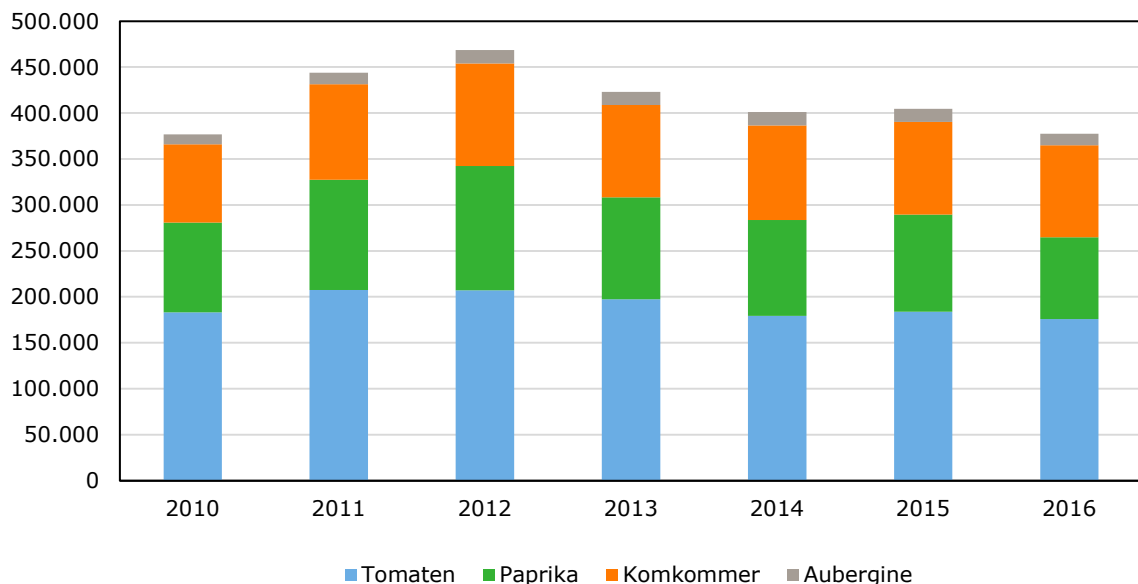
Tabel 3.1 Exportvolume van groenten (x miljoen kg) tot en met week 41

	2015	2016	2017 a)	Mutatie 2017 (%)
Groente totaal b)	1.545	1.492	1.537	3,0
Tomaat	662	654	642	-1,9
Paprika	281	283	290	2,5
Komkommer	282	249	271	8,8
Aubergine	39	40	38	-3,4

a) voorlopige cijfers; b) Glas- en vollegrondsgroenten, exclusief uien.

Bron: GroentenFruit Huis /KCB, bewerking Wageningen Economic Research.

De import van de vier belangrijkste glasgroenteproducten gezamenlijk daalt sinds 2012. Relatief gezien draagt paprika daar het sterkst aan bij. De totale import in 2016 zit met 377 miljoen kilo op hetzelfde niveau als in 2010. De meeste import van vruchtgroenten is afkomstig uit Spanje (ongeveer 55% van het totale importvolume van vruchtgroente in 2016), België (16%) en Marokko (7,5%).



Figuur 3.2 Import volume van tomaat, paprika, komkommer en aubergine, in tonnen

Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

In Nederland worden verse groenten voor thuisgebruik via de volgende verkoopkanalen verkocht (Bron: CBS):

- supermarkt: 89%
- markt: 3%
- groentewinkel: 4,4%
- overig: 3,6%.

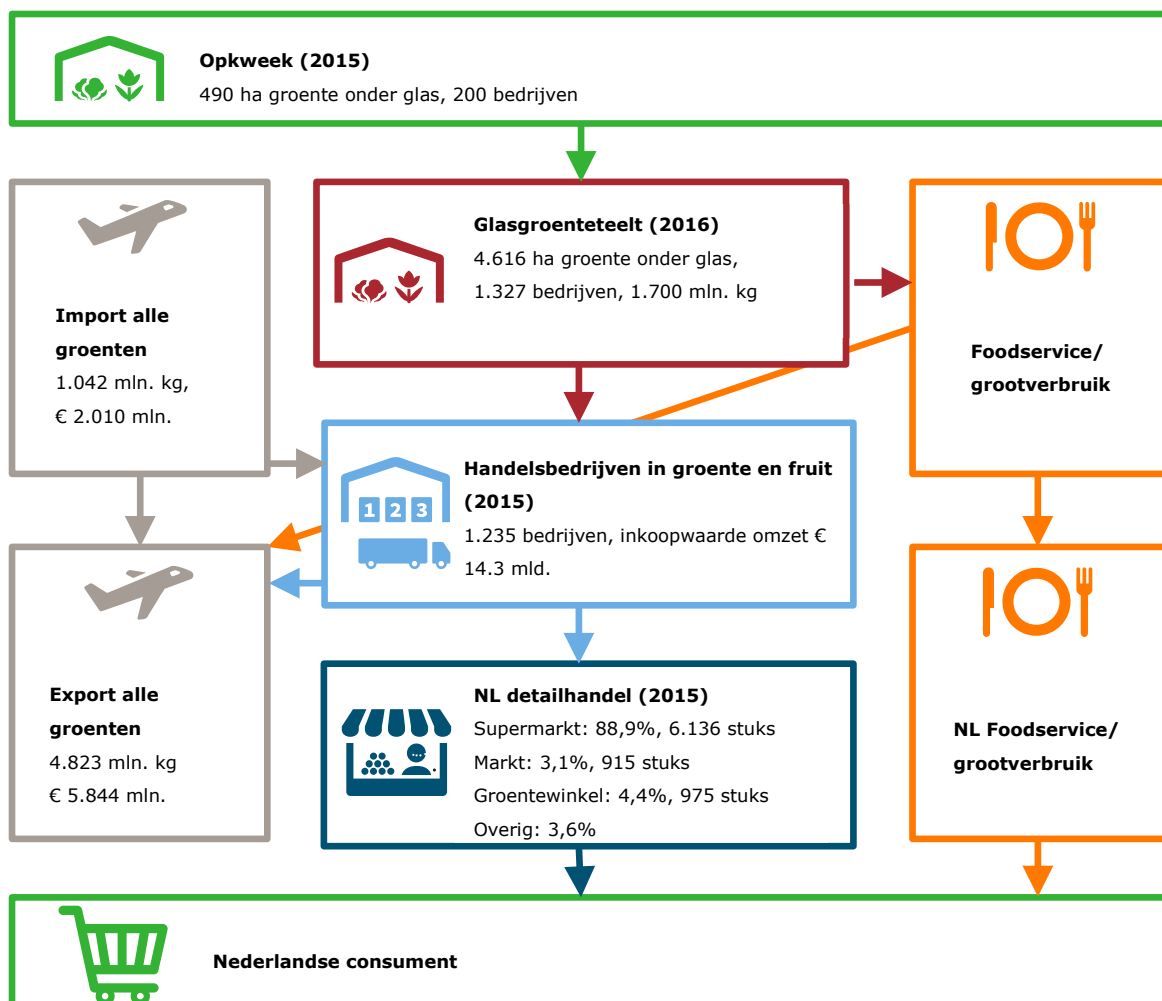
Nederlandse huishoudens kochten in 2017 in gewicht 3% minder verse groenten en fruit dan in 2016. Buitenshuis nemen de aankopen echter toe. Met 10% omzet aandeel speelt AGF nog een kleine rol binnen de totale Nederlandse Foodservice verkopen, maar er is wel een stijgende lijn te zien. De omzet voor groenten is in 2017 gegroeid met 10%. Dat is met name te danken aan stijgende verkoop in restaurants (Bron: GroentenFruit Huis).

Ketenstructuur en activiteiten

De keten van Nederlandse glasgroente bestaat uit 3 of 4 schakels. De eerste schakel wordt gevormd door de zaadveredelingsbedrijven en vermeerderingsbedrijven. De volgende schakel is de primaire teelt. De meeste telers zijn verenigd in telersverenigingen of producentenorganisaties die voor de afzet van glasgroente zorgen en soms ook verpakken.

Doorgaans zijn groothandelaren de belangrijkste kopers van de afzetorganisaties van de tuinders. Via bemiddeling wordt glasgroente afgezet bij groothandelaren die de producten exporteren of naar de Nederlandse detailhandel verkopen. De groothandel zorgt voor de groupage, kleinverpakking en transport. Steeds vaker leveren telersverenigingen/afzetorganisaties ook rechtstreeks aan supermarkten in binnen- en buitenland. Enkele supermarkten werken met vaste relaties met telers en serviceproviders.

Ongeveer 4,2 miljard euro aan groente en fruit werd in 2016 via de supermarkt bij de consument afgezet (CBL, 2016). Nog eens 1 miljard euro gaat via andere retailkanalen. Overigens springt hier de stijging van het aantal Nederlandse webwinkels in voeding het meest in het oog. Begin 2012 waren dat er 1.600. Halverwege 2017 is dat aantal gegroeid tot boven de 3.000 (CBS StatLine).



Figuur 3.3 Ketenstructuur glasgroenten

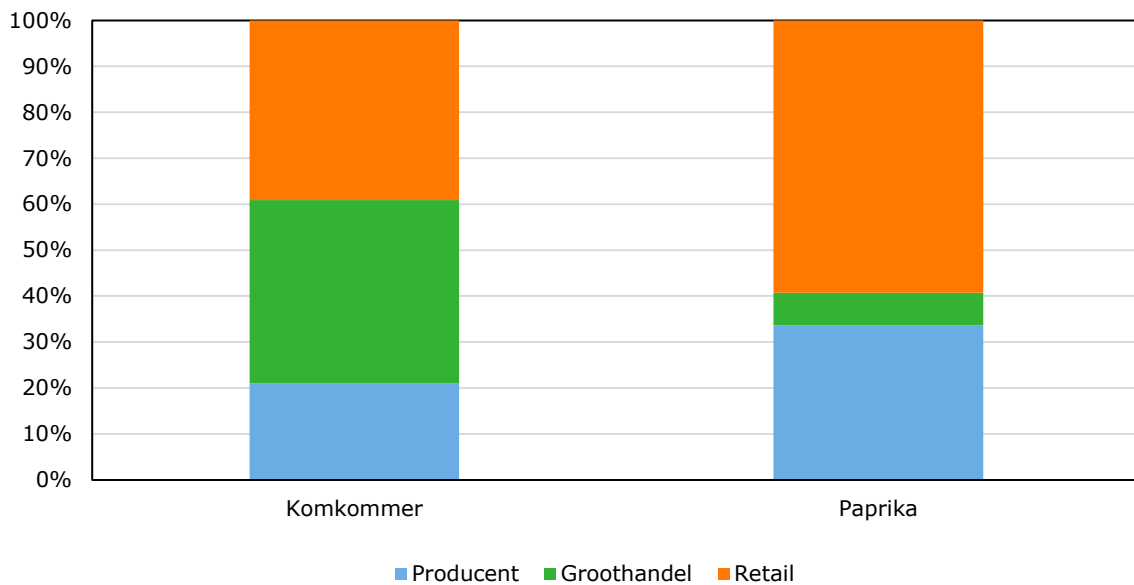
Bron: Wageningen Economic Research, agrimatie, CBS, Eurostat, GroentenFruit Huis, Foodstep, Monitor duurzaam voedsel 2015, www.Detailhandel.info.

Biologisch blijft gestaag doorgroeien in de Nederlandse supermarkten, maar daar draagt AGF in 2016 niet stevig aan bij. In 2016 is de omzet met zo'n 8 miljoen euro toegenomen naar 148,4 miljoen euro; een stijging van 6% (Voor alle productgroepen gezamenlijk is dat 12% gemiddeld). Het marktaandeel

bio AGF in de supermarkt is 4,1%. Vergelijkend met andere productgroepen is dat goed te noemen. (Bron: Bionext).

Verdeling toegevoegde waarde

De gerealiseerde brutomarges (kosten en winst/-verlies) per ketenschakel geven inzicht in het belang van iedere schakel op waardetoevoeging aan het product. Dit wordt uitgedrukt in een percentage van de consumentenprijs. Ter illustratie beschrijven we dit voor de producten komkommer en paprika. Eerder uitgewerkt binnen het onderzoek 'Prijzsvorming van voedsel' (Baltussen et al., 2014). Voor komkommer geldt dat van de consumenteneuro 40% brutomarge van de supermarkt is (verschil tussen verkoop en inkoopprijs), 40% van de groothandel en 20% van de komkommerteler. In alle schakels geldt dat er van de brutomarge nog allerlei kosten gemaakt moeten worden. Voor paprika geldt van de consumenteneuro bijna 60% toegevoegde waarde (ten opzichte van de inkoop van het product) van de supermarkt is en 34% van de paprikateler. De groothandel ontvangt circa 7% van de consumentenprijs als brutomarge.



Figuur 3.4 Verdeling van de consumenteneuro van komkommer en paprika, 2012-2014
Bron: Baltussen et al. (2014).

Governance en prijsvorming

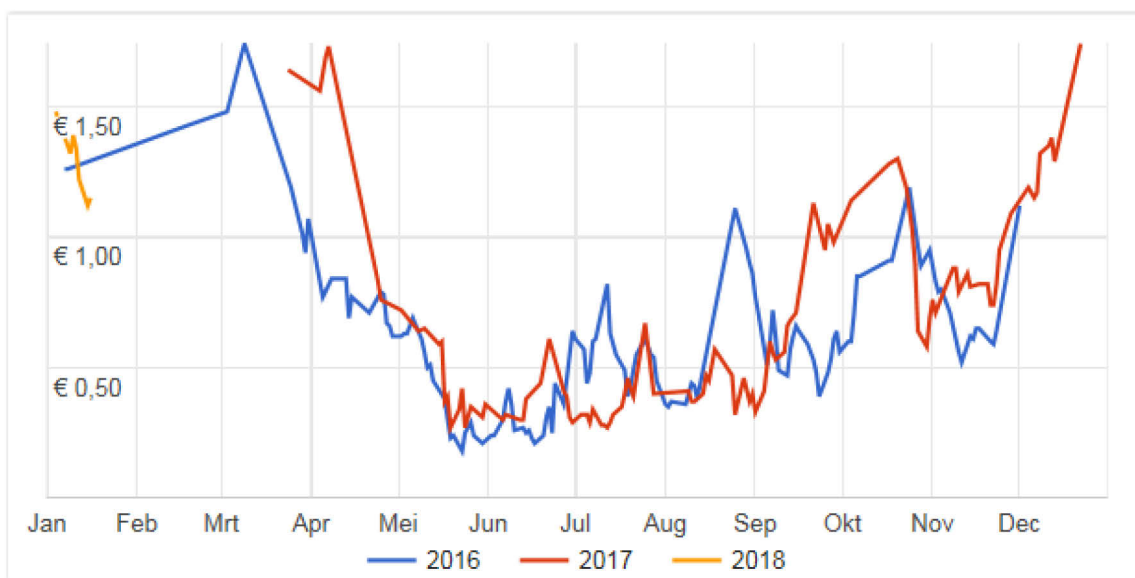
Het grootste deel van de afzet van glasgroente vindt plaats via bemiddeling door de afzetorganisaties. De leveringen hebben meestal betrekking op dag- of weekhandel. De afzetorganisaties krijgen van de telers een aanvoerprognose. De telers krijgen achteraf en periodiek uitbetaald op basis van de gerealiseerde prijzen en omzetten, met aftrek van een bemiddelingspremie. Een deel van de glasgroente wordt via seizoencontracten afgezet. Deze contracten leggen niet op voorhand de prijs en volumes vast. Er worden vooral afspraken gemaakt over de duur van de samenwerking, de productspecificaties en de leveringsplicht. Binnen een raamcontract onderhandelen de supermarkt en de leverancier over prijs en volume per week. Andere vormen van contracten komen voor, waarbij vaste prijzen en/of vaste volumes voor het hele seizoen worden afgesproken. Daarnaast kopen supermarkten ad-hocproducten bij (dag of weekhandel). Sommige supermarkten organiseren ook wekelijks tenders onder de groothandelaren die eerder de leveringsvoorwaarden hebben geaccepteerd (goedgekeurde leveranciers). De groothandelaren offren dan een prijs en de supermarkt kiest een leverende partij.

Supermarkten doen nog zelden direct zaken met individuele telers en hebben dus maar in zeer beperkte mate contractuele relaties met telers. In vrijwel alle gevallen hebben supermarkten te maken met vele leveranciers, van kleine lokale tot grote multinationale fabrikanten. Veel supermarkten geven de voorkeur aan constante kwaliteit en zullen in tijden van tekort hogere prijzen betalen om dezelfde

kwaliteit product in de schappen te hebben. De uiteindelijk tot stand gekomen prijzen zijn het resultaat van onderhandeling, weersomstandigheden, acties, concurrerend aanbod en vraagontwikkelingen.

Zoals bij handel vaak het geval is, is er geen vaste opslag in deze markt. De ene dag maakt een handelaar winst en de volgende dag verlies. De afzet naar Duitsland is voor glasgroente erg belangrijk en de prijzen die worden gerealiseerd op de Duitse detailhandelsmarkt zijn een belangrijk signaal voor de markt. Grote Duitse discounters (bijvoorbeeld Lidl) volgen in de verkoopprijs de inkoopprijs, waardoor de marktpartijen zich aan de hand van de winkelprijzen in Duitsland een beeld kunnen vormen van de prijsontwikkelingen in de handel van die week. De veilingklok is als prijsvormingsinstrument steeds minder belangrijk geworden. In 2014 werd nog slechts 5 tot 10% van de Nederlandse glasgroente geveild.

Hoewel de prijzen van glasgroente van jaar tot jaar veel kunnen verschillen, is er een seizoenspatroon dat vrijwel ieder jaar terugkeert. De prijzen zijn relatief hoog in de maanden dat er weinig of geen Nederlandse glasgroente op de markt is. Gedurende de aanloop van het nieuwe seizoen dalen de prijzen. Aan het einde van het seizoen lopen de prijzen weer op, totdat buitenlandse concurrentie volop in productie is en de Nederlandse telers door de gestegen kosten en lage productie niet meer kunnen concurreren. Ter illustratie staat hieronder het prijsverloop van middelgrote trostomaten bij de Greenery weergegeven. Voor de telers en handelaren zijn de prijzen van de veilingen bij ZON, Greenery en BelOrta (België) inzichtelijk. Hoewel de veiling nog slechts een klein deel van de afzet betreft zijn deze prijzen tot op bepaalde hoogte nog wel maatgevend voor de prijzen in de daghandel. De prijzen van de verschillende marktplaatsen volgen elkaar.



Figuur 3.5 Prijs van middelgrote trostomaten bij de Greenery, 2016-2018
Bron: GFActueel.

De winkelprijs voor verse groente lag in 2017 op een recordhoogte. Voor het derde achtereenvolgende jaar liep in 2017 de groenteprijs omhoog met iets meer dan 2%. In 2017 was de prijsstijging 2,4%, in 2016 en 2015 stegen de prijzen 2,1%. Deze hogere winkelprijzen waren ook in de telersprijzen te zien. De laatste drie jaar zijn zeker gunstige afzetjaren geweest.

Transactiekosten en risico's

Diensten die niet door het eigen personeel worden uitgevoerd, maar door andere bedrijven, brengen kosten met zich mee. Werk door derden betreft onder andere de kosten voor verkoop en transport. De kosten die gemaakt worden voor werk door derden stijgen in 2017 nagenoeg evenveel als de totale

kosten namelijk met zo'n 6,5%. Werk door derden is 4% van de totale kosten in 2017. In 2007 was dit nog 3% van de totale kosten.

Bedrijven staan aan diverse risico's bloot:

- *productierisico*
Afhankelijkheid van weersomstandigheden. Dit brengt de continue levering van vastgestelde hoeveelheden in een bepaalde kwaliteit in gevaar.
- *afzetrisico*
Bij niet jaarrond productie ligt de verkoop in de winter stil. Dit maakte het elk jaar weer noodzakelijk de markt open te breken voor Nederlands product.
- *prijrisico*
Wekelijkse prijsfluctuaties.
- *institutionele en maatschappelijke risico's*
De nationale en de Europese overheid formuleren met grote regelmaat nieuwe eisen aan de milieubelasting van de glasgroenteteelt. Deze eisen verhogen de bedrijfskosten.
- *bedrijfsvoeringsrisico*
In de bedrijfsvoering loopt de sector aan tegen het gebrek aan gekwalificeerd personeel op de arbeidsmarkt.
- *financiële risico's*
Een glasgroentebedrijf investeert in allerlei technieken en systemen om het productieproces in al zijn facetten te beheersen.

Markttransparantie en marktmacht

Leveranciers van supermarkten, waaronder boeren en tuinders, klagen al langer over het enorme verschil in onderhandelingsmacht dat zij ondervinden ten opzichte van de supermarkt. Omdat het aantal inkooporganisaties van supermarkten in Europa door fusies en overnames sterk is afgenomen, bepalen deze grote inkopers in belangrijke mate de markt en hoewel er vele (kleinere) afnemers zijn kan is de vraag van de grote inkooporganisaties sterk bepalend voor de prijzen in de markt.

In 2012 schreef Šarmír¹¹ over de relatie tussen voedingsleveranciers en de grote retailers. De conclusies van zijn rapport zijn onder andere dat de aangenomen contractuele vrijheid voor leveranciers een farce is. De retail maakt volledig de dienst uit. Het rapport toont aan dat 84% van de Europese tuinbouwbedrijven te maken heeft gehad met contractbreuk. Van alle leveranciers had 77% weleens het dreigement gehoord van de inkooplijsten te worden geschrapt als er niet goedkoper zou worden geleverd.

De toelevering van groente is relatief versnipperd en daarmee ontstaat de mogelijkheid om aanbieders tegen elkaar uit te spelen. De bruto marges voor de supermarkt op groente producten zijn 40-60%. Als bijvoorbeeld de kwaliteit van het vruchtgroente product toch tegen blijkt te vallen, wordt er door de supermarkt minder betaald en/of om alternatief product gevraagd. Het risico is dus voor de teler en/of zijn afzetorganisatie.

Samenwerking

Veel Nederlandse productiebedrijven zijn aangesloten bij telersverenigingen. Zo zijn er in 2016 in Nederland circa 15 (GMO erkende) telersverenigingen die voor hun telers producten verkopen aan de handel of retail. Hiermee is de dekkingsgraad van de telersverenigingen van de Nederlandse productie bij glasgroente rond de 90%. Een organisatie die niet door de overheid erkend is als producentenorganisatie, kan niet onder het kartelverbod in de mededingingswetgeving uit. Alleen erkende producentenorganisaties mogen (binnen de vereniging) productie- en prijsafspraken maken.

FVO - Federatie Vruchtgroenteorganisaties - wordt gevormd door de zes koplopers van Nederlandse glasgroente-telersverenigingen. Het zijn de grootste producentenorganisaties, met ruim 400 aangesloten groenteproducenten van paprika, aubergine, courgette, komkommer en tomaat (vruchtgroente genoemd): Best of Four, DOOR, The Greenery, Harvest House, Van Nature en ZON.

¹¹ Šarmír adviseert namens het Europees Economisch en Sociaal Comité (EESC) het Europees parlement en de Europese commissie over voedsel- en landbouwaangelegenheden.

The Greenery blijft met een omzet van 1.030 miljoen euro de grootste telersvereniging in Nederland. Harvest House is met een omzet van 703 miljoen euro de tweede. DOOR staat heeft een omzet van 396 miljoen. Best of Four is de vierde grootste telersvereniging met een omzet van 389 miljoen euro en 182 leden. Van Nature heeft 357 miljoen omzet en coöperatie ZON 295 miljoen euro (Bron: [cooperatie.nl](http://www.cooperatie.nl)) Zie over telersverenigingen ook: <http://www.agf.nl/artikel/169256/Afzet-glasgroenten-kent-minimale-verschuivingen>

Referenties

Baltussen W.H.M., M. Kornelis, M.A. van Galen, K. Logatcheva, P.L.M. van Horne, A.B. Smit, S.R.M. Janssens, A. de Smet, N.F. van Zelst, V.M. Immink, E.B. Oosterkamp, A. Gerbrandy, W.B. van Bockel en T.M.L. Pham (2014). Prijsvorming van voedsel; Ontwikkelingen van prijzen in acht Nederlandse ketens van versproducten. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Nota 14-112.

Bionext (2017). Bionext Trendrapport 2016; Ontwikkeling biologische landbouw en voeding Nederland, Oktober 2017.

CBS, [http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=37738&D1=a&D2=0-1,6-47,I&D3=0,3-12,\(I-1\)-I&HDR=T,G2&STB=G1&VW=T](http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=37738&D1=a&D2=0-1,6-47,I&D3=0,3-12,(I-1)-I&HDR=T,G2&STB=G1&VW=T);
<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83131NED/table?dl=5D8B>

GroentenFruit Huis, Federatie Vruchtgroenten Organisaties, Vruchtgroenten Nederland; Concurrentiedruk neemt toe, 2017.

Wageningen Economic Research, Agrimatie,
<https://www.agrimatie.nl/SectorResultaat.aspx?subpubID=2232§orID=2240&themaID=2286>

<http://detailhandel.info/index.cfm/branches/foodspeciaalzaken/agf-speciaalzaken/>

https://www.cooperatie.nl/sites/default/files/cooperatie_december_2017_-_facts_figures_-_de_nederlandse_cooperatie_top_100.pdf

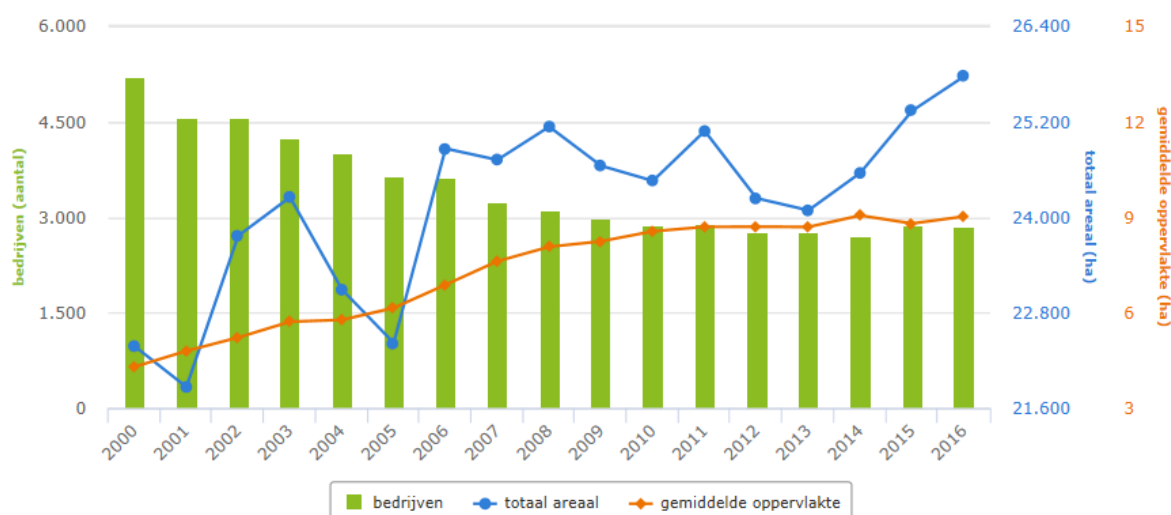
4 Vollegrondsgroente

Door Robert Stokkers

Productie, handel en verwerking

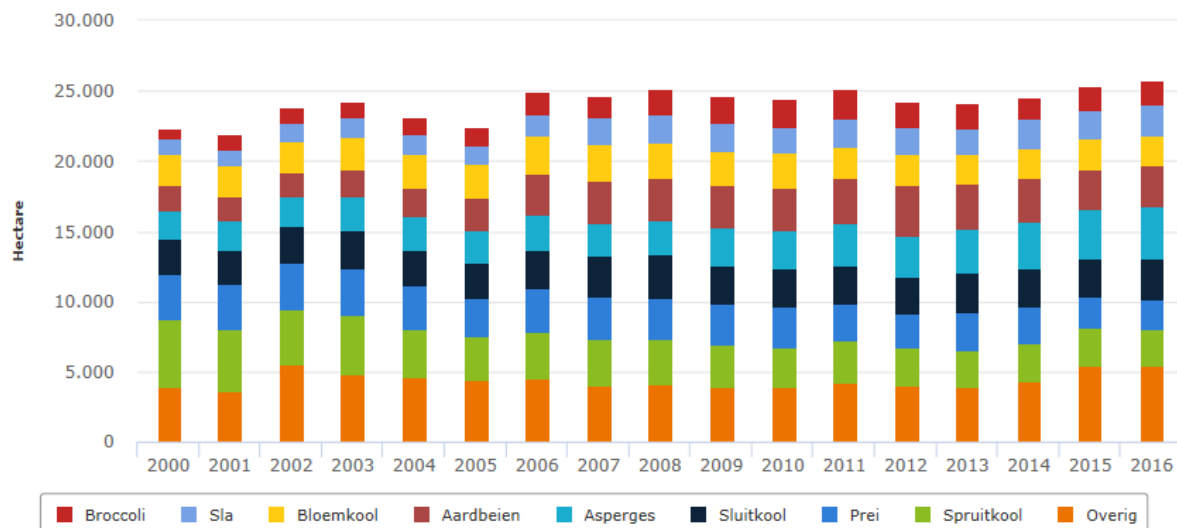
In de periode 2010-2016 waren er in Nederland gemiddeld 2.820 bedrijven die op tuinbouwmatige wijze vollegrondsgroenten groenten telen. Akkerbouwmatige teelten als ui, peen, slabonen en erwten rekenen we niet tot de vollegrondsgroenten. Het totale areaal vollegrondsgroenten op deze bedrijven schommelde in deze periode rond de 24.600 hectare, wat resulteert in gemiddeld 8,75 hectare per bedrijf. Het aantal bedrijven is de afgelopen 15 jaar geleidelijk afgenomen, terwijl het gemiddelde areaal per bedrijf flink is gestegen (zie figuur 4.1).

Als ook rekening gehouden wordt met dubbelteelten bij een aantal gewassen zoals sla, dan is het areaal iets hoger. Volgens de oogstraming vollegrondsgroenten bedroeg het areaal tuinbouwmatige vollegrondsgroenten inclusief dubbelteelten in de periode 2010-2016 gemiddeld 25.700 hectare met een productievolume van gemiddeld 653 miljoen kilo.



Figuur 4.1 Aantal bedrijven, areaal en areaal per bedrijf voor vollegrondsgroenten, 2000-2016
Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking Wageningen Economic Research.

De grootste gewassen qua areaal in de periode 2010-2016 waren asperge, aardbei, spruitkool, sluitkool en prei. Sinds 2010 zijn asperges en sla de grote groeiers, terwijl prei en spruitkool de grote dalers zijn. Het productievolume van de tuinbouwmatige vollegrondsgroenten was in de periode 2010-2016 redelijk stabiel (zie tabel 4.1). De grootste gewassen qua productievolume zijn sluitkool (rode en witte kool) met een aandeel van 27%, sla en witlof met een gezamenlijk aandeel van 21% en prei met een aandeel van 14%. Asperges en aardbeien vertegenwoordigen een relatief klein productievolume, maar wel een grote productiewaarde.



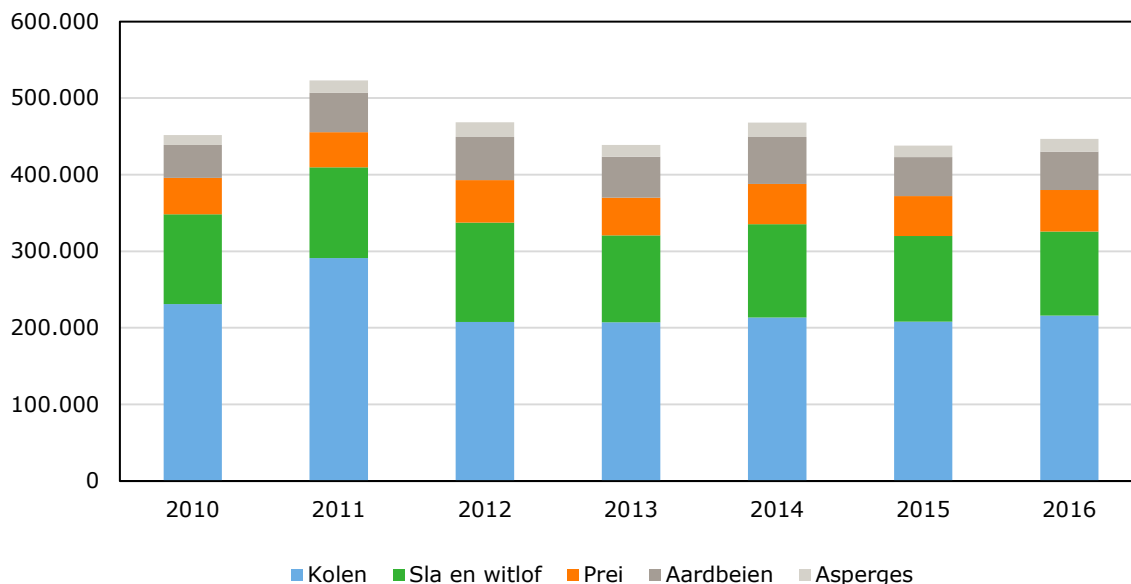
Figuur 4.2 Aantal bedrijven, areaal en areaal per bedrijf voor vollegrondsgroenten, 2000-2016
Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking Wageningen Economic Research.

Tabel 4.1 Productievolume tuinbouwmatige vollegrondsgroenten, in mln. kg

Perioden	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Tuinbouwgroenten	651	644	631	652	673	681	641
Aardbeien (in open grond)	21	23	25	24	29	29	29
Asperges	14	17	16	16	16	17	19
Prei	100	90	93	110	91	86	82
Sla, krop en overig	14	17	18	24	28	29	30
Sla, ijsberg	69	69	75	56	76	90	89
Witlof	53	50	52	57	51	52	49
Bloemkool	42	39	36	34	35	45	42
Broccoli	19	19	17	18	19	21	20
Rodekool	40	41	35	37	39	36	36
Spruiten	61	63	57	52	60	60	47
Wittekool	132	137	131	141	145	142	129

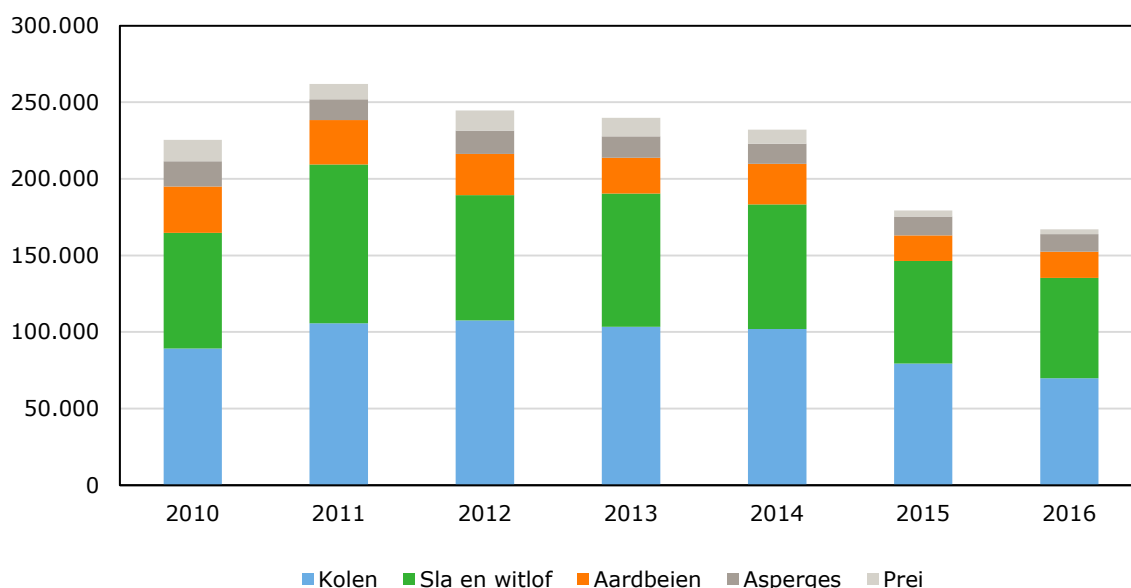
Bron: CBS Oogstraming groenten

Het exportvolume van de belangrijkste tuinbouwmatige vollegrondsgroenten bedroeg in de periode 2010-2016 gemiddeld 462 miljoen kilo. Dit komt overeen met 70% van het Nederlandse productievolume, maar is wel inclusief wederuitvoer. De belangrijkste exportproducten vormen de koolsoorten (inclusief bloemkool, broccoli, sluitkool en spruitkool) met een aandeel van 49%, sla en witlof met een aandeel van 25% en prei met een aandeel van 11%. Ook aardbei heeft een relatief groot aandeel in het exportvolume, doch dat is naar eigen schatting voor meer dan de helft afkomstig uit de teelt onder tunnels of onder glas. Voor alle productgroepen geldt dat ongeveer 90% van de export zijn bestemming vindt in de landen van de Europese Unie. De belangrijkste landen zijn Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk.



Figuur 4.3 Exportvolume vollegrondsgroenten, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

Het importvolume van de tuinbouwmatige vollegrondsgroenten bedroeg in de periode 2010-2016 gemiddeld 221 miljoen kilo. De belangrijkste importproducten vormen de koolsoorten (inclusief bloemkool, broccoli, sluitkool en spruitkool) met een aandeel van 42%, sla en witlof met een aandeel van 36% en aardbeien met een aandeel van 11%.



Figuur 4.4 Importvolume vollegrondsgroenten, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

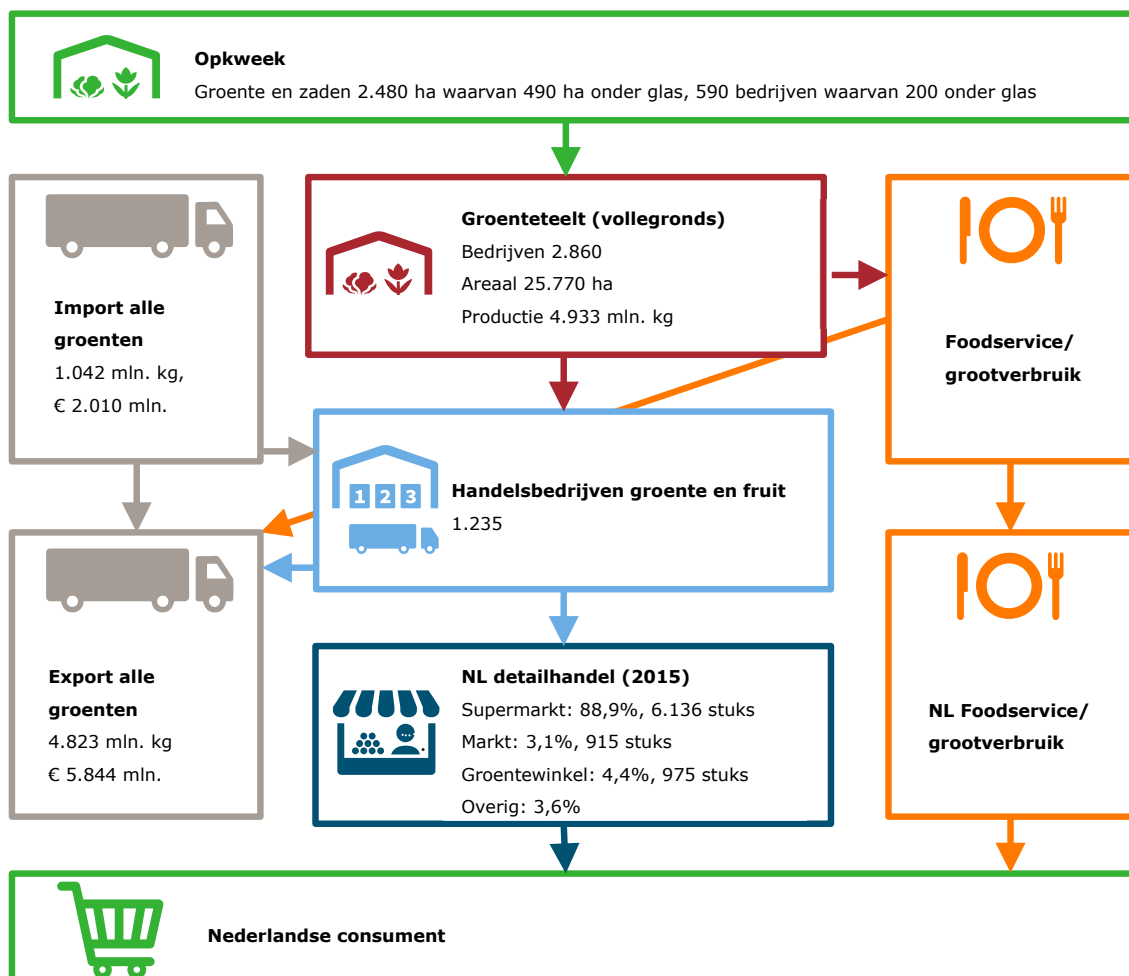
De import van vollegrondsgroenten is van groot belang als aanvulling op het Nederlandse productieseizoen en is voor ongeveer 90% afkomstig uit de landen van de Europese Unie en met name Spanje en Italië. Alleen asperges komen ook grotendeels van buiten de Europese Unie, onder andere uit Zuid-Amerika. De import en export van vollegrondsgroenten is sterk afhankelijk van het weer en de oogsten in Nederland en de rest van de Europese markt. Een lagere import van bijvoorbeeld sluitkool in

2015 en 2016 heeft enerzijds te maken met goede oogsten in Nederland waardoor kool uit Nederlandse opslag nog lang beschikbaar is, en anderzijds met een lagere vraag door het uitblijven van langere koude periodes.

Ketenstructuur

De keten van groenten en fruit uit zowel de volle grond als onder glas is sterk verweven en het is niet altijd mogelijk een duidelijk onderscheid te maken tussen de diverse productgroepen (zie figuur 4.5). De eerste schakel in de keten wordt gevormd door de veredelingsbedrijven, die gericht zijn op de ontwikkeling van nieuwe rassen met een betere gebruikswaarde voor consument en producent. In Nederland is een aantal veredelingsbedrijven van wereldfaam gevestigd zoals Rijk Zwaan, Enza zaden en Bejo zaden, die wereldwijd actief zijn. De tweede schakel bestaat uit producenten van plantgoed voor de groenten- en fruitteelt. In Nederland zijn bijna 600 bedrijven primair bezig in deze twee schakels met veredeling en opkweek van plantgoed.

De derde schakel wordt gevormd door de vollegroenteproducenten zelf. Een belangrijk deel van de telers is aangesloten bij telersverenigingen, zoals Best of Four (glas en vollegrondsgroente, en fruit), Van Nature (glas en vollegrondsgroente, en fruit), WestFresh (bloemkool), Everest (ijsbergsla, prei, spitskool), en Quality Growers (witlof). Het overgrote deel van de groenten en fruit wordt door telersverenigingen en/of handelsbedrijven afgezet in de export (11,3 miljard euro) en naar de Nederlandse detailhandel (5,5 miljard euro) en een klein deel belandt rechtstreeks of via handelsbedrijven bij de foodservice en grootverbruikers in Nederland (1,1 miljard euro). Voor de vollegrondsgroenten geldt bovendien dat een deel van de telers naar de snijderijen wordt geleverd voor verwerking in gesneden groentepakketten en bijvoorbeeld zuurkool. Sommige grotere telers en telersverenigingen beschikken zelf over snijmachines en leveren rechtstreeks aan de detailhandel. In de vijfde schakel zijn de supermarktketens met een marktaandeel bij de groenten van bijna 90% verreweg het belangrijkste afzetkanaal naar de consument.



Figuur 4.5 Ketenstructuur van de vollegrondsgroenteketen (gedeeltelijk met glasgroente)
Bron: CBS, Eurostat, GroentenFruit Huis, Foodstep, Monitor duurzaam voedsel 2015, www.Detailhandel.info.

Biologische groenten zijn het pioniersstadium inmiddels wel ontgroeid. Het aandeel bedrijven met biologische groenteteelt ligt al een aantal jaren rond de 10% en het aandeel in het areaal biologische groenten bedraagt naar schatting 5 tot 7%. Veel van deze producten worden afgezet via de reguliere afzetkanalen. Daarnaast neemt het belang van lokaal geteelde groenten verder toe, doch het marktaandeel is zeer bescheiden. Deze producten worden veelal rechtstreeks naar de consument afgezet via boerenmarkten, boerderijwinkels en webwinkels. Overigens springt de stijging van het aantal Nederlandse webwinkels in allerlei voedingsproducten wel in het oog; tussen begin 2012 en medio 2017 is hun aantal gegroeid van 1.600 naar 3.000 (CBS StatLine). Hoewel de omzet van deze winkels nog klein is in vergelijking met de traditionele afzetkanalen, blijkt uit de overname in het buitenland van de supermarktketen Whole Food Market door Amazon wel dat er door marktpartijen wordt gekeken naar nieuwe manieren van afzet van voedsel, waaronder bijvoorbeeld maaltijdboxen met groenten- en fruitproducten.

Verdeling toegevoegde waarde

Voor de vollegrondsgroenteproducten is weinig informatie beschikbaar over de opbouw van de brutomarge in de keten. Op basis van overeenkomsten in het productieproces en de afzetketen mag worden verwacht dat deze min of meer vergelijkbaar is met andere AGF-producten als aardappelen, komkommers en paprika, waarvoor berekeningen zijn uitgevoerd door Baltussen et al. (2014). Dat komt neer op producent 30%, groothandel 30% en retail 40%, maar per product kan het aandeel van de telersprijs in de consumenteneuro sterk verschillen.

Een tweetal (willekeurige) voorbeelden bevestigt echter het algemene beeld. Hoewel de telersprijzen van (ongesneden) witte kool het afgelopen seizoen erg laag waren, is die gemiddeld genomen over de afgelopen jaren zo'n 20-30 cent per kilo voor de kleinere maten. In de supermarkt kost een (biologische) witte kool zo'n 1 tot 1,5 euro per stuk (afhankelijk van seizoen en gewicht). Dat betekent dat voor witte kool het aandeel van de telersprijs in de consumenteneuro ongeveer 20 tot 30% was. De klokprijzen van prei waren afgelopen seizoen zo'n 40-60 cent per kilo, hoewel die prijzen tijdelijk veel lager (tot 10 eurocent) of hoger (>1 euro) kunnen zijn. In de supermarkt variëren de prijzen van prei ook, van een euro per kilo tot zo'n 50 tot 60 cent per stuk, ofwel 2,5 tot 3 euro per kilo. Dat betekent dat het aandeel van de telersprijs in de consumenteneuro veelal schommelt tussen 15 en 60%.

Governance, prijsvorming en handelspraktijken

In de Nederlandse afzetketen van vollegrondsgroenten via het supermarktkanaal zijn feitelijk slechts zes inkoopcombinaties van supermarkten actief, te weten Ahold Delhaize (1.000 winkels), Superunie (1.500 winkels), Jumbo (720 winkels), Aldi (520 winkels), Lidl (400 winkels) en Van Tol Versunie (100 winkels). Hiervan maken in ieder geval Ahold en Jumbo gebruik van een vaste handelsrelatie voor groenten en fruit, via respectievelijk Bakker Barendrecht en The Greenery, die op hun beurt in Nederland samenwerken met een min of meer vaste groep van telers. Veelal sluiten de supermarkten een- of meerjarige raamcontracten af, waarin onder andere afspraken over productiemethoden, product-specificaties, volumes en prijzen zijn vastgelegd. Daarnaast kopen alle supermarkten (via de vaste leveranciers) als dat nodig is product bij op dagbasis en worden acties doorgaans van te voren met de leveranciers gepland. Aan de andere kant van het spectrum opereren de discountformules Aldi en Lidl, die de samenstelling van hun assortiment groenten en fruit voor een belangrijk deel laten afhangen van de bijdrage van een product aan de bedrijfswinst en meerdere leveranciers tegen elkaar op laten bieden. Zij laten wekelijks een beperkt aantal handelsbedrijven inschrijven op de door hen gevraagde productspecificaties en volumes en de laagste bidder krijgt de opdracht.

Transactiekosten en risico's

De meeste vollegrondsgroenten producenten zijn redelijk trouw aan hun producentenvereniging of handelsbedrijf, al is het vaak wel mogelijk om jaarlijks te switchen van afnemer. De rechtstreekse contacten van producenten met de detailhandel en consument zijn beperkt en laat men veelal aan de producentenvereniging of groothandel over. Dit ligt wel enigszins anders voor de enkele zeer grote producenten die de sector rijk is. De coördinatie van de verwerking, verpakking, transport en promotie ligt ook bij de producentenvereniging of het groothandelsbedrijf en de kosten daarvan worden doorberekend aan de producenten of verrekend in de producentenprijs.

De grootste risico's zijn opbrengst- en of kwaliteitsderving als gevolg van slechte weersomstandigheden of het optreden van ziekten en plagen, waardoor men contractuele verplichtingen niet kan nakomen. Door middel van een geografische spreiding van de productielocaties kan men deze risico's beperken. Voor de bewaarkool geldt bovendien dat producenten op basis van hun verwachtingen over de marktontwikkelingen kunnen besluiten om eerder of later te verkopen. Soms blijven producenten door ongelukkige keuzes in tijden van lage prijzen met grote hoeveelheden product zitten die onder de kostprijs verkocht moet worden.

Markttransparantie en marktmacht

De prijsontwikkeling van dagverse groenten op de vrije markt is afhankelijk van de actuele vraag en aanbod in West-Europa. Voor de Nederlandse markt is helaas geen openbare statistische prijsinformatie beschikbaar, omdat dit als concurrentiegevoelige informatie wordt beschouwd door de vele producentenverenigingen en handelsbedrijven. Binnen de producentenverenigingen is natuurlijk wel sprake van het delen van prijsinformatie en andere relevante informatie over de afnemers. Voor een ruwe indruk van de prijsontwikkeling kan men bijvoorbeeld kijken naar de door de Belgische veiling REO achteraf gepubliceerde aanvoer- en omzetcijfers per twee maanden.

Informatie over de arealen, weersomstandigheden en de gewasontwikkeling van de diverse groenten in de diverse West-Europese productieregio's komen tijdens het teeltseizoen beschikbaar en geven een indicatie van de te verwachten oogst en eventuele tekorten. De meeste vollegrondsgroenten zijn dagverse producten en kunnen slechts een beperkt aantal dagen worden bewaard. Alleen sluitkool kan vele maanden worden bewaard en maakt prijs-speculatie door kooltelers mogelijk.

Wat betreft marktmacht verschilt de positie van de verschillende ketenschakels per product en per seizoen, maar in grote lijnen ligt de meeste macht bij de grote inkooporganisaties van de supermarkten. Prijzen worden echter grotendeels bepaald door vraag en aanbod op een grotere Europese markt.

Samenwerking

In de vollegrondsgroentesector komen diverse vormen van samenwerking voor tussen individuele bedrijven, zoals samenwerking op het gebied van landruil en mechanisatie. Vergaande samenwerking op het gebied van productieplanning, kwaliteitsbeheer, afzetverbetering, onderzoek, opleiding en advies, crisispreventie en -beheersing en milieuvriendelijke productie vindt onder ander plaats via één van de erkende producentenorganisaties met GMO-subsidie. In de periode 2010-2015 waren er in Nederland circa 15 producentenverenigingen met een GMO-erkenning, die ongeveer 30% van het areaal van de vollegroenteteelt en de productiewaarde vertegenwoordigden.

Diverse biologische boeren uit de Noordoostpolder hebben zich verenigd in BioRomeo om samen een breed assortiment biologische groenten en fruit te leveren via restaurants, de lokale markt, maar ook direct aan de consument. Een voorbeeld van een rechtstreekse lijn tussen boer en consument is de Groenteclub, een initiatief van consumenten dat biologische groenten en fruit rechtstreeks bij boeren inkoop. Zij wordt beleverd door BioRomeo (Ekoland, september 2016).

Referenties

Baltussen W.H.M., M. Kornelis, M.A. van Galen, K. Logatcheva, P.L.M. van Horne, A.B. Smit, S.R.M. Janssens, A. de Smet, N.F. van Zelst, V.M. Immink, E.B. Oosterkamp, A. Gerbrandy, W.B. van Bockel en T.M.L. Pham, 2014. Prijsvorming van voedsel; Ontwikkelingen van prijzen in acht Nederlandse ketens van versproducten. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Nota 14-112.

Ekoland september 2016. Boeren verbreken de ketens, Groenteclub betaalbaar alternatief voor de groentebox.

Ministerie van Economische Zaken, 2016. Nationale Strategie voor toepassing van de Gemeenschappelijke Marktordening voor groenten en fruit in Nederland; Periode 2017-2020.

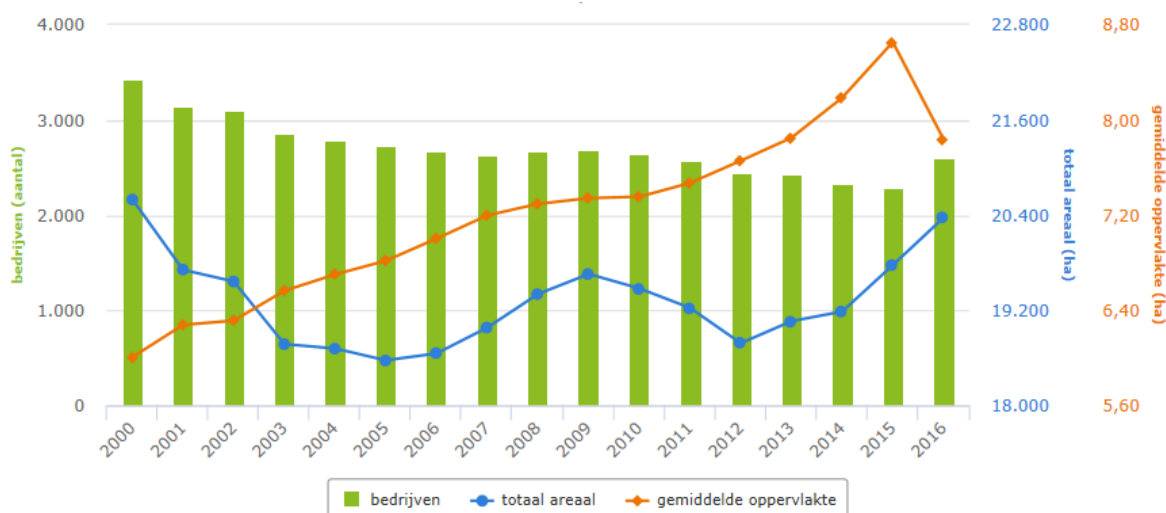
www.agrimatie.nl

5 Fruit

Door Ruud van der Meer

Productie, handel en verwerking

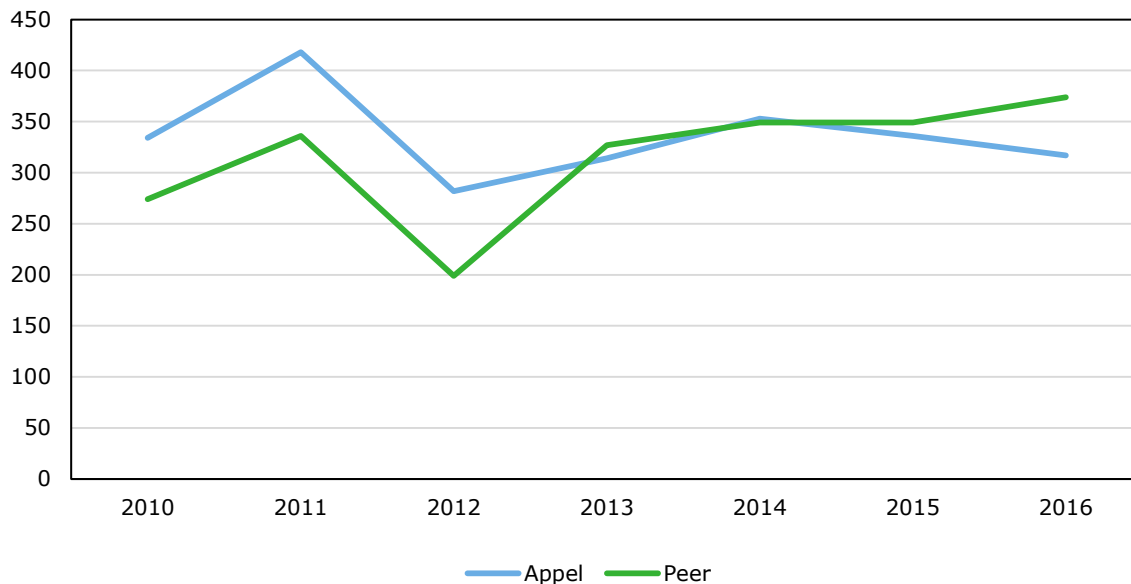
In 2016 telde het CBS bijna 2.600 bedrijven met fruitteelt. Er waren 1.080 bedrijven met appels en 1.300 met peren. Op 370 bedrijven wordt kleinfruit geteeld. Het totale areaal bedroeg 20.370 ha waarvan 6.340 ha appels, 9.450 ha peren en 1.630 ha klein fruit. Het areaal appels daalt al jaren, terwijl het perenareaal stijgt. De laatste jaren is er ook een toename in het areaal kleinfruit. Door schaalvergroting neemt de gemiddelde bedrijfsomvang toe. In 2016 hadden de 10 grootste fruitteeltbedrijven met appels 7% van het areaal appels op fruitteeltbedrijven in gebruik. Voor peren ligt dit percentage op 8%. De daling van de gemiddelde bedrijfsomvang in 2016 wordt veroorzaakt doordat hoogstamboomgaarden voor het eerst bij fruitteelt meetellen. Dit zijn overwegend kleine arealen.



Figuur 5.1 Aantal bedrijven, areaal en areaal per bedrijf voor fruitteelt, 2000-2016

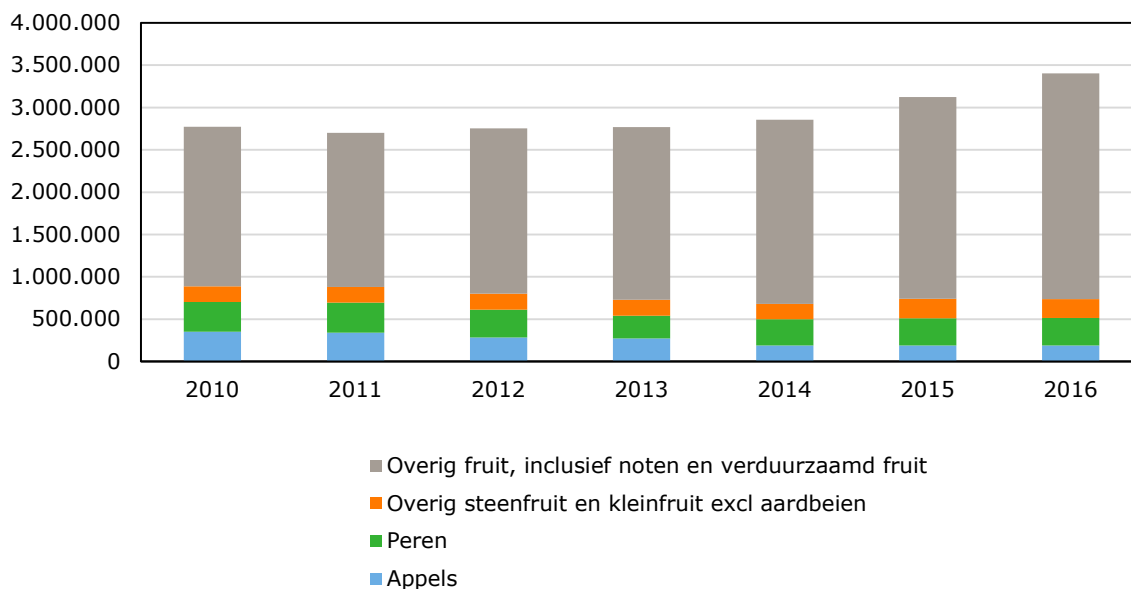
Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking Wageningen Economic Research.

In 2016 bedroeg de appelproductie bijna 320 duizend ton. Hiervan was ruim 40% Elstar. Van de clubrassen zoals Kanzi en Junami bleef de productie in 2016 beperkt tot elk rond de 20.000 ton. Bij peren is Conference veruit het meest geteelde gewas, bijna 80% van de productie in 2016. De totale perenproductie in 2016 was ruim 370 duizend ton.



Figuur 5.2 Productie van appels en peren, in 1.000 ton
Bron: CBS Statline.

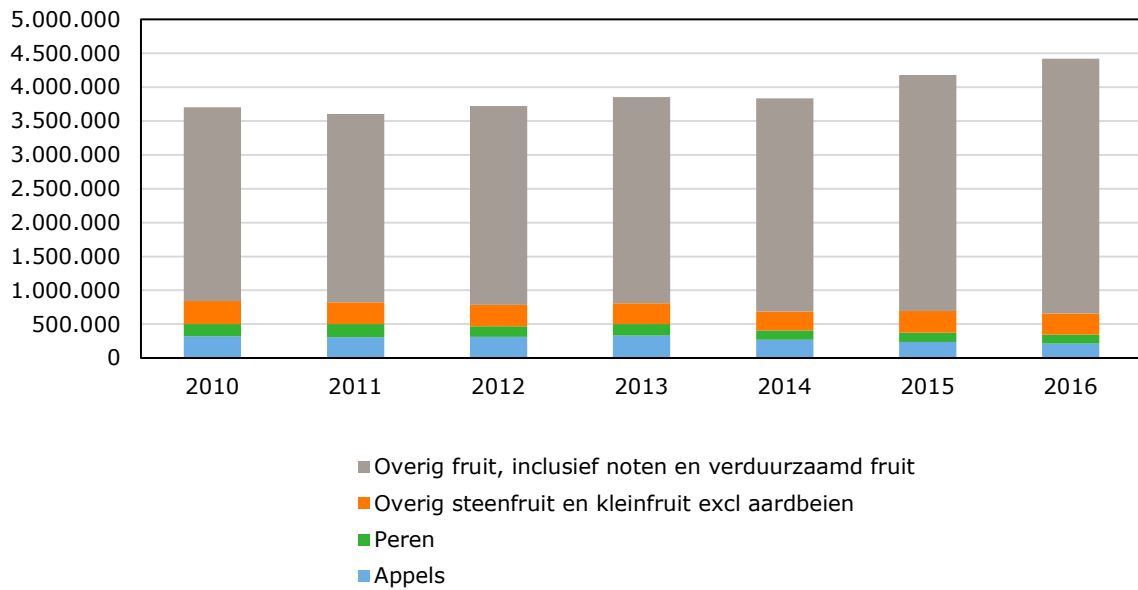
Een groot deel van het Nederlands geteelde hardfruit wordt onbewerkt geëxporteerd. In 2016 werd 200.000 ton appels geëxporteerd. Door de afname van het areaal neemt de export van appels af. Voornaamste exportbestemmingen liggen binnen de EU met name Duitsland. De perenexport lag in 2016 op 325.000 ton. In het laatste kwartaal van een jaar wordt de nieuwe oogst geëxporteerd. In de periode daarvoor betreft het fruit dat geoogst is in het jaar ervoor en opgeslagen is in koelcellen. Het grootste deel van de export van fruit bestaat echter uit wederuitvoer van geïmporteerd fruit, zoals bananen, ananassen en citrusfruit.



Figuur 5.3 Export van fruit, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

Import van fruit betreft deels fruit dat niet in Nederland geteeld wordt, zoals abrikozen, perziken en nectarines. Gedurende het Nederlandse bewaarseizoen worden er appels geoogst op het Zuidelijk

Halfmond die vervolgens worden geïmporteerd. Veelal betreft dit rassen die niet in Nederland geteeld worden. Het belang van de perenimport is kleiner.



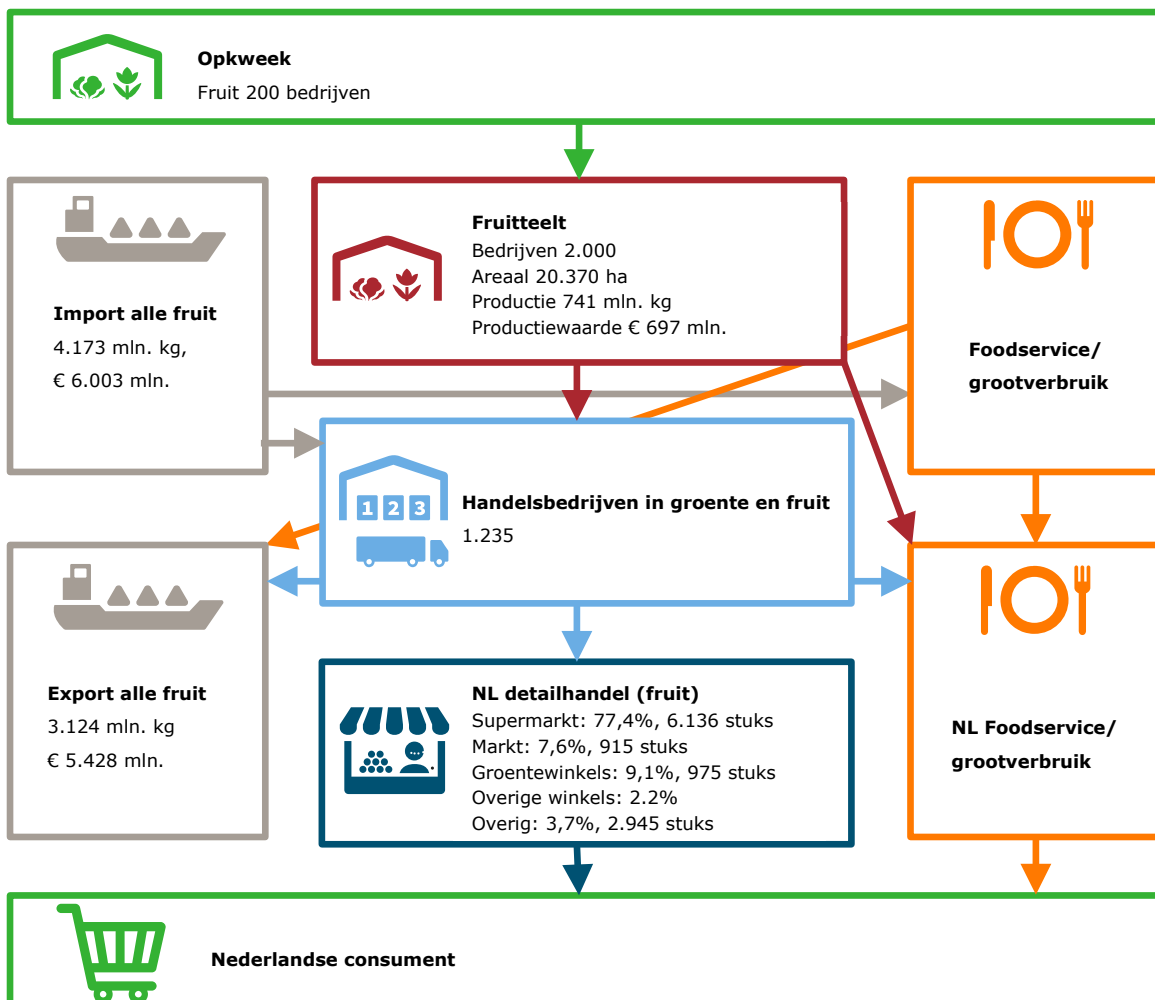
Figuur 5.4 Import van fruit, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

Ketenstructuur en activiteiten

De keten van groenten en fruit uit zowel de vollegrond als onder glas is sterk verweven en het is niet altijd mogelijk een duidelijk onderscheid te maken tussen de diverse productgroepen (zie Figuur 5.5). De eerste schakel in de keten wordt gevormd door de veredelingsbedrijven, die gericht zijn op de ontwikkeling van nieuwe rassen met een betere gebruikswaarde voor consument en producent en op het kweken van sterk uitgangsmateriaal dat minder vatbaar is voor ziekten. De tweede schakel bestaat uit producenten van plantgoed voor de groenten- en fruitteelt. In Nederland zijn er ruim 200 bedrijven die vruchtbomen kweken. In 2016 bedroeg het areaal 1.640 ha.

De derde schakel wordt gevormd door de groenten- en fruitproducenten zelf. Een deel van de telers is aangesloten bij telersverenigingen, zoals Best of Four (glas en vollegrondsgroente, en fruit), Van Nature (glas en vollegrondsgroente, en fruit). Ook wordt een deel via de veiling afgezet bij Fruitmasters en Greenery, veiling Zaltbommel, en de fruitveiling Zuid Limburg. Vogelaar Vredehof is een belangrijke leverancier voor AH.

Het overgrote deel van de groenten en fruit wordt door telersverenigingen en/of handelsbedrijven afgezet in de export (11,3 miljard euro) en naar de Nederlandse detailhandel (5,5 miljard euro) en een klein deel belandt rechtstreeks of via handelsbedrijven bij de foodservice en grootverbruikers in Nederland (1,1 miljard euro). Het grootste deel van het hard fruit wordt onverwerkt afzet. Producten die niet voldoen aan de kwaliteitseisen kunnen nog verwerkt worden tot sap of moes.



Figuur 5.5 Ketenstructuur van fruit in Nederland
Bron: CBS, Eurostat, GroentenFruit Huis, Foodstep, Monitor duurzaam voedsel 2015, www.Detailhandel.info.

Hardfruit heeft een versnipperde afzetstructuur: via verschillende coöperaties, handelshuizen en telerhandelaars. In zachtfruit bestaan verschillende modellen van voorwaartse en achterwaartse ketensamenwerking. De zachtfruitsector groeit bij gespecialiseerde telers die keuzes hebben gemaakt voor een afzetpartij in een geïntegreerd ketenmodel, waarin de spelers kennis, data en marktinformatie actief delen (bron: Rabobank). Door de introductie van clubbrassen wordt ook in de hardfruitsector aan ketenintegratie gedaan. Clubbrassen kunnen alleen geteeld worden door leden van de club. Voor de clubbrassen wordt een marketingbeleid vastgesteld. Het volume wordt zoveel mogelijk afgestemd met andere stakeholders in de keten. Voorbeelden van clubbrassen zijn Junami, Kanzi (appel) en Xenia en Sweet sensation (peer).

Biologische teelt is in de fruitteelt bescheiden van omvang. Volgens de CBS Landbouwtelling was in 2016 2,5% van het areaal fruit biologisch.

Verdeling toegevoegde waarde

De appelteler ontvangt ongeveer 30% van de consumenteneuro. Het overige deel is voor de handel en de retail (Baltussen et al., 2014).

Governance en prijsvorming

In de Nederlandse afzetketen van fruit via het supermarktkanaal zijn feitelijk slechts zes inkoopcombinaties van supermarkten actief, te weten Ahold Delhaize (1.000 winkels), Superunie (1.500 winkels), Jumbo (720 winkels), Aldi (520 winkels), Lidl (400 winkels) en Van Tol Versunie (100 winkels). Hiervan maken in ieder geval Ahold en Jumbo gebruik van een vaste handelsrelatie

voor fruit, via respectievelijk Bakker Barendrecht en The Greenery, die op hun beurt in Nederland samenwerken met een min of meer vaste groep van telers. Veelal sluiten zij een- of meerjarige raamcontracten af, waarin onder andere afspraken over productiemethoden, product-specificaties, volumes en prijzen zijn vastgelegd. Daarnaast kopen alle supermarkten (via de vaste leveranciers) als dat nodig is product bij op dagbasis en worden acties doorgaans van te voren met de leveranciers gepland. Aan de andere kant van het spectrum opereren de discountformules Aldi en Lidl, die de samenstelling van hun assortiment fruit voor een belangrijk deel laten hangen van de bijdrage van een product aan de bedrijfswinst en meerdere leveranciers tegen elkaar op laten bieden. Zij laten wekelijks een beperkt aantal handelsbedrijven inschrijven op de door hen gevraagde productspecificaties en volumes en de laagsteieder krijgt de opdracht.

Voor leden van de NFO wordt door AMI een prijsbericht opgesteld. Telers die lid zijn van de NFO, kunnen dit bericht ontvangen. De prijsvorming gedurende het afzetseizoen is afhankelijk van de voorraad product van het seizoen ervoor en de actuele productie in Europa.

Transactiekosten en risico's

De hard fruit sector is in belangrijke mate afhankelijk van de export voor de afzet van appels en peren. Als een exportbestemming wegvalt betekent dat er een overschot ontstaat op de markt met lage prijzen tot gevolg. Dit gebeurde toen in 2014 de handelsboycot door Rusland werd ingesteld. In de afgelopen jaren zijn er nieuwe markten aangeboord, waardoor dit risico meer gespreid is. De toenemende concurrentie van appels uit Polen op de Duitse markt betekent ook een risico op verlies van een deel van de afzetmarkt.

Daarnaast kunnen ongunstige weersomstandigheden leiden tot productieverlies. Nachtvorst kan leiden tot bevrozing van de bloesem. Door nachtvorstberegening, warmtekanonnen of vuurpotten kan de schade beperkt worden. Hagel kan (lokaal) schade aan appels en peren geven. Door het plaatsen van hagelnetten kan dit risico verminderd worden. De brede weersverzekering dekt schade als gevolg van hagel en sinds 2018 is ook dekking tegen nachtvorstschade mogelijk.

Veel fruittelers maken gebruik van risicospreiding doordat ze meerdere rassen appels en of peren telen. Van de gespecialiseerde fruitbedrijven met appels en of peren teelt 60% zowel appels als peren. Daarnaast is er de laatste jaren flink geïnvesteerd in koelcellen. Door fruit onder goede condities te bewaren is het mogelijk een goed moment voor de afzet af te wachten.

Clubbrassen kunnen meestal voor een bovengemiddelde prijs worden afgezet. Fruit dat niet aan de hoge kwaliteitseisen voldoet, wordt tegen aanzienlijk lagere prijzen op de markt gebracht onder een andere naam. Telers die onvoldoende fruit oogsten dat voldoet aan de eisen van het A merk, behalen een lagere financiële opbrengst per hectare. De investering in aanplant van clubbrassen is meestal hoger en zijn er ook bijkomende kosten aan de club voor de vermarkting.

Aanplant van nieuwe plantopstanden vergt een flinke investering. Daarna duurt het enkele jaren voordat de boomgaard volproductief is. Als blijkt dat een ras niet het gewenste financiële resultaat oplevert, is rooien en opnieuw inplanten een kostbare zaak. Het is derhalve niet goedkoop en snel om te switchen tussen rassen.

Markttransparantie en marktmacht

Transparantie in de fruitsector heeft vooral te maken met oogstramingen, voorraden en gemaakte prijzen. De telers hebben allemaal een eigen beeld van de productie in binnen- en buitenland. De coöperaties kunnen door gezamenlijke kennis over oppervlaktes en stand van de gewassen een betere inschatting maken van de verwachte oogsten en hebben (beter dan individuele) telers zicht op voorraden. Desondanks schommelen de fruitprijzen soms heel sterk. Nu steeds meer fruit buiten de veilingen om wordt verhandeld is het zicht op de gemiddelde prijzen minder geworden.

Zowel aan de aanbodkant (grote telersverenigingen Fruitmasters, ZON) als aan de vraagkant (inkooporganisaties supermarkten) in Nederland is de markt redelijke geconcentreerd. Desondanks is de marktmacht van aanbieders en vragers beperkt. Er is doorgaans voldoende aanbod uit andere landen en een groot deel van het fruit wordt geëxporteerd, zodat ook de afzetorganisaties van de

telers doorgaans voldoende mogelijkheden hebben. Schommelingen in vraag en aanbod hebben daardoor soms grote impact op de prijzen.

Samenwerking

Samenwerking in de fruitteelt vindt bijvoorbeeld plaats via de telersverenigingen. Ook de clubbrassen worden via een samenwerkingsverband verhandeld. Daarnaast zijn er nog diverse samenwerkingsverbanden, zoals Biofruit, afzetvereniging Smile fruit (biologische fruittelers) en Fruitmasters. Door samenwerking bijvoorbeeld gezamenlijk sorteren en koelen is het mogelijk een breder assortiment over een langere periode te leveren.

Referenties

Baltussen W.H.M., M. Kornelis, M.A. van Galen, K. Logatcheva, P.L.M. van Horne, A.B. Smit, S.R.M. Janssens, A. de Smet, N.F. van Zelst, V.M. Immink, E.B. Oosterkamp, A. Gerbrandy, W.B. van Bockel en T.M.L. Pham (2014). Prijsvorming van voedsel; Ontwikkelingen van prijzen in acht Nederlandse ketens van versproducten. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Nota 14-112.

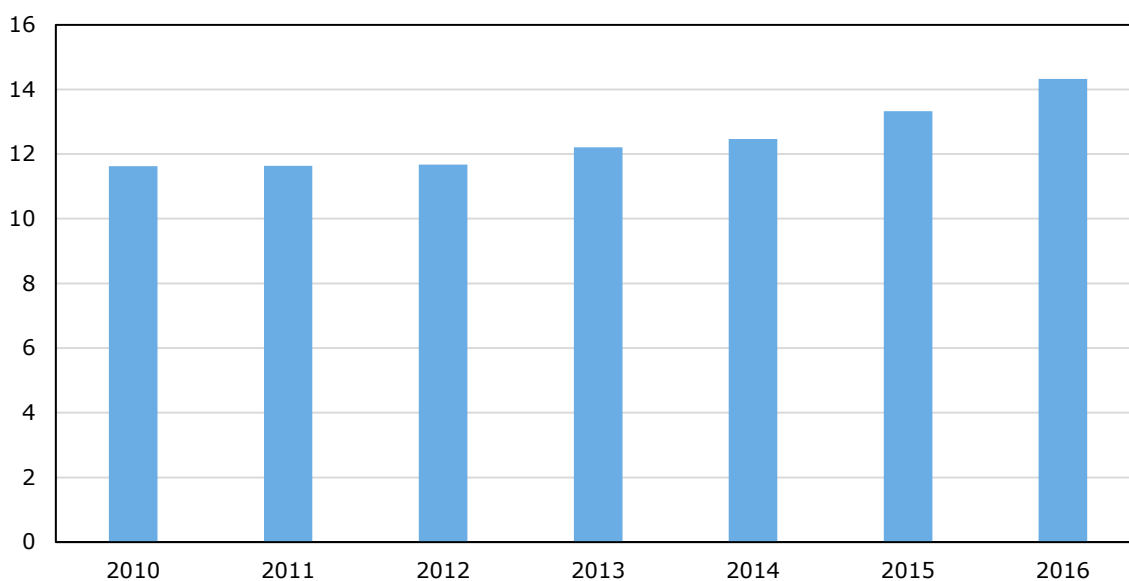
<https://www.rabobank.nl/bedrijven/cijfers-en-trends/tuinbouw/fruitteelt/>

6 Zuivel

Door Gerben Doornewaard

Productie, handel en verwerking

In 2016 produceerde de Nederlandse melkveehouderijsector met bijna 18.000 bedrijven en met 1,75 mln. koeien een recordhoeveelheid melk van ruim 14,5 mld. kg (ZuivelNL). Ruim 14,3 mld. kg van deze geproduceerde melk werd bij melkverwerkers aangevoerd. Het resterende deel is voornamelijk vervoerd of geconsumeerd op de melkveebedrijven. Sinds 2012 is de totale melkaanvoer snel toegenomen (+23%) als gevolg van het anticiperen van melkveehouders op de afschaffing van de melkquotering per 1 april 2015.

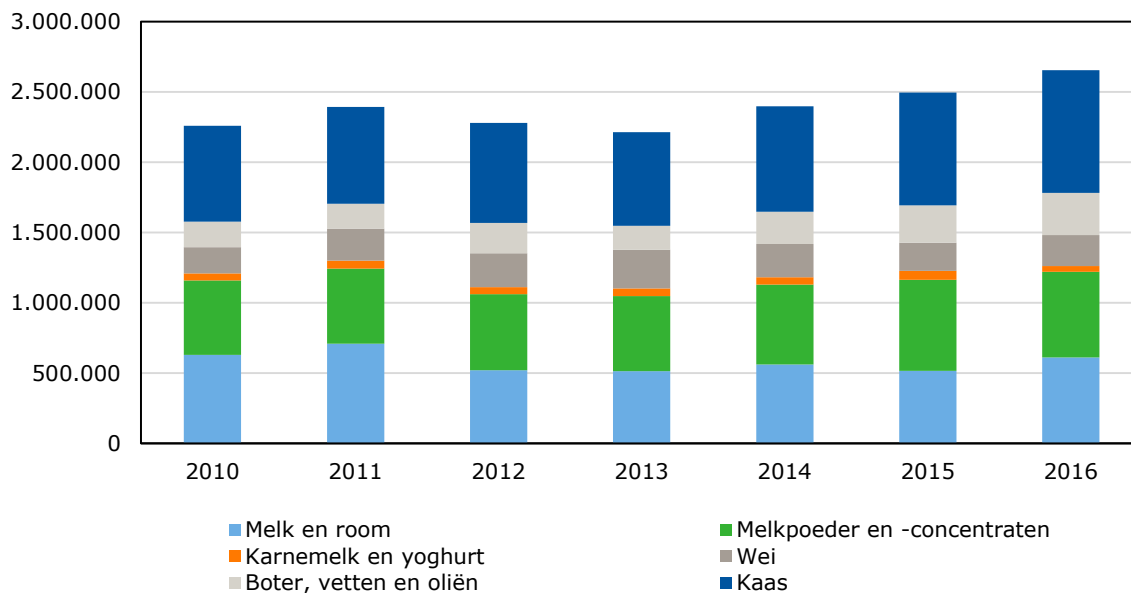


Figuur 6.1 Melkaanvoer zuivelverwerkers, in miljard kilo, 2010-2016

Bron: ZuivelNL.

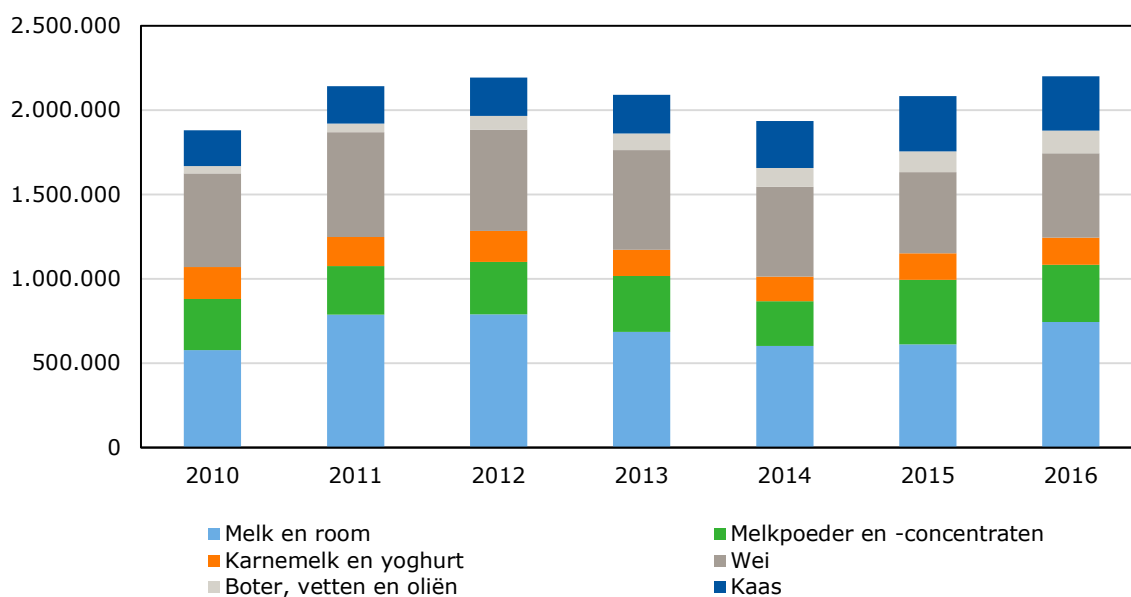
Meer dan de helft van de Nederlandse melk (55,4%) werd in 2016 verwerkt tot kaas (ZuivelNL). Nederland is netto-zuivelexporteur. De export van zuivelproducten had in 2016 een waarde van 6,4 miljard euro en de import bedroeg 2,6 miljard euro waarmee het saldo op de handelsbalans uitkwam op +3,8 miljard euro (ZuivelNL).

Het totale exportvolume bedroeg in 2016 2.654 duizend ton (figuur 6.2) en is voor het derde jaar op rij gegroeid. Het product kaas kent het grootste exportvolume met 873 duizend ton (33% van totale exportvolume) in 2016, gevolg door melk en room (611 duizend ton, 23%) en melkpoeder en concentraten (608 duizend ton, 23%). Kaas en melk en room werden grotendeels binnen de EU afgezet met respectievelijk 84 en 96%. Melkpoeder en concentraten werden vooral buiten de EU geëxporteerd (67%).



Figuur 6.2 Exportvolumes zuivelproducten, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

Het totale importvolume van zuivel bedroeg in 2016 2.200 duizend ton (figuur 6.3). Het meest geïmporteerd werden melk en room met 744 duizend ton (34% van totale zuivelimport), gevolgd door wei (501 duizend ton, 23%), melkpoeder en -concentraten (338 duizend ton, 15%) en kaas (322 duizend ton, 15%). Kaas, melk en room en wei werden vrijwel alleen vanuit de EU geïmporteerd.



Figuur 6.3 Importvolumes zuivelproducten, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

Ketenstructuur en activiteiten

In de zuivelsector kunnen de volgende ketenschakels worden onderscheiden:

- Toeleverende industrie: Dit betreft de levering van producten en grondstoffen voor bedrijven met melkvee zoals veevoer, kunstmest, strooisel, zaaizaad, diergeneesmiddelen, etc. door tal van grotere en kleinere bedrijven. Deels betreft dit coöperaties.

- Melkveehouders: In 2016 waren er nog bijna 18.000 bedrijven met gezamenlijk 1,75 mln. melk- en kalfkoeien (gemiddeld 97 melk- en kalfkoeien per bedrijf). De 100 grootste bedrijven hadden gemiddeld bijna 500 melkkoeien (CBS, 2017). Melk wordt in gekoelde melktanks opgeslagen op melkveebedrijven en wordt uiterlijk elke 3 dagen getransporteerd naar zuivelverwerkers. Op melkveebedrijven wordt ook vlees geproduceerd (kalveren en melkkoeien die niet geschikt meer of overtalig zijn voor melkproductie). De productie van vlees is onlosmakelijk verbonden met de productie van melk.
- Zuivelverwerkers: De Nederlandse zuivelindustrie bestond eind 2016 uit 25 ondernemingen met in totaal 53 productielocaties (ZuivelNL). Vijf van deze ondernemingen zijn coöperaties. De grootste coöperatie, FrieslandCampina, verwerkte in 2016 10,8 mld. kg melk van leden-melkveehouders (FrieslandCampina).
- Verkoop aan consumenten: Zuivelproducten worden in Nederland vooral verkocht in supermarkten, horeca en foodservice. Daarnaast worden zuivelproducten in kleinere verkoopkanalen aangeboden zoals speciaalzaken, (boeren)markten en boerderijwinkels. In supermarkten werd in 2016 naar schatting voor 3,8 miljard euro aan zuivel omgezet (Logatcheva, 2017). Circa 39% hiervan is besteed aan kaas, 34% aan yoghurt, room, desserts en overige melkproducten, 16% aan melk en 12% aan boter en margarine. In de horeca en foodservice bedroeg de zuivelomzet in 2016 1,2 miljard euro met 48% daarvan voor kaas (Logatcheva, 2017).

Alternatieve ketens

De alternatieve keten met de grootste omvang is die van de biologische melk. In 2016 ging het om krap 200 miljoen kg melk geproduceerd door ruim 400 biologische melkveehouders (Melkvee, 2016). De vraag naar biologische zuivel groeit. Biologische melkproductie onderscheidt zich van gangbaar doordat bijvoorbeeld geen gebruik wordt gemaakt van kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen. Circa 180 biologische melkveehouders zijn lid van de coöperatie Eko-Holland. Deze coöperatie levert de melk aan 10 zuivelverwerkers (www.eko-holland.nl).

Binnen de gangbare melk wordt onderscheid gemaakt tussen weidemelk en niet-weidemelk. Weidemelk is afkomstig van bedrijven die hun melkkoeien tenminste 120 dagen per jaar ten minste 6 uur per dag laten grazen op weiden met voldoende grasaanbod. In 2017 produceerde 70,5% van de bedrijven weidemelk, terwijl op 8,4% van de bedrijven een overige vorm van weidegang plaatsvond (Wageningen Economic Research, 2017). Weidemelk is een deelstroom binnen de zuivelverwerkers. Dit geldt meestal ook voor biologische zuivel.

Boerengilde (<http://www.boerengilde.nl>) is een samenwerkingsverband van 12 melkveehouders in Noord Nederland, die allen lid zijn van de coöperatie NoorderlandMelk. Ze hebben afspraken gemaakt over een aantal voorwaarden waaraan ze moeten voldoen, die met name betrekking hebben op hoe om te gaan met koeien en weidevogels. De melk wordt verwerkt tot Weide Weelde zuivel.

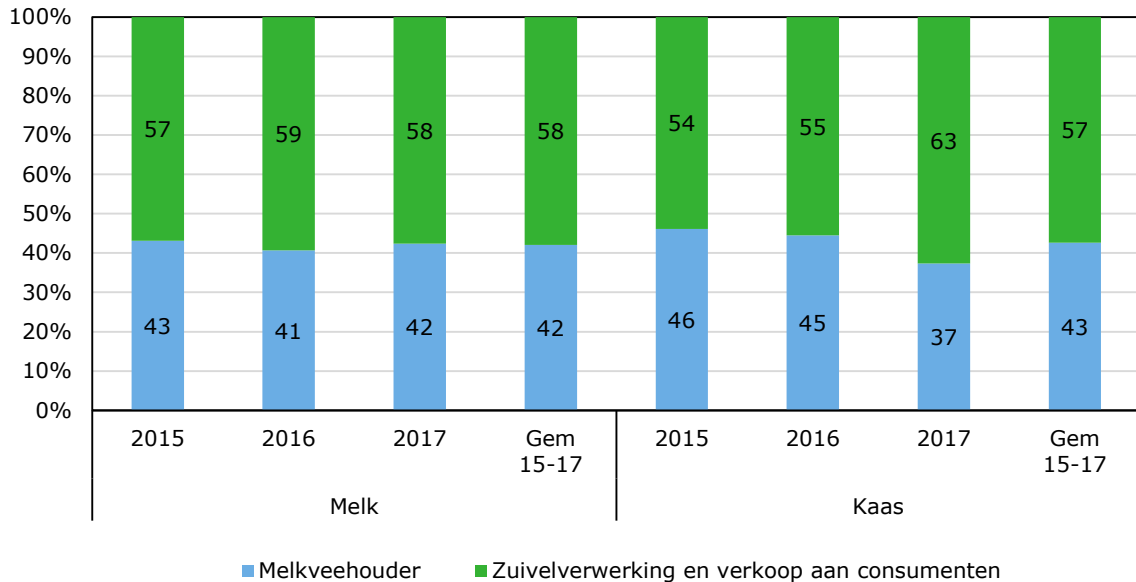
Sinds najaar 2016 ligt in verschillende supermarkten in Nederland A2/A2-melk in het schap. Deze melksoort wordt in Australië al veel langer verkocht. A2/A2-melk is koemelk met een afwijkende eiwitstructuur ten opzichte van 'normale' A1/A1- en A1/A2-melk. Er zijn koeien met het A1/A1-gen, met het A1/A2-gen en met het A2A2-gen. Om A2/A2-melk te kunnen produceren moeten koeien twee kopieën van het A2-gen voor beta-caseïne (β -caseïne) hebben. Geclaimd wordt dat deze melk beter te verteren is en een oplossing biedt voor mensen met darmklachten, al ontbreekt hiervoor overtuigend bewijs (voedingcentrum).

Twee zuivelverwerkers (CONO Kaasmakers en FrieslandCampina) zijn in 2016 gestart met pilots voor non GMO zuivel. Deelnemende melkveehouders mogen voor hun koeien alleen voer gebruiken dat voldoet aan de VLOG-criteria. VLOG (Verband Lebensmittel Ohne Gentechnik) is een Duitse vereniging die verantwoordelijk is voor de certificatie en uitgifte van het 'Ohne Gentechnik'-label. Daarbij gaat het er vooral om dat er geen veevoer wordt gebruikt dat is gemaakt met of van genetisch gemodificeerde organismen, zoals veel sojaschroot dat afkomstig is uit Amerika. Lokaal geteeld ruwvoer zoals gras en maïs, verreweg het belangrijkste voer voor koeien, voldoet aan de VLOG-criteria.

In 2016 waren er zo'n 375 bedrijven met melkvee die alle of een deel van hun melkproductie zelf verwerkten tot zuivelproducten (Melkvee, 2017). Onderscheidende kenmerken van deze producten zijn vaak de productie in de regio en de ambachtelijke productiewijze.

Verdeling toegevoegde waarde

Over de verdeling van de toegevoegde waarde over de ketenschakels binnen de zuivelsector zijn geen actuele onderzoeksgegevens bekend. Op basis van gegevens over de af-boerderij prijs van melk (Agrimatie.nl/prijzen) en de consumentenprijzen voor (consumptie)melk en kaas (staline.cbs.nl) is wel een indicatie te geven (figuur 6.4).



Figuur 6.4 Relatieve verdeling van consumentenprijs van (consumptie)melk en kaas over melkveehouder en overige ketenschakels (zuivelverwerking en verkoop aan consumenten)
Bron: www.agrimatie.nl/prijzen en CBS Statline.

De melkprijs die de melkveehouderij gemiddeld ontving in de periode 2015-2017 bedroeg 42% van de prijs die consumenten ervoor betaalden. Voor kaas geldt, bij de aanname dat voor 1 kg kaas 10 kg melk nodig is geweest, dat de melkprijs die de melkveehouderij ontving gemiddeld over de periode 2015-2017 43% uitmaakte van de consumentenprijs, waarbij de verschillen tussen jaren wat groter waren.

Kaas en (consumptie)melk zijn naar verwachting niet de zuivelproducten waar de meeste toegevoegde waarde wordt gerealiseerd. Voor bijvoorbeeld desserts zal de toegevoegde waarde groter zijn en zal het aandeel van de consumentenprijs dat de melkveehouderij ontvangt kleiner zijn. Kaas is overigens wel het product dat het meest wordt gemaakt (ruim 55% van de melkaanvoer bij fabrieken wordt verwerkt tot kaas).

Verder geldt bij bovenstaande indicatieve berekening nog de kanttekening dat er bij de bereiding van (consumptie)melk en kaas nog bestanddelen overblijven die ook waarde hebben, zoals melkvet en wei. Wanneer hiermee rekening zou worden gehouden, dan is het aandeel van de consumentenprijs dat de melkveehouderij als melkprijs krijgt betaald nog wat lager dan zoals weergegeven in figuur 6.4.

Een belangrijk verschil tussen zuivelproducten en bijvoorbeeld groente en fruit is dat er een intensievere en complexere be- en verwerking van de grondstof melk plaatsvindt om het uiteindelijk te consumeren product te kunnen maken.

Governance, prijsvorming en handelspraktijken

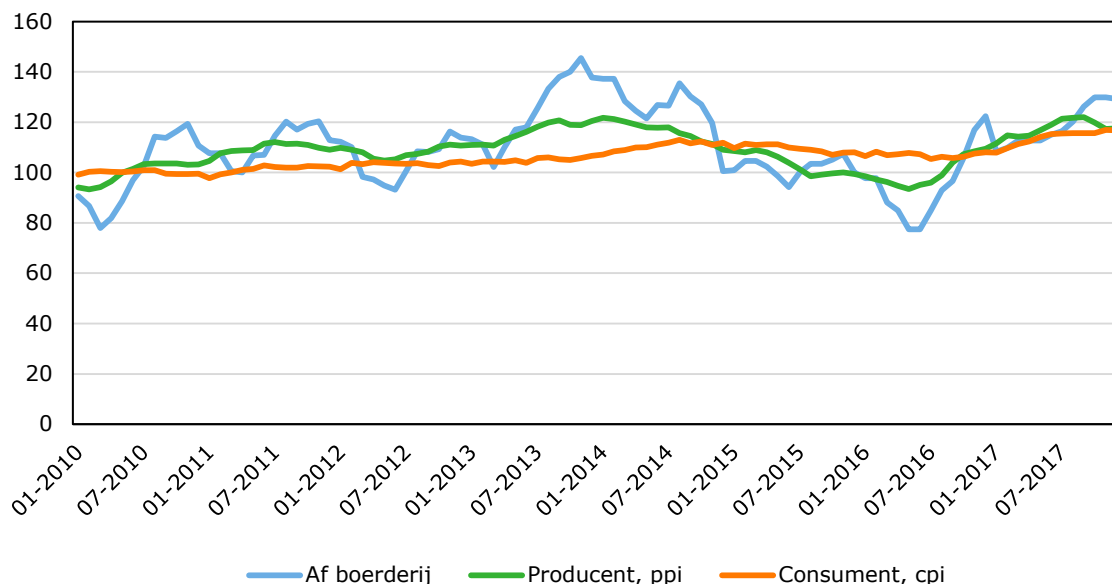
Melkveehouders leveren in veruit de meeste gevallen hun melk aan één vaste zuivelverwerker. Melkveehouders hebben de plicht om hun melk aan deze verwerker te leveren en de verwerker heeft de plicht om de melk af te nemen. Er worden geen afspraken gemaakt over te leveren of af te nemen hoeveelheden, echter door de melkquotering (tot 1 april 2015), het fosfaatreductieplan in 2017 en fosfaatrechten vanaf 2018 is er wel enig inzicht in de te verwachten melkleverantie. Melkveehouders kunnen wisselen van zuivelverwerker, al is dat in de praktijk niet altijd even eenvoudig onder andere doordat bij coöperaties de leden geld in de coöperatie hebben geïnvesteerd. Niet alle verwerkers nemen nieuwe leden (bij coöperaties) of leveranciers (bij particuliere verwerkers) aan of stellen soms extra eisen om te mogen toetreden.

Uitbetaling van melkgeld voor de levering van melk wordt maandelijks achteraf uitbetaald door zuivelverwerkers aan melkveehouders. Sommige verwerkers hanteren daarnaast nog een nabetaling die na afloop van een jaar eenmalig wordt uitgekeerd. Uitbetaling vindt plaats op basis van het vet-, eiwit- en soms ook het lactosegehalte en de kwaliteit van de geleverde melk (op basis van parameters als celgetal en kiemgetal). Veel zuivelverwerkers hanteren daarnaast toeslagen voor bijvoorbeeld het toepassen van weidegang en/of het voldoen aan bepaalde duurzaamheidsvoorwaarden. Op deze aspecten die van invloed zijn op de hoogte van de melkprijs heeft een melkveehouder dus zelf invloed.

De meeste zuivelverwerkers hebben een eigen melkprijsystematiek waarmee inzicht wordt gegeven aan melkveehouders hoe de melkprijs, dus de uitbetaalde bedragen per kg vet, eiwit en eventueel lactose, wordt bepaald. Sommige verwerkers baseren hun melkprijs mede op de resultaten van andere zuivelverwerkers (zogenaamde referentiebedrijven). De internationale marktomstandigheden voor zuivelproducten, waarbij het gaat om de verhouding tussen vraag en aanbod, zijn vooral bepalend voor het feit of er een relatief hoge (bij tekorten op de markt) of lage (bij overschotten op de markt) melkprijs wordt uitbetaald. Op dit deel van de totstandkoming van de melkprijs heeft een melkveehouder dus geen invloed.

Figuur 6.5 geeft de ontwikkeling van de melkprijs af-boerderij en van de producenten- en consumentenprijs vanaf 2010. De melkprijs af-boerderij is erg volatiel. De productenprijs volgt de ontwikkeling van de af-boerderijprijs, maar is minder volatiel. De consumentenprijs kenmerkt zich door minder schommelingen en laat over de periode 2010-2017 een stijgende trend zien.

De pieken in zuivelprijzen eind 2013-2014 werden bepaald door prijsstijgingen van kaas, boter en melkpoeder en door de achterblijvende melkproductie in de wereld. In de loop van 2014 groeide de aangeboden hoeveelheid melk wereldwijd tot een relatief hoog niveau. In Nederland heeft de afschaffing van de melkquotering in 2015 tot meer melkproductie geleid. Tegelijkertijd haperde de afzet van zuivel, mede door de boycot van zuivelproducten uit de EU door Rusland en de achterblijvende Chinese vraag. Dit heeft een grote impact gehad op melkprijs voor boeren en industrie. Door de seizoensgebonden hoge aanvoer van melk is de daling in rauwe melkrijzen in de eerste helft van 2016 versterkt. Vanaf de tweede helft van 2016 is de marktsituatie gekanteld. De snel aantrekkende vraag naar zuivel op de Aziatische markten hebben de prijzen snel omhooggedreven. In de loop van 2017 was de stijging van de mondiale vraag groter dan het aanbod.



Figuur 6.5 Prijsindices van melk en zuivelproducten (2010=100)

Bron: www.agrimatie.nl.

Transactiekosten en risico's

Melkveehouders leveren in de meeste gevallen hun melk aan een vaste zuivelverwerker waardoor de transactiekosten beperkt zijn. Het melktransport van melkveehouders naar zuivelverwerkers wordt geregeld en betaald door de zuivelverwerkers, die dit vaak weer uitbesteden aan in melktransport gespecialiseerde bedrijven. Melkveehouders verwachten van hun zuivelverwerkers dat wordt gezorgd voor zoveel mogelijk toegevoegde waarde, zodat een relatief (dus in vergelijking met andere zuivelverwerkers) goede melkprijs kan worden uitbetaald. De meeste melkveehouders zien voor zichzelf geen directe taak hierbij. Het gebeurt wel steeds meer dat zuivelverwerkers invloed uitoefenen op de manier waarop melkveehouders melk produceren, bijvoorbeeld in de vorm van premies, educatie of zelfs eisen/voorwaarden. Reden hiervoor is dat afnemers/consumenten niet alleen een kwalitatief goed zuivelproduct willen, maar ook steeds meer vragen/eisen dat deze zijn gemaakt van melk die voldoet aan bepaalde (duurzaamheids)voorwaarden.

Wat betreft risico's voor de melkveehouders zijn drie soorten risico's met name relevant:

- het risico op prijsschommelingen
- het risico op dierziekten
- het risico op beleidsveranderingen.

Melkveehouders krijgen - mede door afbouw van marktbescherming - steeds meer te maken met prijsschommelingen op de internationale markten die door hun afnemers worden doorvertaald in de uitbetaalprijs. Met name voor grotere melkveehouders die forse investeringen hebben gedaan voor uitbreidingen (met vreemd vermogen) kunnen langer durende perioden met lage prijzen veel pijn doen en liquiditeitsproblemen veroorzaken. Bij dierziekten is vooral mond-en-klauwzeer een zeer besmettelijke ziekte waarbij de overheid in het geval van een uitbraak ingrijpt. Hoewel de kans op een grootschalige uitbraak in Nederland minder groot is dan een periode van lage melkrijzen, zijn de gevolgen voor de betrokken bedrijven aanzienlijk. Andere dierziekten waar melkveehouders mee te maken kunnen krijgen zijn bijvoorbeeld blauwtong, Neospora, IBR en BVD. Tenslotte hebben melkveehouders te maken met beleidswijzigingen op EU, nationaal en lokaal niveau. Fosfaatwetgeving, derogatie, toeslagen en ander beleid kunnen grote impact hebben op de uitbreidingsmogelijkheden en het inkomen van boeren. Andere soorten risico's voor melkveehouders zijn de gebruikelijke risico's met betrekking tot bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid, brand en dergelijke. Verderop in de keten spelen ook risico's omtrent bijvoorbeeld voedselveiligheid en prijzen. Deze risico's worden echter in algemene zin meestal teruggelegd bij verwerkers en boeren.

Markttransparantie en marktmacht

De uitbetaalde melkprijzen worden door de meeste zuivelverwerkers extern gepubliceerd en zijn te vinden in vakbladen en op websites van agrarische media (bijvoorbeeld Boerderij, BoerenBusiness). Melkveehouders hebben daarmee inzicht in hoe de door hen ontvangen melkprijs zich verhoudt tot die van andere zuivelverwerkers. Daarnaast voorzien verschillende zuivelverwerkers hun eigen leden/leveranciers vaak ook nog van wat meer specifieke (markt)informatie via een ledenblad of op een afgesloten deel van een website.

Vanwege de beperkte houdbaarheid van verse melk, behoort voorraadvorming door melkveehouders in tegenstelling tot sommige andere agrarische producten niet tot de mogelijkheden en op deze wijze kan dus geen marktmacht uitgeoefend worden. Verse melk moet uiterlijk iedere drie dagen worden opgehaald bij melkveehouders voor transport naar de zuivelverwerkers. Zoals eerder benoemd kunnen melkveehouders wisselen van zuivelverwerker, maar in de praktijk is dat niet altijd even eenvoudig.

Samenwerking

Van horizontale samenwerkingsverbanden bestaan verschillende voorbeelden in de zuivelsector. Van de zuivelverwerkers in Nederland zijn er vijf coöperatief, dus daar is horizontale samenwerking. Ook in de toeleverende industrie komen verschillende coöperaties voor, bijvoorbeeld in de mengvoerindustrie of de veeverbetering. Ook op kleinere schaal komen er horizontale samenwerkingsverbanden voor, bijvoorbeeld groepen boeren die gezamenlijk bepaalde machines kopen of gezamenlijk producten (bijvoorbeeld dieselolie of maiszaad) inkopen zodat zij kunnen profiteren van schaalvoordelen.

Referenties

Doornewaard, G.J., J.W. Reijs, J.H. Jager, M.W. Hoogeveen, A.C.G. Beldman (2017). Sectorrapportage Duurzame Zuivelketen. Prestaties 2016 in perspectief. Rapport 2017-087. Wageningen. Wageningen Economic Research.

<http://edepot.wur.nl/378051>

<http://www.boerengilde.nl>

<http://www.melkvee.nl/nieuws/11161/interesse-voor-verwerking-eigen-zuivel-groeit>

<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/18/grotere-melkveebedrijven-en-meer-melk>

<https://www.frieslandcampina.com/app/uploads/sites/3/2017/03/FrieslandCampina-Jaarverslag-2016.pdf>

<https://www.voedingscentrum.nl/encyclopedie/melk-en-melkproducten.aspx>

Logatcheva, K. (2017). Monitor Duurzaam Voedsel. Notitie 2017-088. Wageningen Economic Research.

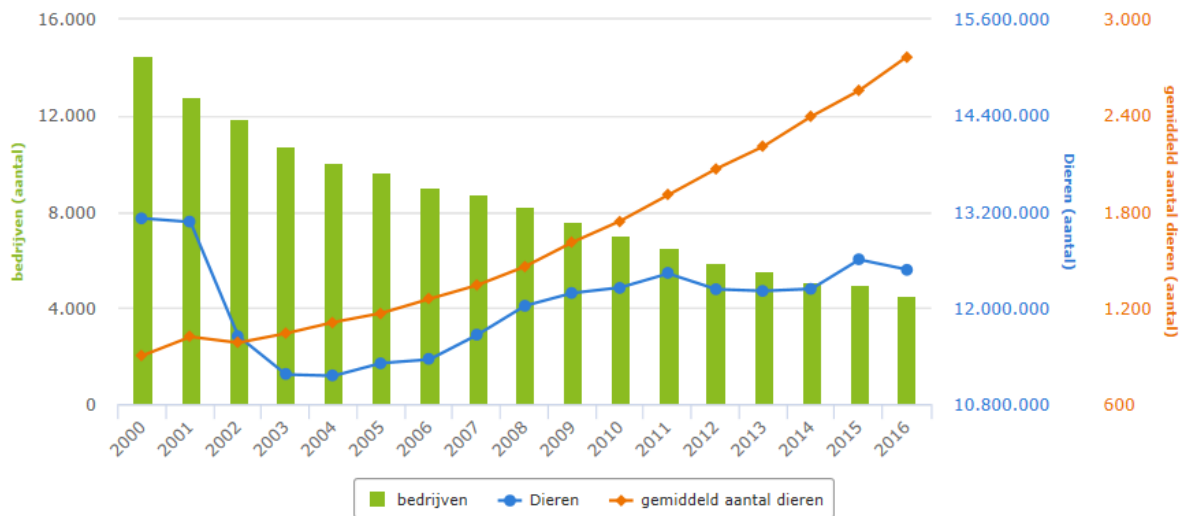
ZuivelNL. Zuivel in Cijfers 2016.

7 Varkens

Door Robert Hoste

Productie, handel en verwerking

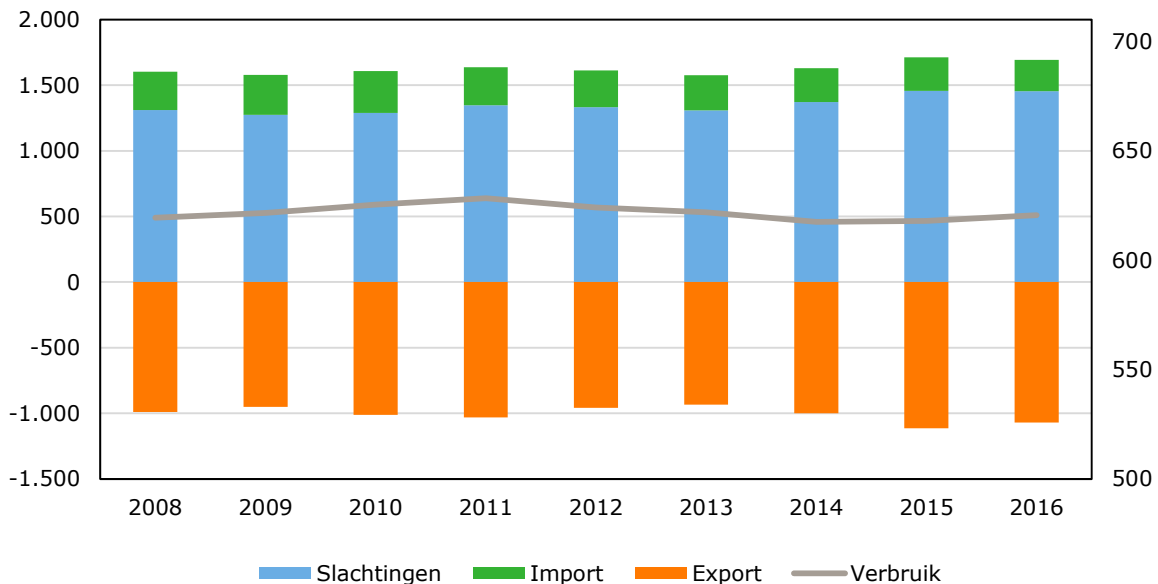
Er waren in 2017 circa 4.300 bedrijven met varkens, waarvan bijna 3.000 gespecialiseerd in de varkenshouderij (website CBS). In totaal waren er 12,4 miljoen varkens, waarvan 934.000 zeugen. Het aantal varkens in Nederland is vrij constant, vanwege het stelsel van productierechten. Het aantal bedrijven daarentegen vertoont al decennia een dalende trend, met iedere 10 jaar een halvering van het aantal bedrijven.



Figuur 7.1 Structuurontwikkeling van de varkenshouderij in Nederland
Bron: CBS Landbouwtelling, bewerking Wageningen Economic Research.

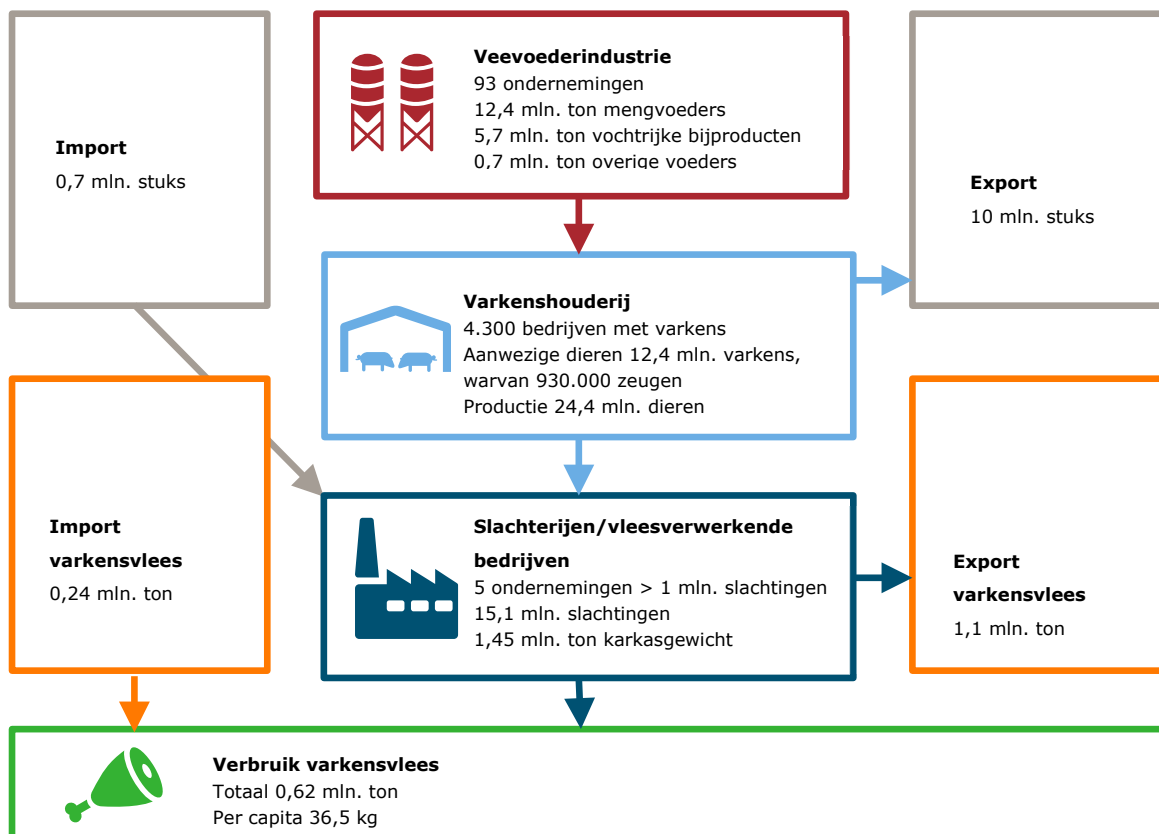
De Nederlandse varkenssector produceert circa 25 miljoen dieren, waarvan er ongeveer 15,1 miljoen in Nederland geslacht zijn (website RVO) en de andere dieren levend geëxporteerd werden. Van deze export zijn 6,6 miljoen biggen en 3,4 miljoen slachtvarkens en slachtzeugen. Daarnaast worden er ook circa 0,7 miljoen dieren geïmporteerd, vooral slachtvarkens. De biggenexport gaat voor circa 70%, en die van slachtvarkens vrijwel volledig naar Duitsland. De afzet naar verre bestemmingen in de EU is zeer beperkt.

Het volume varkensvlees van de in Nederland geslachte varkens bedraagt 1,45 miljoen ton karkasgewicht. Hiervan wordt 1,1 miljoen ton geëxporteerd; bovendien wordt circa 0,24 miljoen ton geïmporteerd, wat resulteert in een berekend binnenlands verbruik van 0,62 miljoen ton, wat overeenkomt met circa 36,5 kg karkasgewicht per hoofd van de bevolking (dit komt overeen met naar schatting ruim 310.000 ton feitelijke consumptie van vlees en vleesproducten, of 18 kg per hoofd). De zelfvoorzieningsgraad van de Nederlandse varkenssector bedraagt circa 330%.



Figuur 7.2 Varkensvleesbalans in Nederland 2008-2016, slachtingen, import en export (linkeras) en verbruik (rechteras) (1.000 ton per jaar)
Bron: Eigen analyse, gebaseerd op Eurostat.

Ketenstructuur



Figuur 7.3 Structuur van de varkensproductieketen
Bron: website Agrimatie, Actualisatie naar de jaren 2016/2017

De varkensketen bestaat naast de varkensbedrijven uit toelevering van veevoer, fokkerij, stalinrichting, advies enz., en afzet naar slachterijen, vleesverwerking en retail. Ook vindt import en export van varkensvlees plaats.

De varkenshouderij bestaat uit fokkerij (productie van zuivere lijnen en kruisingen), vermeerdering (biggenproductie tot circa 25 kg) en vleesvarkenshouderij (van 25 kg tot slachtrijpe varkens). Deze schakels zijn deels gecombineerd op varkensbedrijven. Varkensbedrijven kopen mengvoer en vochtrijke bijproducten en verkopen biggen, respectievelijk slachtvarkens. Slachtvarkens gaan naar de slachterijen, die de dieren slachten, uitbenen en verwerken tot allerlei deelproducten.

De veevoerindustrie, met circa 100 (middel)grote ondernemingen heeft een totale productie van circa 12,4 miljoen ton mengvoer, waarvan 4,7 miljoen ton varkensvoer. Daarnaast wordt op grote schaal veevoergrondstoffen in Nederland geïmporteerd, vanwege de grote havenvoorzieningen. Deze worden, al of niet na bewerking, voor een belangrijk deel ook weer geëxporteerd naar andere Europese landen. Restanten van de levensmiddelenindustrie, de zogenaamde vochtrijke bijproducten, worden ook op grote schaal toegepast in de veevoeding, waarbij de veehouderij bijdraagt aan verduurzaming. Naar schatting 10% van de nutriënten (droge stof) van varkensvoer komt uit deze vochtrijke bijproducten. De meerderheid van de grondstoffen van varkensvoer komt van Europese bestemmingen, maar er wordt onder andere soja geïmporteerd voor een afgewogen samenstelling van het varkensvoer.

Er zijn vijf grote varkensslachterijen in Nederland, die gezamenlijk vrijwel de gehele markt in handen hebben. Naast slacht en verwerking exporteren deze bedrijven een deel van de producten naar Europese en niet-Europese bestemmingen.

Varkensvlees wordt voor circa 40% verkocht via supermarkten, slaggers enzovoort voor thuisconsumptie. De out-of-home consumptie is vooral catering en institutionele organisaties. Van het in Nederland gegeten varkensvlees wordt volgens GfK (2018) circa 235.000 ton product afgezet via supermarkten en slaggers voor thuisconsumptie. Dit komt overeen met circa 75% van de totale binnenlandse consumptie. De rest wordt afgezet via cateraars en institutionele keukens.

Voor de afzet in het Nederlandse supermarktkanaal is het kwaliteitsprogramma 'Varken van Morgen' heel belangrijk. Naar schatting bedraagt het aantal geslachte varkens in het Varken van Morgen-programma 5 tot 6 miljoen per jaar; dit komt overeen met circa één derde van de in Nederland geslachte varkens. In het Nederlandse supermarktkanaal valt alle verse varkensvlees onder het programma. Dit business-to-business-programma stelt bovenwettelijke eisen op het gebied van dierenwelzijn, milieu en antibioticagebruik. Dit programma overlapt voor dierenwelzijn min of meer met het programma Beter Leven, wat door een deel van de retail ook wordt gehanteerd, met het oog op communicatie richting consumenten. Varkenshouders ontvangen een vergoeding voor de extra kosten die ze maken om te voldoen aan de eisen van Varken van Morgen, respectievelijk Beter Leven. Daarnaast zijn er diverse kleinere of grotere marktconcepten, die deels overlappen met Varken van Morgen en/of Beter Leven. De omvang van de biologische varkensproductie bedraagt circa 0,5% van de totale varkensvleesproductie.

Alternatieve marktconcepten worden in Nederland al sinds enkele tientallen jaren beproefd. Ervaringen uit het verleden, waar experimenten nogal eens spaak liepen, hebben geleerd dat samenwerking in de keten en vraagsturing van groot belang zijn. Qua inhoud is er grote variatie, met focus op bijvoorbeeld dierenwelzijn, diergezondheid, antibioticumreductie, ketentransparantie, milieu, kringloop, CO₂ footprint, regionale herkomst, smaak, korte keten. In het algemeen speelt ook de zoektocht naar een grotere en duurzame marge voor de varkenshouders een belangrijke rol bij de ontwikkeling van nieuwe marktconcepten, waarbij combinaties van genoemde aspecten voorwaardelijk lijken te zijn voor geslaagde marktconcepten.

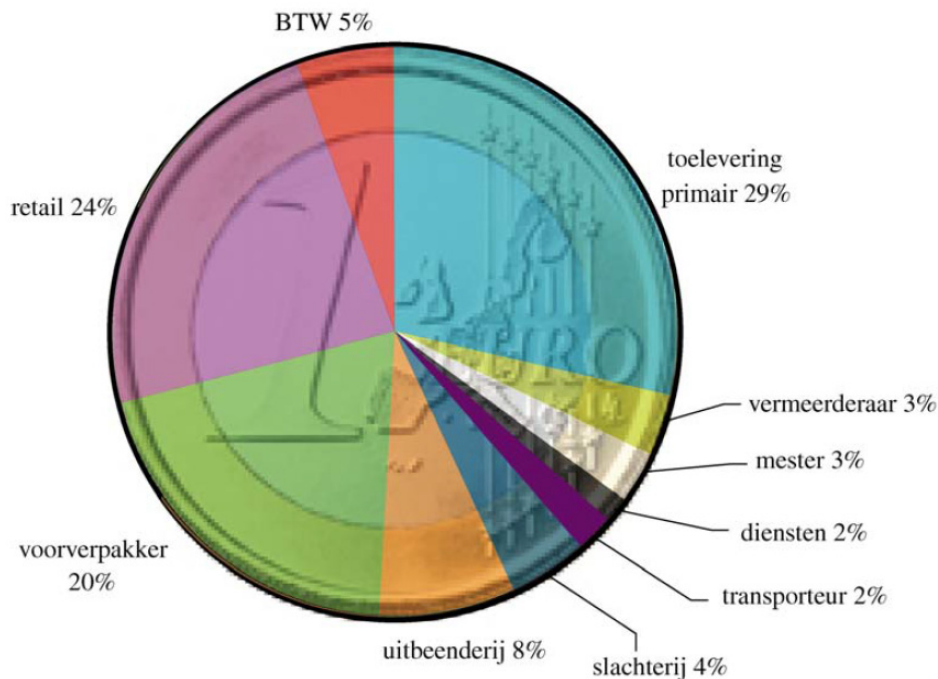
De POV heeft eind 2017 aan 19 keteninitiatieven subsidie verleend vanuit de Voucherregeling ondersteuning ketenconcepten (14 juli 2017), met een budget van €980.000. Het geld komt uit de nationale envelop die de Europese Commissie middels Verordening (EU) 2015/1853 aan Nederland ter beschikking heeft gesteld om maatregelen te treffen voor veehouderijsectoren die te kampen hebben met grote marktproblemen. De Voucherregeling is bedoeld om collectieven van varkenshouders in ketens te versterken.

De 19 initiatieven zijn in het algemeen initiatieven met een beperkt aantal varkenshouders. De projecten krijgen subsidie om het concept inhoudelijk verder uit te werken, of om de

ketensamenwerking en afzet te versterken. Het programma beoogt een stimulans te geven voor verdere innovatie in toegevoegde waarde in de varkensproductie.

Verdeling toegevoegde waarde

Er is weinig actuele informatie over de verdeling van de toegevoegde waarde in de varkensvleesketen. Figuur 7.4 toont de consumenteneuro, namelijk de opbrengstverdeling in de varkensvleeskolom per euro verkoopwaarde van vers varkensvlees in de supermarkt. De varkenshouder ontvangt in totaal circa 35% van de opbrengst, maar moet dit goeddeels ook weer uitgeven aan zijn toeleveranciers. De vleesindustrie (slacht, uitbeenderij en voorverpakker) heeft een aandeel van 32% in de consumenteneuro en de retail van 24%. Aangenomen wordt dat de verdeling van de opbrengst momenteel niet sterk veranderd is ten opzichte van de analyse uit 2004.



Figuur 7.4 De consumenteneuro: opbrengstenverdeling in de varkensvleeskolom per euro verkoopwaarde van vers varkensvlees in de supermarkt

Bron: Hoste et al. (2004).

Governance, prijsvorming en handelspraktijken

De typische vorm van samenwerking in de varkensvleesketen is die van de gewoontehandel waarbij producenten voornamelijk vanuit gewoonte en zonder schriftelijke contracten aan een bepaalde handelaar of slachterij leveren (Janssens et al., 2012). Er wordt niet of nauwelijks gebruik gemaakt van handelscontracten tussen veevoerindustrie en varkenshouders, en tussen varkenshouders en vleesindustrie. De laatste paar jaar echter is er meer aandacht gekomen voor enige vorm van binding in de keten, niet in de vorm van een verticale integratie (met één partij die de hele keten stuurt), maar eerder voorzichtige stappen richting meer zekerheid in volume en prijsvorming. In dat verband is wel de term 'virtuele integratie' gebruikt.

Prijzen van veevoer fluctueren met de inkooprijzen van de grondstoffen, met bijvoorbeeld maandelijkse aanpassingen voor de varkenshouder. Prijzen van biggen en slachtvarkens fluctueren op weekbasis. De prijzen van biggen bewegen mee met die van vleesvarkens, waarvan de prijs samenhangt met de prijzen die de vleesindustrie realiseert op het geheel van afzetmarkten. De Europese afzetmarkt voor vlees is daarmee sturend voor opbrengstprijzen voor varkenshouders. Magere buffers in de vleesindustrie nopen tot een direct doorgeven van prijsschommelingen. Dit leidt overigens voor een klein deel van de varkenshouders tot fluctuaties in afleverpatronen, met de nodige kosten in de keten zoals fluctuerende benutting van de slachtcapaciteit tot gevolg. Een gestadig

prijsverloop zou daarom beter zijn voor het merendeel van de ketenpartners. Er zijn diverse marktnoteringen voor slachtvarkens en biggen, zowel van handelaren en slachterijen als van onafhankelijke partijen. In grote lijnen volgen deze noteringen elkaar wel.

Vrijwel de hele varkensproductie vindt plaats onder Integrale Ketenbeheersing (IKB), met bovenwettelijke eisen ten aanzien van goede praktijken. Bedrijven worden extern ge-audit op het voldoen aan de eisen. Een dergelijke audit kan in de praktijk gecombineerd worden met een audit voor bijvoorbeeld Varken van morgen en/of Beter Leven.

Transactiekosten en risico's

De transactiekosten voor de varkenshouders zijn over het algemeen relatief beperkt. Er is weinig sprake van ingewikkelde contractvorming en het aantal afnemers is beperkt. Varkenshouders zijn vooral prijsnemers. Handelaren en slachterijen domineren de prijsvorming, maar varkenshouders willen wel graag bijhouden hoe de verschillende noteringen verlopen en of ze niet achterlopen ten opzichte van de markt. Overigens is het verloop van feitelijk uitbetaalde prijzen enigszins ondoorzichtig doordat er gewerkt wordt met toeslagen die deels boer-specifiek kunnen zijn. Zelfstandige handelaren hebben inzicht in de actuele marktontwikkelingen en kunnen dieren afzetten naar meerdere markten; daarmee worden prijsverschillen tussen afnemende slachterijen verkleind.

Risico's zijn de laatste jaren duidelijk toegenomen, om meerdere redenen. Bedrijven zijn gegroeid, waardoor het aandeel eigen kapitaal en eigen arbeid is afgenomen; hierdoor is er minder buffercapaciteit om prijsschommelingen op te vangen. Verder zijn de marktrisico's toegenomen, door een grotere afhankelijkheid van derde (niet-EU-)markten, vanwege grenssluitingen, valutarisico's of politieke turbulenties. Er wordt weliswaar gezocht naar instrumenten voor vermindering van prijs- en inkomensrisico's, maar deze nemen nog geen grote vlucht. Ene altijd aanwezig risico is dat op dierziekten. Met name wanneer besmettelijke ziekten zorgen voor het afsluiten van bedrijven kan dat grote gevolgen voor de betrokken bedrijven hebben.

Markttransparantie en marktmacht

Varkenshouders hebben naar verwachting beperkt zicht op veranderingen in vraag en aanbod, niet omdat die informatie niet beschikbaar is, maar omdat dit door afnemers al vertaald wordt in actuele prijsontwikkelingen. Varkenshouders kennen in het algemeen niet de opbrengstprijs van hun collega's. Binnen studieclubs wordt voor studiedoelstellingen soms wel historische informatie bestudeerd over gerealiseerde prijzen.

Er wordt informatie uitgewisseld in de keten, maar die is meestal beperkt tot uitwisseling tussen schakels en er vindt nauwelijks informatieoverdracht plaats over schakels heen tot aan de consumenten. Overigens vinden hier wel ontwikkelingen plaats, met onder andere gebruik van elektronische oormerken. Consumenten zullen in de toekomst naar verwachting kunnen traceren waar de dieren gegroeid zijn waarvan het vlees in hun winkelmandje ligt.

Enkele voorbeelden van informatie-uitwisseling in de keten zijn informatie die varkenshouders krijgen van de voerleverancier over energiewaarde, eiwit- en fosfaatgehalten van het veevoer, evenals het voldoen aan productie-eisen zoals GMP+ of RTRS. Vleesvarkenshouders krijgen in een deel van de gevallen schriftelijke informatie over de kwaliteit, gezondheidssituatie en houderijomstandigheden van de biggen. Vleesvarkenshouders krijgen informatie van de slachterij op dierniveau, met slachtgewicht, spierdikte en vetbedekking en informatie over afwijkingen zoals longontstekingen.

In het algemeen is de varkenshouder in de keten van varkensvlees de partij met de kleinste gemiddelde bedrijfsomvang. Er zijn een beperkt aantal (grote) leveranciers van voer en houderijsystemen, een relatief groot aantal varkenshouders, slechts vijf slachterijen, en ook een beperkt aantal grote retailers. De slachterijen zijn in de keten het meest geconcentreerd. Toch hebben varkenshouders - zeker wanneer men in acht neemt dat de markt groter is dan alleen Nederland - keuze uit verschillende afnemers en vindt concurrentie plaats tussen de slachterijen. In de praktijk Theoretisch is het mogelijk dat varkenshouders in producentenverenigingen meer invloed hebben op de prijsvorming, maar in de praktijk zijn ze prijsvolgers.

Voorraden spelen maar een beperkte rol in de varkensvleesketen. Varkenshouders kunnen iets schuiven met levering van hun biggen of slachtvarkens, maar dat is beperkt door beperkte stalcapaciteit en doordat dieren dan ook te zwaar en daarmee minder courant kunnen worden voor hun afnemers. Dat betekent dat boeren de varkens die op gewicht zijn op enig moment moeten verkopen en wat dat betreft niet veel kunnen anticiperen op marktprijsveranderingen. In de vleesindustrie is er wel enigszins voorraadvooring, maar daarvoor moet vlees worden ingevroren, waardoor het niet meer als vers vlees verkocht zal worden (kwaliteitsverlies). Voor vleeswaren en voor typische seizoenproducten zoals bbq-pakketten wordt wel vlees ingevroren, evenals voor afzet naar markten op grotere afstand zoals naar China.

Samenwerking

Een groot deel van de varkenshouders is verenigd in de Producentenorganisatie Varkenshouderij (POV), die is voortgekomen uit samenwerking van de vakgroep Varkens van LTO Nederland en de Nederlandse Vakbond Varkenshouders (NVV).

'De POV fungeert als de uitvoeringsorganisatie voor collectieve sectortaken en als springplank voor versterking van de marktpositie van varkenshouders, betere verdienmodellen en een betere ketensamenwerking' (website POV).

De POV is bezig haar rol uit te bouwen, zoals bijvoorbeeld bij het Normenkader Holland Varken, en het Keteninformatiesysteem. Op dit moment heeft POV geen directe rol in de (planning van) productie en afzet van varkens.

Sommige marktconcepten werken met een leveranciersvereniging (zoals Star farmers, leveranciersvereniging De Groene Weg, leveranciersvereniging KDV), bij andere is er geen georganiseerde samenwerking tussen varkenshouders. In kleinere initiatieven is er ook een grote variatie in samenwerking, governance en prijsvorming. Over prijsvorming wordt in het algemeen niet veel gecommuniceerd. In sommige concepten wordt een vaste prijs afgesproken, maar meer gebruikelijk is een vaste prijstoeslag op de prijs voor reguliere biggen en varkens.

Verticale samenwerking vindt plaats in georganiseerde ketens, zoals Good Farming Star (Vion) en Keten Duurzaam Varkensvlees) en de kleinere initiatieven (zie kopje Ketenstructuur), bijvoorbeeld Livar, Friear of de biologische productie. Voor een deel van deze initiatieven zijn varkenshouders verenigd in leveranciersverenigingen, wat een positieve invloed heeft op een evenwichtige krachtsverhouding met de afnemer/slachterij, en ook informatie-uitwisseling tussen leden versterkt.

Referenties

Agrimatie:

<http://www.agrimatie.nl/SectorResultaat.aspx?subpubID=2232§orID=2255&themaID=3577>.
Geraadpleegd op 9 maart 2018.

GfK (2018). Huishoudelijk volume. Dataset voor Wageningen Economic Research.

Hoste, R., N. Bondt en P. Ingenbleek, 2004. Visie op de varkenskolom. Wetenschapswinkel Wageningen UR, Rapport 207

Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte (2012). Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector; De relatie tussen aanbieder en afnemer. Den Haag, LEI, rapport 2011-077.

CBS: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=80782NED&D1=542-559,580-597&D2=0,31-33&D3=10-17&HD=180206-1537&HDR=T&STB=G1,G2> & <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=7123SLAC&D1=a&D2=8&D3=12,77,142,207,220,233,246,259,298-362&HDR=G1,T&STB=G2&VW=T>. Geraadpleegd op 9 maart 2018

Nevedi. <https://www.nevedi.nl/feiten-cijfers/cijfers-leden-nevedi>. Geraadpleegd op 23 maart 2018.

OPNV. <http://www.opnv.nl/images/Afzetcijfers2016.pdf>. Geraadpleegd op 4 september 2017.

POV. <http://www.pov.nl/index.php?id=16>. Geraadpleegd op 16 maart 2018.

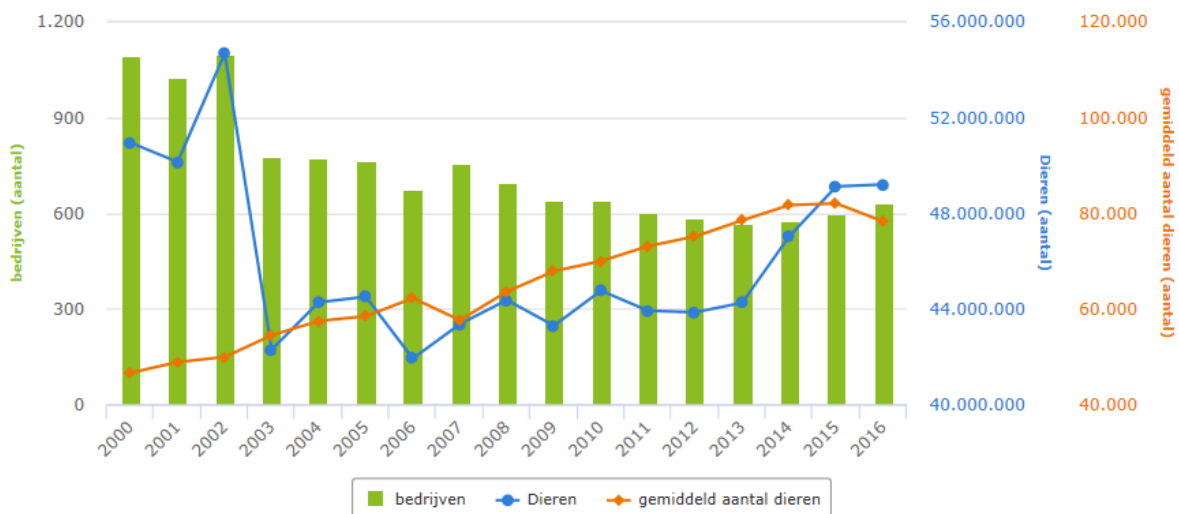
RVO: <http://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/handel-planten-dieren-producten/marktinformatie/statistieken>. Geraadpleegd 9 maart 2018

8 Pluimvee: pluimveevlees

Door Peter van Horne

Productie, handel en verwerking

Pluimveevlees wordt geproduceerd door meerdere soorten pluimvee. Veruit het belangrijkste zijn de vleeskuikens, op ruime afstand gevolgd door kalkoenen en eenden. Op circa 600 vleeskuikenbedrijven worden 49 miljoen vleeskuikens gehouden. Figuur 8.1 geeft het verloop van het aantal bedrijven, aantal vleeskuikens en het gemiddelde aantal dieren per bedrijf. Hieruit blijkt dat het aantal vleeskuikens de laatste jaren iets gestegen is. Het aantal bedrijven met vleeskuikens is na jaren van afname in 2015 en 2016 weer iets toegenomen. Dit wordt veroorzaakt door nieuwkomers die kuikens gaan houden in nieuwe duurzamere houderijsystemen ('conceptkuikens').



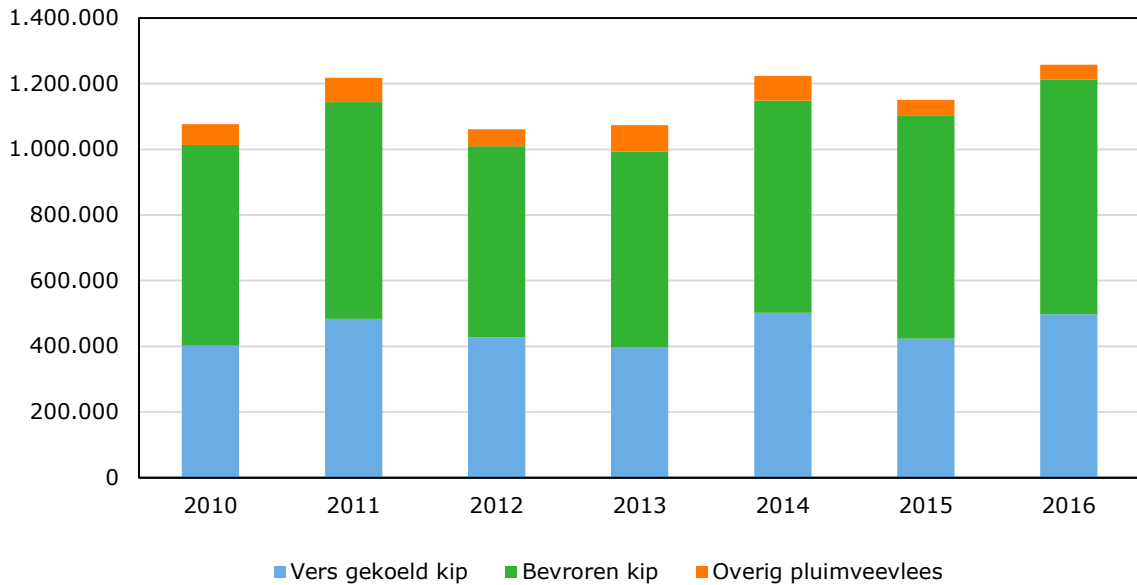
Figuur 8.1 Aantal bedrijven, aantal vleeskuikens en gemiddelde omvang per bedrijf tussen 2000 en 2016

Bron: CBS Landbouwtelling, bewerking Wageningen Economic Research.

De Nederlandse vleeskuikenhouders leveren vooral dieren aan de Nederlandse slachterijen. Er is weinig export van levende dieren. De Nederlandse slachterijen importeren levende dieren uit Duitsland. De totale productie van pluimveevlees, gemeten als output van de Nederlandse slachterijen, was in 2016 ruim 1 miljoen ton geslacht gewicht. Vijf jaar geleden in 2011 was de productie 841.000 ton. Deze toename wordt veroorzaakt door de hogere eindgewichten van vleeskuikens en de toename van het aantal levende kuikens ingevoerd uit Duitsland. Naast de eigen productie is er een relatief grote invoer en uitvoer van pluimveevlees. Het verbruik van Nederland is 380.000 ton. Per inwoner is dit een consumptie van 22 kg per jaar. De Nederlanders kopen kip en kipproducten vooral in het verssegment in de supermarkt. Daarnaast wordt een belangrijk deel van de kip afgezet in de foodservice. Vooral de afzet via zogenaamde Quick Service-restaurants blijft de laatste jaren groeien.

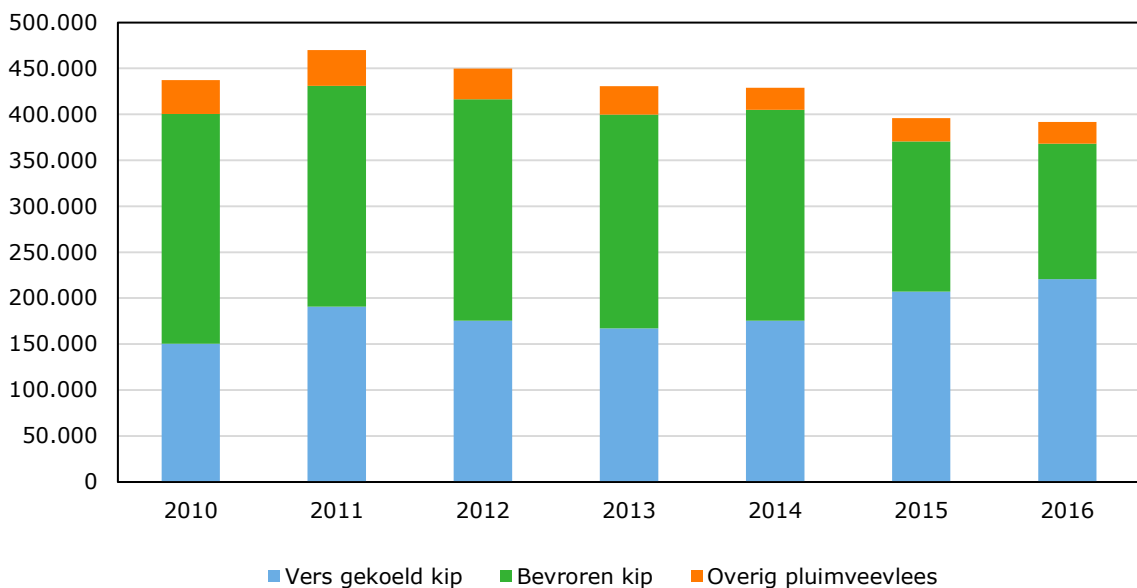
Nederland is een handelsland en ook voor pluimveevlees is er een grote invoer en uitvoer. Voor een deel is de invoer uit derde landen weer weder uitvoer naar omliggende EU landen. Figuur 8.2 geeft de export van pluimveevlees in hoeveelheden voor de laatste jaren. De totale export schommelt tussen de jaren en in 2016 was de totale export hoeveelheid 1,26 miljoen ton. Export van verse kip betreft vooral kipfilet naar Duitsland en het VK met een hoge gemiddelde waarde per kilogram product. De export van

bevroren product gaat naar voor de helft naar EU-bestemmingen en voor de helft naar derde landen. Export naar derde landen betreft poten en bouten naar landen in Afrika en Azië met een relatief lage gemiddelde waarde. De categorie overig pluimveevlees heeft betrekking op kalkoenen- en eendenvlees.



Figuur 8.2 Exportvolume van pluimveevlees, 2010-2016, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

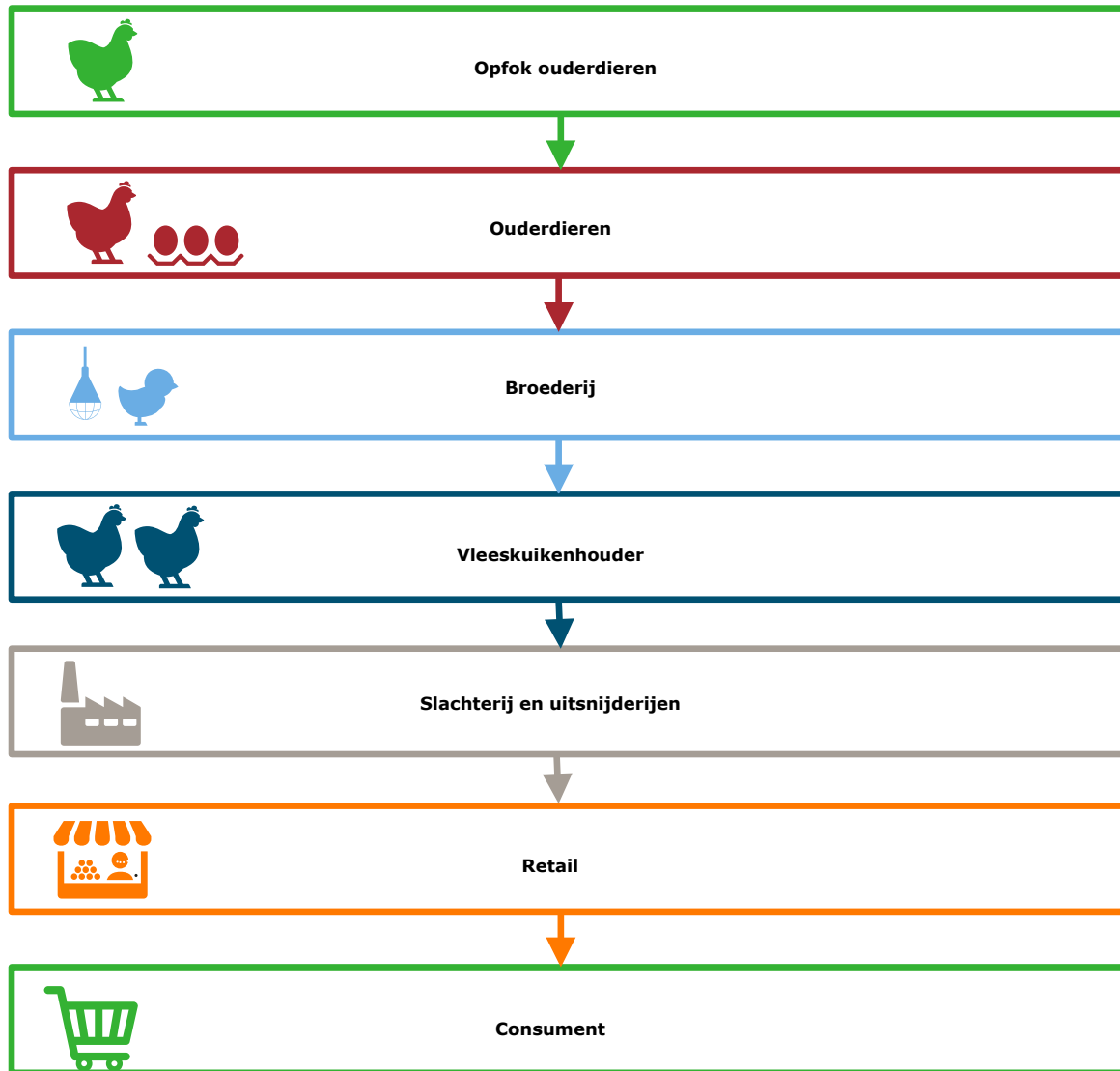
Figuur 8.3 geeft de ontwikkeling van de invoer van pluimveevlees. Het invoer volume is vanaf 2011 aan het dalen. De invoer van verse kip betreft vooral kipproducten uit Duitsland die in enkele Nederlandse supermarktketens verkocht worden. Deze invoer is gestegen in 2015 en 2016. De ingevoerde bevroren kip komt bijna uitsluitend uit Brazilië en Thailand. Het betreft dan hoogwaardige kipfilet die verder verwerkt wordt in de voedingsmiddelen industrie. In figuur 8.3 zijn alleen de verse, bevroren vlees van kippen en overige pluimvee meegenomen. Invoer van gekookte en gezouten kipfilet valt onder een andere categorie. Deze laatste producten worden veelal zonder invoer heffingen ingevoerd en worden voor een deel weer uitgevoerd of verwerkt in de voedingsmiddelenindustrie.



Figuur 8.3 Invoervolume van pluimveevlees, 2010-2016, in tonnen
Bron: Eurostat, bewerking Wageningen Economic Research.

Ketenstructuur

De productie van pluimveevlees vindt plaats in een lange keten met daarin meerdere opeenvolgende schakels die elk een gespecialiseerde taak voor rekening nemen. De keten is een samenspel van specialismen waarin fokkerij, vermeerderaar (ouderdieren), broederij, vleeskuikenhouder en slachter/verwerker samenwerken. Figuur 8.4 geeft de hoofdlijnen van de keten. In de top van de keten staan de bedrijven met ouderdieren (circa 200 bedrijven) die broedeieren produceren die vervolgens in gespecialiseerde broederijen (15 bedrijven) worden uitgebroed tot eendagskuikens. Daarna worden de eendagskuikens bij vleeskuikenhouders (circa 600 bedrijven) gehouden tot een gewicht van 1,8 tot 2,8 kg om vervolgens getransporteerd te worden naar een pluimveeslachterij. In bijna elke schakel is export belangrijk. Broederijen en gespecialiseerde exporteurs leveren broedeieren aan omringende landen, maar ook aan derde landen zoals Rusland en Irak. Ook voor de slachterijen en uitsnijderijen is de export belangrijk.

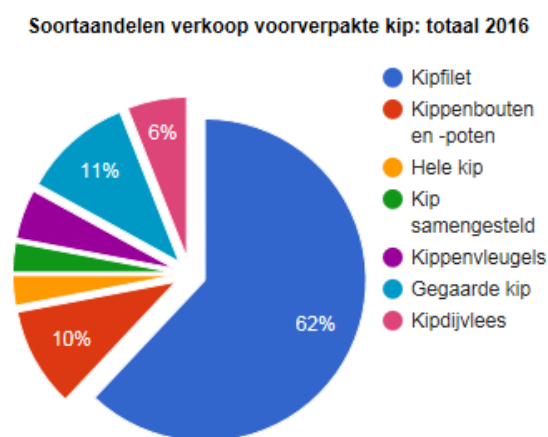


Figuur 8.4 Overzicht van de pluimveevleesketen

In 2016 waren er in Nederland 16 middelgrote en grote pluimveeslachterijen. Plukon Food Group en 2 Sisters Storteboom zijn de belangrijkste bedrijven die samen meer dan de helft van de markt in handen hebben. Beide bedrijven slachten vleeskuikens op meerdere locaties in Nederland en zijn ook actief in andere EU landen. Andere grote slachterijen zijn onder andere GPS in Nunspeet, Clazing in Zevenhuizen en Esbro in Wehl.

Circa 60 tot 65% van de vleeskuikens betreft de gangbare snelgroeiende rassen. Sinds 2007 worden er ook vleeskuikens gehouden van langzaam groeiende rassen. Deze scharrelkuikens worden gehouden onder het Beter Leven keurmerk van de Dierenbescherming. Daarnaast worden er sinds 2015 ook langzaam groeiende vleeskuikens gehouden die vallen onder de noemer van 'kip van Morgen'. Ook deze dieren zijn langzaam groeiend en worden gehouden bij een lagere bezettingsgraad. De langzaam groeiend kuikens maken deel uit van de reguliere productieketen. De eendagskuikens worden door een aantal van de reguliere broederijen uitgebroed en de kuikens worden geslacht in dezelfde slachterijen die ook de reguliere kuikens slachten. Het pluimveevlees van de genoemde concepten wordt bijna volledig afgezet via het vers segment in de Nederlandse supermarkten. Daar is het marktaandeel van de Beter Leven-kip 10 tot 15% en van de kip van morgen varianten 75 tot 80%. Vlees van snelgroeiende kuikens is anno 2018 bijna niet meer verkrijgbaar in de Nederlandse supermarkt. Het aandeel biologische vleeskuikens is kleiner dan 0,5%. Enkele bedrijven houden zeer kleinschalig biologische vleeskuikens die op 2 locaties in Nederland geslacht worden. In de supermarkt wordt het aandeel geschat op 3% van de voorverpakte kip. Omdat de Nederlandse supermarkten weinig tot geen pluimveevlees van gangbare kuikens verkopen is de afzet van dit vlees gericht op de food service en de export.

Verdeling toegevoegde waarde



Figuur 8.5 Aandelen verkoop voorverpakte kip in 2016
Bron: Nepluvi, jaarverslag 2016.

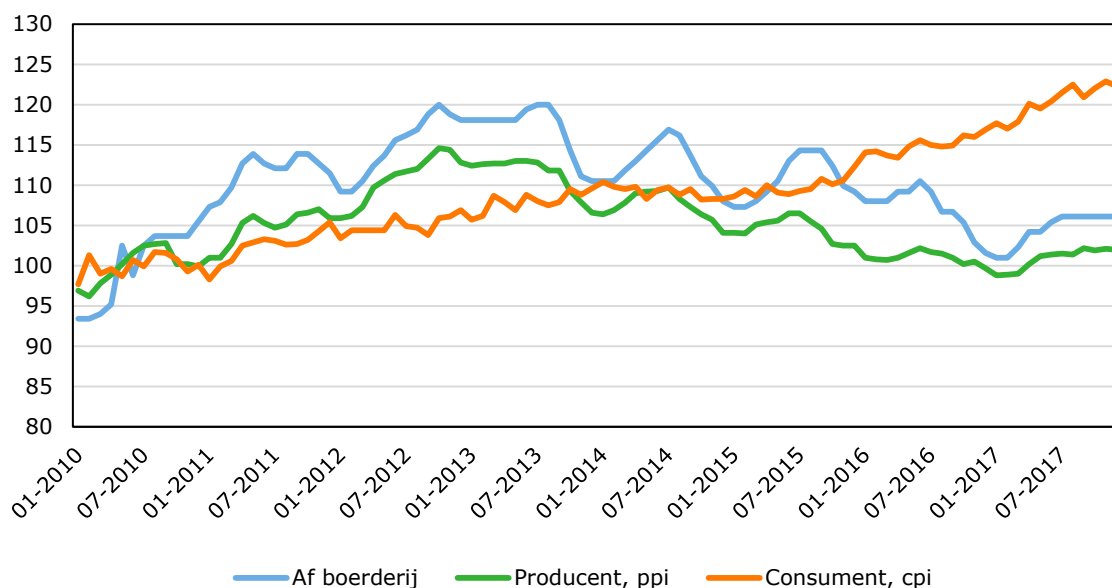
Na de slacht wordt de kip in de slachterijen of uitsnijderijen opgedeeld in delen. Het belangrijkste deel is de kipfilet, maar daarnaast zijn er ook vleugels, poten, drumsticks. Hele kip wordt amper meer verkocht in Nederland. Meer dan 60% van de kip die voorverpakt wordt verkocht in Nederland is kipfilet. Van de andere delen wordt verhoudingsgewijs minder afgezet in Nederland. Deze delen worden dan ook veel geëxporteerd. Doordat dijvlees nu ook als ontbeend wordt aangeboden neemt de afzet hiervan toe. Figuur 8.5 geeft een overzicht van de aandelen voor de verschillende kiplen.

Omdat maar een deel van de kip verkocht wordt in de Nederlandse retail is een margeverdeling over de verschillende schakels moeilijk te maken. Daarbij komt dat de productieketen voor pluimveevlees relatief lang is in vergelijking met andere producten. Bijna alle vleeskuikens in Nederland volgen de route van vleeskuikenshouder naar slachterij, eventueel een uitsnijderij en verdere verwerking naar retail. In een studie van Baltussen et al. (2014) is de verdeling van de consumenteneuro over diverse schakels in de pluimveevleesketen berekend. Voor verse onbewerkte kipfilet verkocht in de supermarkt was de verdeling 20% producent, 60% slachterij/verwerker en 20% retail. In vergelijking met andere producten is de toegevoegde waarde voor kip in de supermarkt laag. Vermeld moet worden dat in 2014 veel gangbare kip verkocht werd in groot verpakking en vaak als aanbieding. Na de omschakeling naar de langzaam groeiend kip ('kip van Morgen') is de laatste jaren het aanbod van kip drastisch veranderd met kleinere verpakking, een hoger prijsniveau en minder aanbiedingen. Waarschijnlijk is de margeverdeling ook veranderd.

Governance, prijsvorming en handelspraktijken

De pluimveesketen is sterk geïntegreerd, waarbij slachterijen de regie hebben en regelen dat de productie van de verschillende schakels op elkaar afgestemd worden. Slachterijen en verwerkers leveren aan de retail en vleeskuikenbedrijven leveren kuikens aan de slachterij. Toeleveranciers aan vleeskuikenbedrijven zijn vermeerderaars/kuikenbroederijen en mengvoerleveranciers.

Vleeskuikenhouders leveren zes tot achtmaal per jaar vleeskuikens aan de slachterij. Deze levering vindt veelal plaats op basis van contracten (meestal voor 1 jaar) waarin afspraken gemaakt worden voor de leveringen en de kwaliteit. De opbrengstprijs voor de dieren wordt bepaald door de marktprijs op het moment van levering. Bijna alle slachterijen hebben hiervoor een eigen marktnotering. Enkele slachterijen publiceren de prijs elke week, maar de twee grote slachterijen geven een prijsbericht aan uitsluitend hun eigen leveranciers. Een klein deel van de bedrijven maakt afspraken op basis van de openbare Vernieuwde Contract Notering (VCN) (voorheen de Basis Contract Prijs). Slechts een klein deel (minder dan 5%) van de vleeskuikens wordt verkocht op basis van de vrije prijs. Deze vrije prijs geeft de kortetermijnprijs en vertoont grote schommelingen.



Figuur 8.6 Prijsontwikkeling per schakel in de pluimveevleesketen, index (2010=100)

Bron: Voedselprijzenmonitor: www.agrimatie.nl.

De slachterijen en vleesverwerkers maken afspraken met de inkopers van de supermarkten. Er worden vaak 1 tot 2 jaarcontracten afgesloten na tendering. Soms worden afspraken gemaakt op basis van de inkoopprijs bij de vleeskuikenhouders. In de praktijk zijn er veelal strategische allianties, waarbij de grote slachterijen voor een lange periode leverancier zijn bij een bepaalde supermarktketen.

Wageningen Economic Research en CBS volgen de prijsontwikkeling in de diverse schakels (www.agrimatie.nl). Figuur 8.6 geeft het verloop van de prijzen in de keten van pluimveevlees. De prijzen van vleeskuikens af-boerderij vertonen sinds 2013 een dalend verloop. De prijzen vertonen ook jaarlijks een seizoenseffect met lagere prijzen in de eerste maanden van een jaar. De producentenprijzen (verwerkers) volgen de prijzen af boerderij, maar zijn de laatste twee jaar min of meer stabiel. Opvallend is dat de index voor de consumentenprijs sinds 2015 continue stijgt. Het is niet precies duidelijk waardoor deze stijging wordt veroorzaakt. De gegevens zijn afkomstig van CBS en zouden volgens de werkwijze van CBS los moeten staan van de veranderingen in de kwaliteit van het vlees of de introductie van nieuwe concepten. Een eventuele afname van aanbiedingen door supermarkten zou een deel van de prijsstijging kunnen verklaren. Een andere mogelijke verklaring kan zijn dat supermarkten een hogere bruto marge verdienen op het vlees.

Transactiekosten en risico's

In de pluimveevleessector wordt veelal gewerkt volgens vaste afspraken en met vaste partners. Er is weinig tot geen tussenhandel. Hierdoor blijven de transactiekosten beperkt. Transport van kuikens wordt geregeld en betaald door de slachterij. De transportkosten van de dieren zit dus in de opbrengstprijis van de kuikens. De pluimveehouder heeft hier geen invloed op. De slachterij maakt via haar notering bekend hoe hoog de opbrengstprijis voor de kuikens is. Ook hierop heeft de pluimveehouder weinig invloed. Het staat de pluimveehouder natuurlijk wel vrij om na afloop van het contract te kiezen voor een andere slachterij.

De vleeskuikenhouder heeft te maken met meerdere risico's. Naast het risico op lage opbrengstprijzen zijn er risico's qua productie en aan de inkoopzijde. Door de houderij in gesloten klimaatgecontroleerde stallen is er amper invloed van het weer op de productie resultaten. Wel is altijd een risico van een dierziekte met als gevolg bijvoorbeeld een lagere groei van de kuikens of hogere sterfte/uitval.

De pluimveehouderij heeft het risico bij een uitbraak van vogelgriep. Hoewel de kans op een uitbraak op een bedrijf met vleeskuikens zeer laag is er wel gevolgschade bij een uitbraak. Bij een uitbraak in Nederland sluiten veel landen de grens voor Nederlands pluimveevlees waardoor opbrengstprijzen onder druk komen te staan.

Aan de inkoopzijde is er het risico op hoge veevoerprijzen. Veevoerkosten bedragen 60-70% van de totale kosten. Prijzen van veevoergrondstoffen variëren afhankelijk van prijzen op de wereldmarkt voor soja, mais en tarwe. Indirect is de prijs van veevoer in Nederland afhankelijk van de weersomstandigheden in de productiegebieden in Europa, de VS of Zuid-Amerika. Veevoerfabrieken berekenen de hogere prijs van veevoergrondstoffen direct door aan de pluimveehouders. Deze draagt dan het risico op een lagere marge omdat de pluimveehouder op zijn beurt geen invloed heeft op de opbrengstprijis van de kuikens.

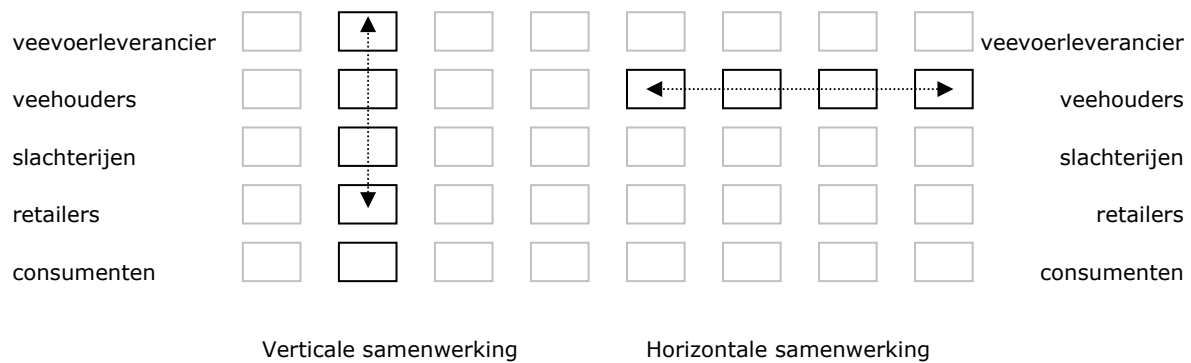
Markttransparantie en marktmacht

De slachterijen bepalen de opbrengstprijis voor de vleeskuikens. Elke slachterij gebruikt daarbij haar eigen notering, die wel of niet gepubliceerd wordt. In veel gevallen worden hierbij toeslagen betaald op de basisnotering. Hierdoor is de prijsvorming voor de vleeskuikenhouderij niet transparant. Hoewel er een tiental prijsnoteringen in de krant staan is er door de in de praktijk betaalde markttoeslagen geen zicht op de werkelijke prijzen.

Omdat er gewerkt wordt met levende dieren heeft de vleeskuikenhouder geen mogelijkheid om te schuiven met het aflevermoment. Uitstel van levering of 'opslag' is niet mogelijk. Wat betreft marktmacht en de mogelijkheden om van afnemer (slachterij) te wisselen, is het in het algemeen zo dat er slechts een beperkt aantal slachterijen zijn. Toch kunnen pluimveehouders wel van afnemer wisselen na de contractperiode. In de praktijk komt dat echter niet heel veel voor.

Samenwerking

De pluimveevleessector wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van vele kleine bedrijven. Veelal zijn dit gezinsbedrijven waar het gezin een belangrijk deel van de arbeid inbrengt bij de voortbrenging van producten. De bedrijven produceren, in zijn algemeenheid gesteld, vergelijkbare producten die vervolgens door een ander bedrijf in de productieketen verwerkt worden tot consumentenproducten. De primaire producent kan samenwerking zoeken met andere primaire producenten (horizontale samenwerking) of met andere partijen in de keten (verticale samenwerking). In figuur 8.7 is dit weergegeven voor de bedrijven in de vleessector (van Horne et al., 2007).



Figuur 8.7 Horizontale en verticale samenwerking in de vleessector

Door de structuur met een lange productieketen en de aard van het product (levende dieren) zijn vleeskuikenhouders genoodzaakt om vergaand samen te werken met afnemende bedrijven, de slachterijen. Tijdig leveren van slachtrijpe dieren is cruciaal om te komen tot een kwaliteitsproduct. Pluimveehouders zijn dan ook gedwongen om vergaande afspraken te maken met de slachterijen.

In de pluimveehouderij komt horizontale samenwerking minder voor dan in de akkerbouw of tuinbouw. Producenten- en telersorganisaties in deze sectoren zijn altijd een voorbeeld geweest voor andere sectoren. In de pluimveehouderij zouden primaire bedrijven kunnen samenwerken om te komen tot gezamenlijk inkoop van energie, strooisel, medicijnen of mengvoer. Samenwerking met gezamenlijk verkoop is ook een mogelijkheid. Ook kunnen producenten samenwerken om samen een nieuw product te ontwikkelen of voor een bestaand product een nieuwe markt te vinden. In het verleden zijn hiertoe wel initiatieven ondernomen, maar deze zijn gestrand omdat vleeskuikenhouders altijd met een slachterij moeten werken om tot een consumentenproduct te komen. Ook de verwaarding van alle delen van de kip (vierkantsverwaarding) was een knelpunt.

In de pluimveesector zijn er enkele vormen van horizontale samenwerking te noemen die succesvol zijn:

- *Duurzame Energieproductie Pluimveehouderij (DEP)*
DEP is een coöperatie van pluimveehouders met honderden leden. DEP is een van de aandeelhouders in de Biomassa Centrale Moerdijk, waar ruim 400.000 ton pluimveemest omgezet wordt in elektriciteit. DEP heeft met haar leden een overeenkomst gesloten waarin de levering van stapelbare mest voor 8 tot 12 jaar is vastgelegd. Via hun lidmaatschap zijn de leden aandeelhouder van BMC Moerdijk. Door de DEP en BMC zijn de pluimveehouders verzekerd van verantwoorde afzet van de mest, is het mestoverschot sterk afgenomen en wordt op een duurzame manier elektriciteit geproduceerd. <http://www.cooperatiedep.nl/>
- *BAV*
De BAV is een Coöperatieve vereniging ter bevordering van de afzet van vleeskalkoenen en kalkoenvlees. Nadat de laatste kalkoenslachterij in Nederland stopte was er een noodzaak te komen tot een beter gestructureerde afzet van levende kalkoenen naar Duitsland. De BAV zoekt afzetmogelijkheden voor haar leden, doet centraal prijsonderhandelingen, verzorgt de administratie, coördineert kwaliteitsprogramma's en is tussenpersoon voor verzekeringen. <http://www.bav.nu/>
- *Novi-pluim*
Novi-pluim is een landelijke organisatie van vermeerderaars. De vereniging heeft als doel om het verwaarden van de ouderdieren te optimaliseren door een intensieve samenwerking met een pluimveeslachterij. Circa 75 leden houden meer dan helft van de vleeskuikenouderdieren in Nederland. Door Novi-pluim krijgen de leden een gegarandeerde afzet van hun dieren, een minimum prijs garantie, terugkoppeling van slachresultaten en meerwaarde creatie door deelname aan het kwaliteitssysteem. <http://novipluim.nl/>

Referenties

Baltussen W.H.M., M. Kornelis, M.A. van Galen, K. Logatcheva, P.L.M. van Horne, A.B. Smit, S.R.M. Janssens, A. de Smet, N.F. van Zelst, V.M. Immink, E.B. Oosterkamp, A. Gerbrandy,

W.B. van Bockel en T.M.L. Pham, 2014. Prijsvorming van voedsel; Ontwikkelingen van prijzen in acht Nederlandse ketens van versproducten. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Nota 14-112.

Horne, P. van, H. Kortstee, E. Oosterkamp en T. Veldkamp. Producentenorganisaties in de varkens- en pluimveehouderij: een instrument voor verandering? LEI rapport, project 30638. Den Haag. April 2007.

Nepluvi, jaarverslag 2016

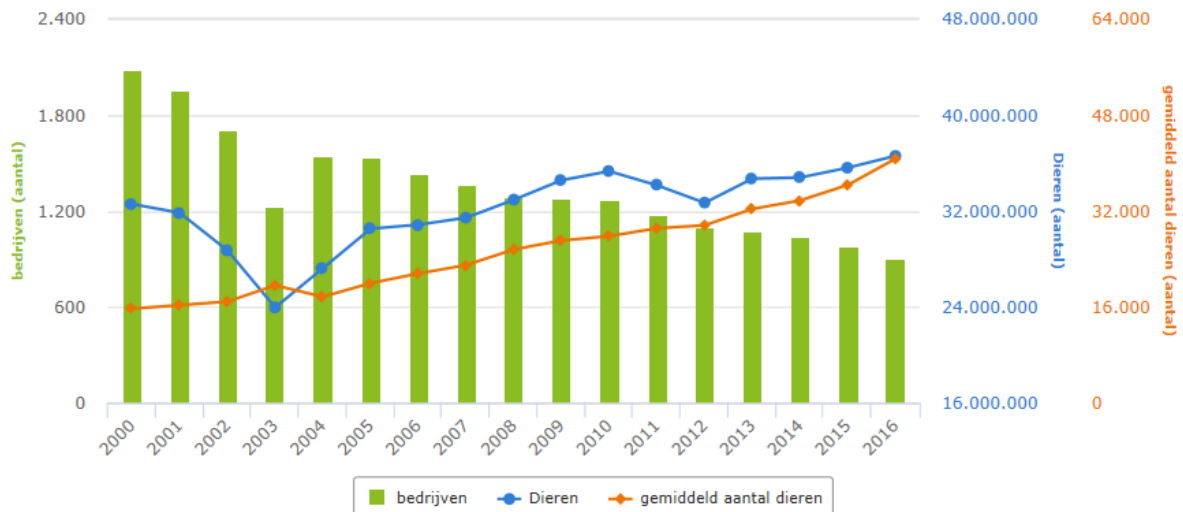
www.agrimatie.nl_Voedselprijzen monitor en structuur informatie.

9 Pluimvee: eieren

Door Peter van Horne

Productie, handel en verwerking

Consumptie-eieren worden geproduceerd op leghennenbedrijven. Op meer dan 1.000 bedrijven worden in totaal 36 miljoen leghennen gehouden. Ruim 800 bedrijven met leghennen zijn gespecialiseerde bedrijven waarbij de belangrijkste bron van inkomsten komt van de eieren. De gemiddelde omvang van deze bedrijven groeit gestaag. In 2016 was de gemiddelde omvang 40.000 leghennen (figuur 9.1). De pluimveehouderij is van oudsher geconcentreerd op de zandgronden in het midden, zuiden en oosten van Nederland. Regio's met een zeer hoge concentratie van leghennen zijn de Gelderse Vallei, rondom de gemeente Venray (Noord-Limburg) en het gebied rondom Weert (Midden-Limburg en Zuidoost-Brabant).



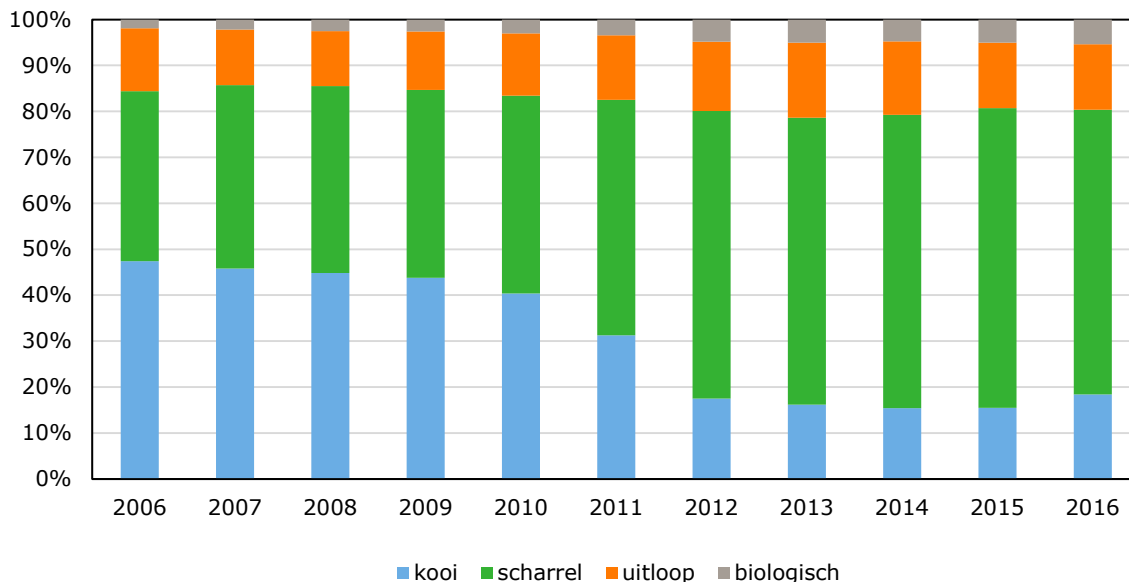
Figuur 9.1 Aantal bedrijven, aantal leghennen en gemiddelde omvang per bedrijf tussen 2000 en 2016

Bron: CBS Landbouwtelling, bewerking Wageningen Economic Research.

De Nederlandse leghennenhouders produceren jaarlijks iets meer dan 10 miljard eieren. Deze eieren worden grotendeels geleverd aan Nederlands pakstations waar de eieren gesorteerd en verpakt worden. Circa 25 tot 30% van de eieren wordt rechtstreeks of via de pakstations geleverd aan de eiproducentenindustrie. Deze bedrijven verwerken de eieren tot vloeibaar of gedroogd ei product. De ei producten worden vervolgens gebruikt door de levensmiddelenindustrie waarvan de belangrijkste zijn: sauzen fabrikanten, brood en banket bakkerijen en producenten van deegwaren.

Circa een derde van de Nederlandse productie wordt binnen Nederland geconsumeerd. De laatste beschikbare cijfers zijn van 2012. Toen was de consumptie per hoofd per jaar 192 eieren waarvan 44 eieren in de vorm van verwerkte producten.

In Nederland mogen hennen gehouden worden in koloniehuisvesting (grote verrijkte kooien) of alternatieve systemen. Nederland stelt, samen met Duitsland, hogere minimum eisen aan de houderij van leghennen dan de EU regelgeving. In 2016 was de verdeling van het aantal hennen als volgt: 18% werd gehouden in koloniehuisvesting, 63% als scharrelhen, 14% als scharrelhen met vrije uitloop en 5% biologisch. Figuur 9.2 geeft het verloop van de ontwikkeling in de laatste jaren.



Figuur 9.2 Verdeling van het aantal hennen (%) naar houderijsysteem, 2006-2016

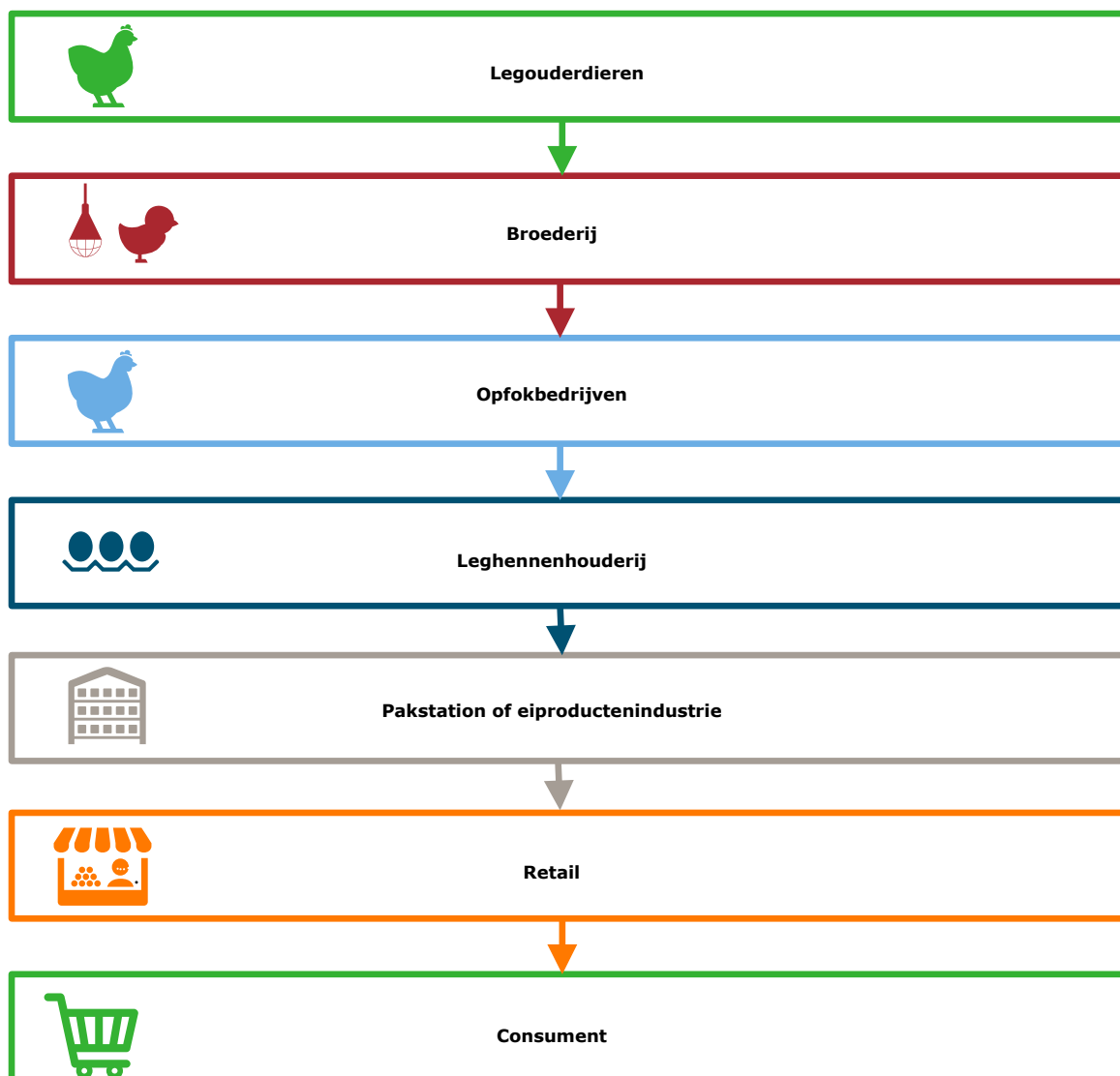
Bron: AVINED, KIP-registratie.

Nederland is een handelsland en ook voor eieren en eiprodukten is er een grote invoer en uitvoer. De Nederlandse productie in 2016 wordt geschat op 650.000 ton eieren. De laatste jaren is de invoer van eieren (code 0407.21) 150.000 tot 200.000 ton. Gelijkijdig is de export 300.0000 tot 400.000 ton (code 0407.21). Deze cijfers illustreren het belang van de internationale handel. Naast handel in eieren is er ook nog import en export in vloeibaar en gedroogd ei product.

Van de totale waarde van consumptie-eieren gaat circa 90% naar EU-landen. Van de EU-landen is Duitsland veruit de belangrijkste bestemming. In 2016 was het aandeel Duitsland in de exportwaarde naar de EU landen 81% (Jukema et al., 2018).

Ketenstructuur

De productie van eieren vindt plaats in een lange keten met daarin meerdere opeenvolgende schakels. De leghennenhouders leveren de eieren aan eierpakstations of eiproduktenfabrikanten. In de vorm van tafeleieren of in verwerkte producten komen de eieren via de retail bij de consument. Aan het begin van de keten zijn de bedrijven met legouderdieren, de kuikenbroederijen en opfokbedrijven de toeleverancier voor de leghennenhouders. Deze drie schakels worden gecontroleerd door vijf kuikenbroederijen in Nederland. Daarnaast zijn de mengvoerbedrijven een belangrijke toeleverancier van voer aan de leghennenhouders.



Figuur 9.3 Overzicht van de eierketen

Pakstation spelen een centrale rol in de eierketen. Er zijn circa 10 middel- en grote pakstations in Nederland. De grootste pakstations liggen in of nabij de productiegebieden. De belangrijkste spelers zijn: Eierhandel Kwetters in Veen, Weko Food International in Ochten, gebroeders van Beek in Wehl en Van Zetten in Ommeren.

De Nederlands eiproducentenindustrie, bestaat uit 10 bedrijven, opererend op de internationale markt. De industrie koopt eieren in binnen- en buitenland en verwerkt deze tot eiprodukt dat weer voor een belangrijk deel geëxporteerd wordt. Vloeibaar eiprodukt gaat naar de omringende landen en gedroogd eiprodukt wordt ook geëxporteerd naar derde landen, waarbij ook Japan een belangrijke afzetmarkt is.

Wereldwijd leveren nog maar twee fokbedrijven het uitgangsmateriaal. Dit zijn het Nederlandse Hendrix Genetics en de Duitse EW Group. Deze twee fokbedrijven leveren 80 tot 90% van alle commercieel gehouden leghennen wereldwijd.

Verdeling toegevoegde waarde

De pakstations sorteren en verpakken de eieren. In vergelijking met veel andere producten hoeft er voor de meeste eieren geen verdere verwerking of bewerking uitgevoerd te worden. Er kan worden volstaan met het sorteren naar kwaliteit (eerste soort) en naar gewicht (klasse large, medium en small). In een studie van Baltussen et al. (2014) is de verdeling van de consumenteneuro over diverse schakels in de eierketen berekend. Voor tafeleieren verkocht in de supermarkt was de verdeling 40% producent, 20% pakstation en 40% detailhandel. In vergelijking met andere producten is het aandeel

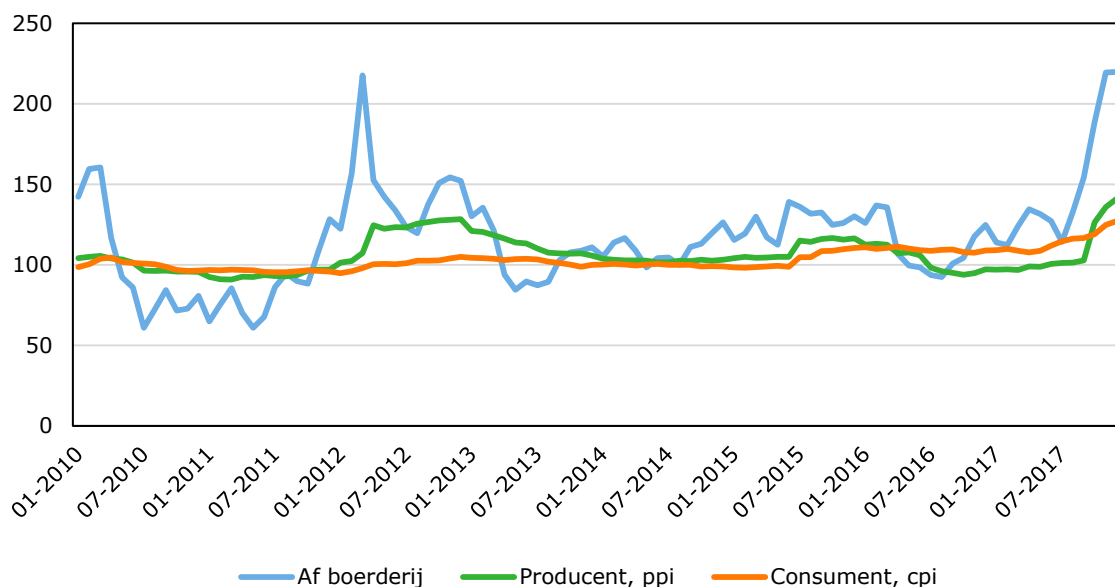
van de producent relatief hoog. Dit komt door het lage niveau van verwerking en bewerking. Zie figuur Baltussen et al. (bijvoorbeeld bij het hoofdstuk over akkerbouw).

Governance, prijsvorming en handelspraktijken

In de eierketen hebben de pakstations de regie. Bijna alle eieren worden geleverd aan de Nederlands pakstations die vervolgens de verpakte eieren leveren aan de retail of eieren doorleveren aan de eiproducentenindustrie. Leghennenhouders maken contractafspraken met pakstations om de eieren geproduceerd tijdens 1 legronde (van 1 tot 1,5 jaar) te leveren. Dit zijn vooral leveringscontracten, waarbij ook afspraken gemaakt worden over de kwaliteit van de eieren. Ook worden er afspraken gemaakt over de prijs. Bij scharreleieren worden meestal afspraken gemaakt tegen marktnotering (NOP richtprijs) met een op- of afslag. Bij eieren van hennen met vrije uitloop en biologische eieren worden vaak vaste prijsafspraken gemaakt. De prijs voor alle eieren geleverd van een legronde wordt dan vastgelegd. Afspraken voor meerdere rondes worden vaak gemaakt na een grote investering door de leghennenhouders of als de eierhandel voor lange tijd verzekerd wil zijn van aanvoer van eieren van de betreffende producent.

De pakstations maken vervolgens afspraken met de supermarkten in binnen- en buitenland. Deze afspraken gelden voor 6 tot 12 maanden. In de contracten kan afgesproken dat de prijs fluctueert met de marktprijs (de Amsterdam notering) of er wordt voor de gehele periode voor een vaste prijs geleverd. Vooral discounters, zoals Aldi en Lidl, willen aanvoercontracten voor een vooraf vastgestelde vaste prijs.

Wageningen Economic Research en CBS volgen de prijsontwikkeling in de diverse schakels (www.agrimatie.nl). Figuur 9.4 geeft het verloop van de prijzen in de keten van eierketen.



Figuur 9.4 Prijsontwikkeling per schakel in de eierketenketen, index (2010=100)

Bron: Voedselprijzenmonitor: www.agrimatie.nl.

De prijzen van eieren af boerderij vertonen een grillig verloop. Tussen de jaren zijn er grote verschillen en binnen een jaar is er een duidelijk seizoenspatroon met lage prijzen in de zomer. De producenten prijzen volgen de prijzen af boerderij, maar de fluctuaties zijn minder extreem. Dit komt doordat een deel van de aanvoer plaatsvindt op basiscontracten met vaste prijsafspraken. De index voor de consumentenprijs van eieren is redelijk stabiel. In de supermarkten worden vaste prijzen gehanteerd die niet variëren met de vrije marktprijzen. Figuur 9.4 geeft de ontwikkeling. De ontwikkeling van de prijzen vanaf midden 2017 zijn sterk beïnvloed door de fipronilaffaire.

Transactiekosten en risico's

In de eiersector wordt veelal gewerkt volgens vaste afspraken en met vaste partners. Er is weinig tot geen tussenhandel. Hierdoor blijven de transactiekosten beperkt. Transportkosten van eieren worden geregeld en betaald door het pakstation. De Nederlandse organisatie van pluimveehouders (NOP) publiceert elke week een richtprijs voor eieren. Deze prijs wordt door bijna alle partijen in contracten gebruikt als marktprijs. Het staat de leghennenhouders vrij de eieren te verkopen aan een buitenlands pakstation of direct zaken te doen met de eiproducentenindustrie, alhoewel dit slechts op beperkte schaal gebeurt. Ook kan de leghennenhouders de eieren op bedrijf sorteren en vervolgens zelf vermarkten. Dit kan door huisverkoop of verkoop aan retailers of bedrijven in de regio. Als de leghennenhouders het risico op prijsfluctuaties wil verminderen heeft hij/zij de mogelijkheid om een contract met een vaste prijsafspraken af te sluiten met een pakstation.

In de eiersector hebben pluimveehouders in grote lijnen te maken met de zelfde risico's als in de pluimveevleessector. Besmettelijke dierziekten en hoge voerkosten zijn belangrijke risico's. Een affaire zoals met fipronil heeft ook grote gevolgen voor de betrokken veehouders en de sector als geheel.

Markttransparantie en marktmacht

Binnen de eierketen moeten de leghennenhouders samenwerken met een beperkt aantal kuikenbroederij (5 bedrijven) die de opfokhennens leveren en aan de afzetkant is er een beperkt aantal pakstations (10 middel en grote bedrijven) die eieren afnemen. Aan beide kanten in de keten is het aantal bedrijven klein en het aantal leghennenhouders is groot. Hierdoor is de positie van de leghennenhouders zwak.

Samenwerking

In de leghennensector kunnen primaire bedrijven samenwerken om te komen tot gezamenlijk inkoop. Dit wordt slechts op beperkte schaal gedaan. Samenwerking met gezamenlijk verkoop is ook een mogelijkheid. Hiervan zijn twee voorbeelden in de biologische sector.

- *Biomeerwaarde Ei*

Biomeerwaarde Ei is een coöperatieve vereniging gericht op het behalen van een eerlijke eierprijs voor haar leden die biologische leghennens houden. De vereniging is opgericht in 2014 en is inmiddels de grootste aanbieder van biologisch geproduceerde eieren. De vereniging wil via krachtenbundeling komen tot een transparante afzet van eieren door langdurige samenwerking met de afnemers. Voorlopig lijkt het erop dat de coöperatieve vereniging inderdaad hogere prijzen kan bedingen. <http://biomeerwaarde-ei.eu>

- *Biomeerwaarde Kip*

De vereniging is opgericht in 2008 met als doel de uitgelegde biologische leghennens als biologisch vlees te kunnen vermarkten. Het streven is om een eerlijke en kostendekkende prijs te ontvangen voor de oude leghennens. Het merendeel van de biologische leghennenhouders is lid van deze vereniging. <http://biomeerwaardekip.nl>

Referenties

Baltussen W.H.M., M. Kornelis, M.A. van Galen, K. Logatcheva, P.L.M. van Horne, A.B. Smit, S.R.M. Janssens, A. de Smet, N.F. van Zelst, V.M. Immink, E.B. Oosterkamp, A. Gerbrandy, W.B. van Bockel en T.M.L. Pham, 2014. Prijsvorming van voedsel; Ontwikkelingen van prijzen in acht Nederlandse ketens van versproducten. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Nota 14-112.

www.agrimatie.nl Voedselprijzen monitor

Jukema, G, M. Ruijs en P. Ramaekers. 2018. De Nederlandse landbouwexport 2017. CBS en Wageningen UR. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag. Januari 2018.

Wageningen Economic Research
Postbus 29703
2502 LS Den Haag
T 070 335 83 30
E communications.ssg@wur.nl
www.wur.nl/economic-research

Wageningen Economic Research
RAPPORT
2018-027

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



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



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

Rapport 2018-027

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



Positie primaire producent in de keten

Bijlage 2: Enquête-onderzoek onder agrarische ondernemers

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

Positie primaire producent in de keten

Bijlage 2: Enquête-onderzoek onder agrarische ondernemers

Willy Baltussen,¹ Michiel van Galen,¹ Katja Logatcheva,¹ Machiel Reinders,¹ Hanna Schebesta,² Gerben Splinter,¹ Gerben Doornewaard,¹ Peter van Horne,¹ Robert Hoste,¹ Bas Janssens,¹ Ruud van der Meer,¹ Rob Stokkers¹

1 Wageningen Economic Research

2 Wageningen University & Research; Vakgroep Bestuur en Recht

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

Wageningen Economic Research

Wageningen, juni 2018

RAPPORT
2018-027

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

Trefwoorden: Samenwerking; primaire ondernemers, prijsvorming

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

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



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

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

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

Wageningen Economic Research is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

Wageningen Economic Research Rapport 2018-027 | Projectcode 2282100269

Inhoud

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

1 Introductie

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

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

2 Methode

2.1 Opzet

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

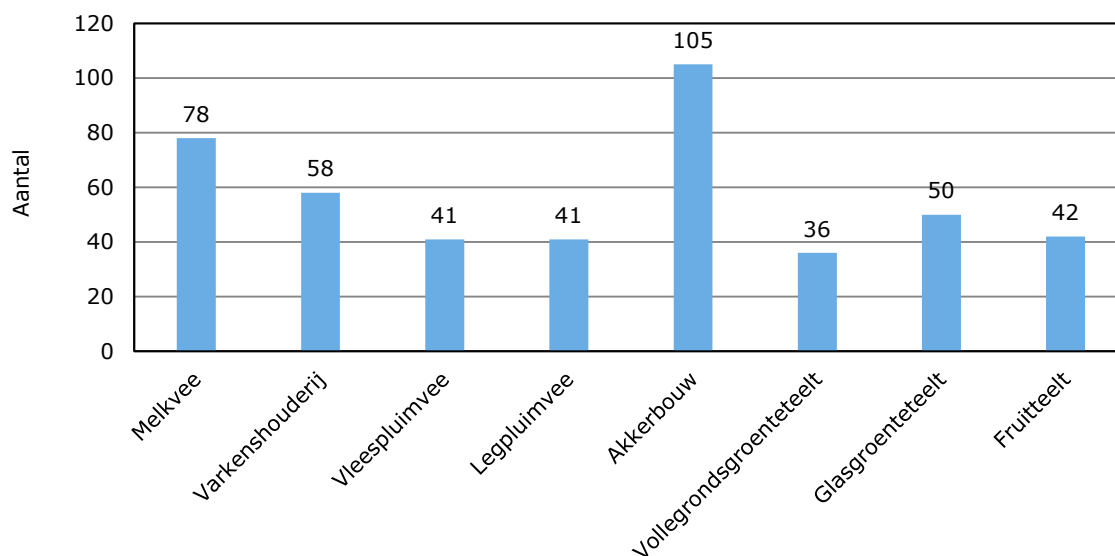
- Melkveehouderij
- Varkenshouderij (vleesvarkens en fokzeugen)
- Vleespluimvee
- Legpluimvee
- Akkerbouw
- Vollegrondsgroenteteelt
- Glasgroenteteelt
- Fruitteelt

2.2 Steekproef

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

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

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



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

2.3 Opbouw van de enquête

De enquête bestond uit de volgende onderdelen:

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

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

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

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

2.4 Analyses

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

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

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

2.5 Leeswijzer resultaten

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

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

3 Resultaten

3.1 Beschrijving steekproef

Bedrijfsvoering

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

Bedrijfskenmerken

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

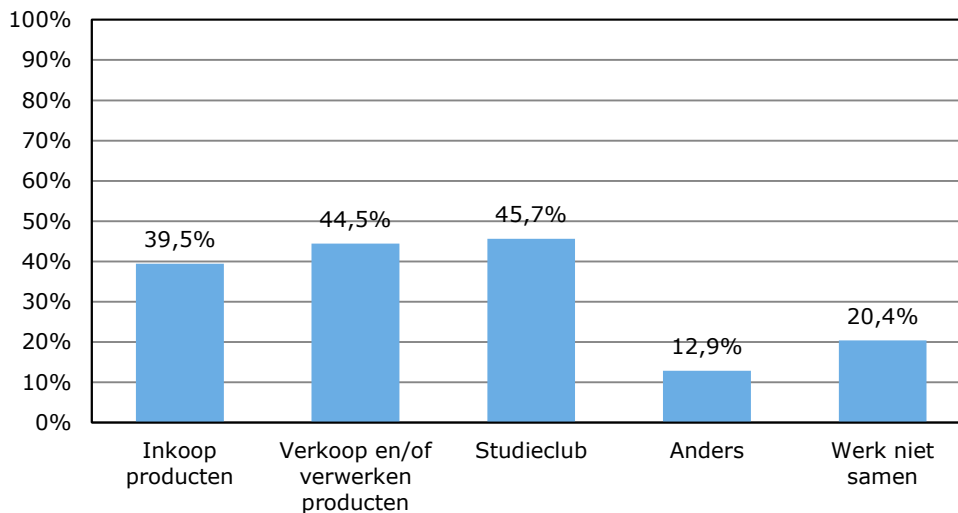
Onderstaande tabel geeft de uitsplitsing van de steekproef per sector weer.

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

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

3.2 Bedrijven die wel samenwerken met andere primaire bedrijven

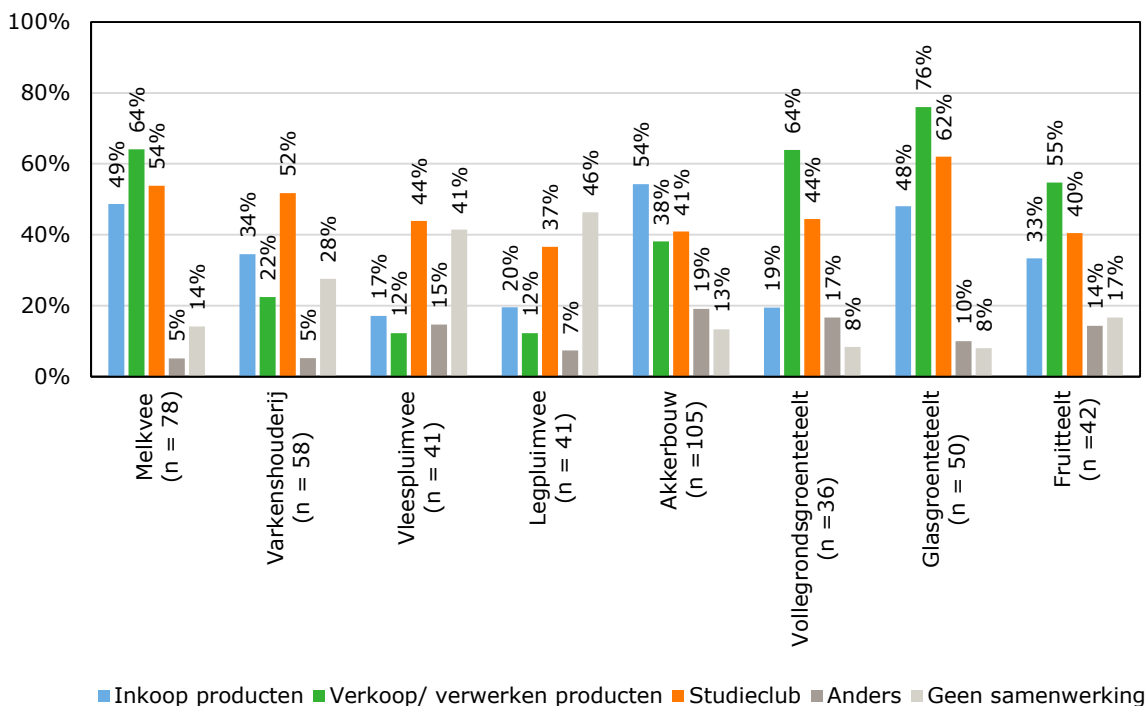
Respondenten konden aangeven op welke gebieden ze samenwerken met andere agrarische ondernemers in een formeel samenwerkingsverband. Hierbij waren meerdere antwoorden mogelijk. Figuur 3.1 geeft een grafische weergave van hoe men onderling samenwerkt. 20% van de respondenten geeft aan niet samen te werken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



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

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

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

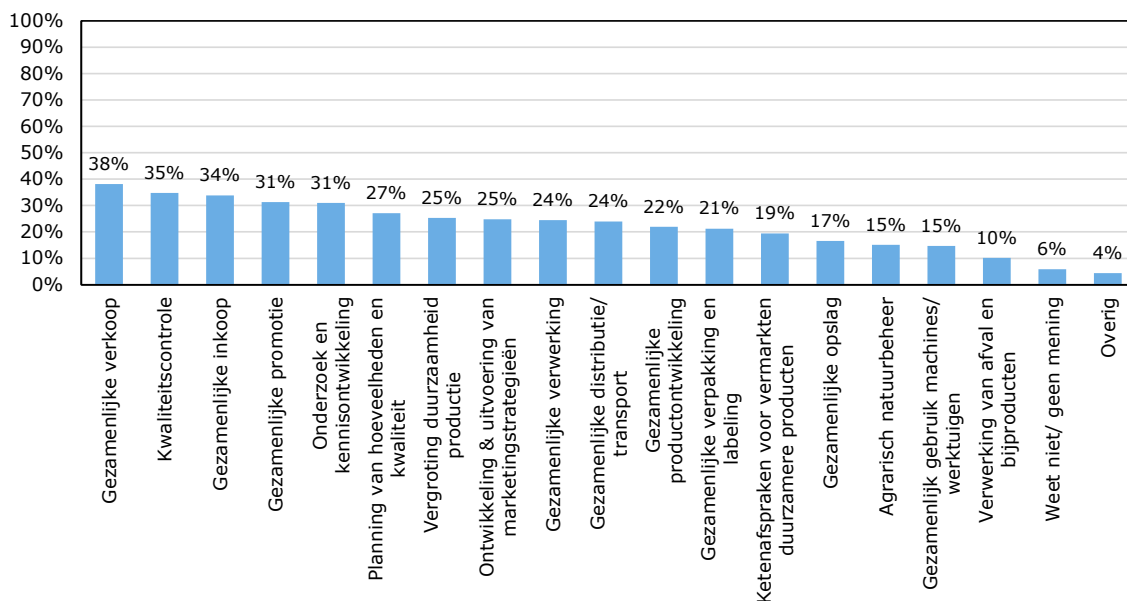


Figuur 3.2 Onderlinge samenwerking per sector (n = 451 ondernemers)

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

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

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



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

Tevredenheid over de onderlinge samenwerking

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

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

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

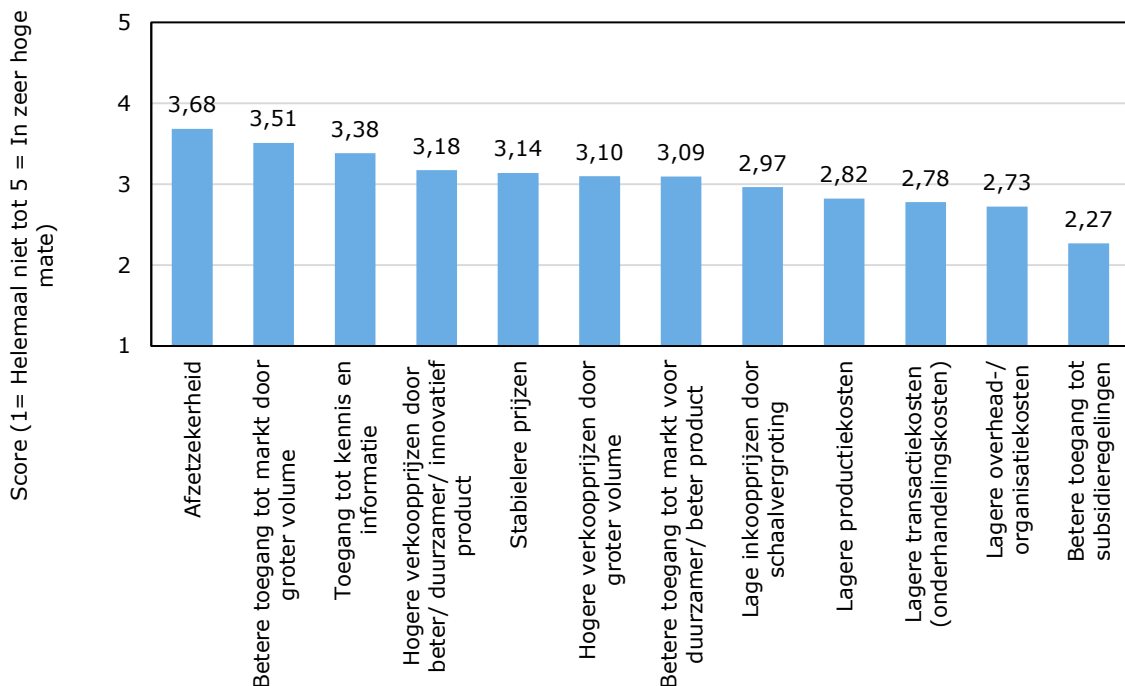
Hoe tevreden bent u over de onderstaande zaken?	Totaal	1	2	3	4	5	6	7	8
De feitelijke samenwerking	3,60 (0,77)	3,64 (0,75)	3,65 (0,70)	3,33 (1,07)	3,57 (0,98)	3,74 (0,62)	3,47 (0,76)	3,76 (0,60)	3,39 (0,75)
De mogelijkheden om (nog meer) samen te werken	3,22 (0,80)	3,29 (0,66)	3,28 (0,69)	2,86 (0,94)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

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

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

Motieven voor samenwerking

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



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

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

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

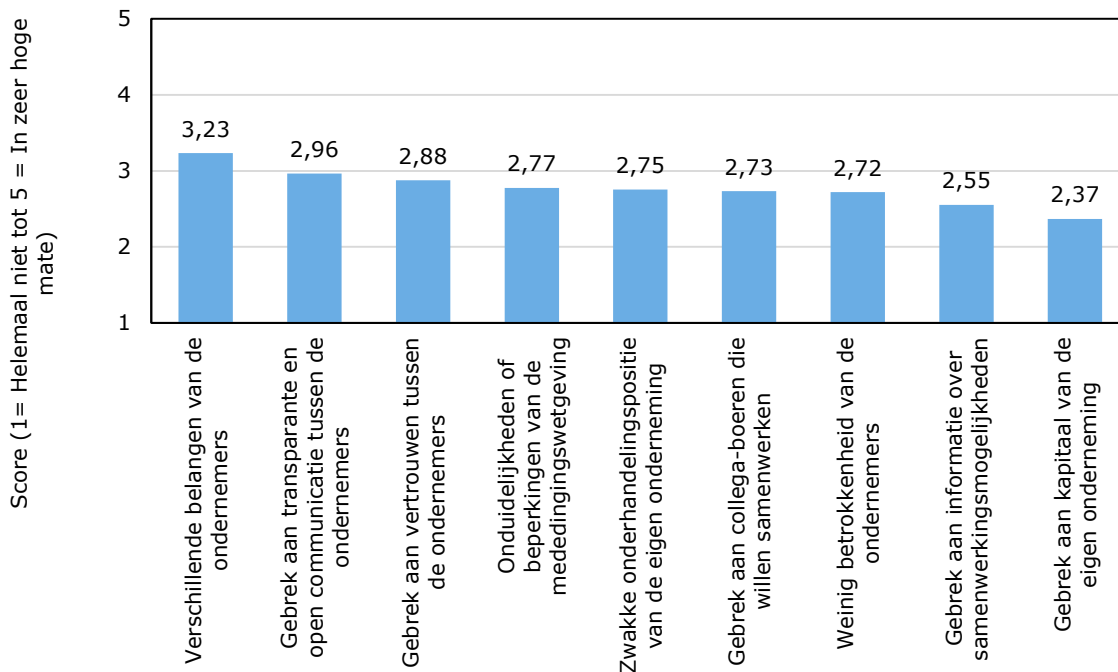
Noot: Gemiddelde waarden zijn weergegeven (op een schaal van 1 = helemaal niet tot 5 = in zeer hoge mate); standaarddeviaties staan tussen haakjes aangegeven. 1 = Melkvee, 2 = Varkenshouderij, 3 = Vleespluimvee, 4 = Legpluimvee, 5 = Akkerbouw, 6 = Vollegrondsgroenteteelt, 7 = Glasgroenteteelt, 8 = Fruitteelt.

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

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

Belemmeringen in de samenwerking

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



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

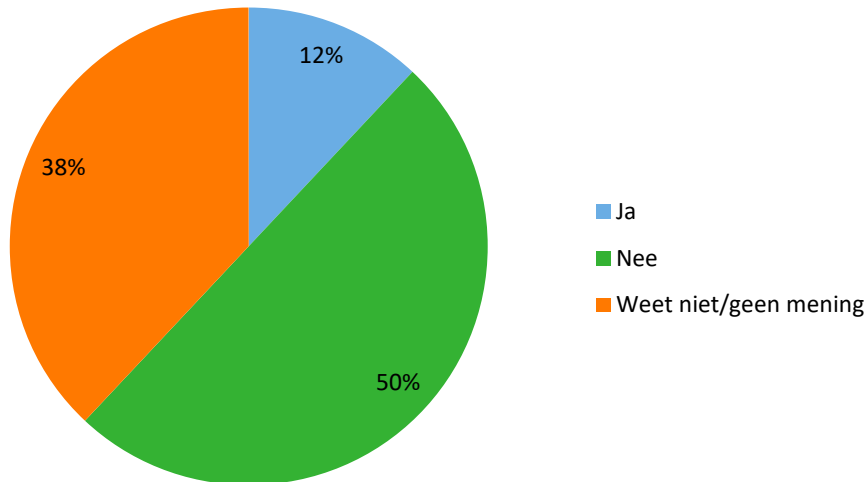
Als het gaat om de ervaren belemmeringen in de samenwerking verschillen sectoren alleen op het issue 'Verschillende belangen van ondernemers': glasgroenteteelt scoort hier significant hoger op dan akkerbouw. Voor de overige belemmeringen verschillen de sectoren niet significant van elkaar. Zie onderstaande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

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

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

Juridische belemmeringen

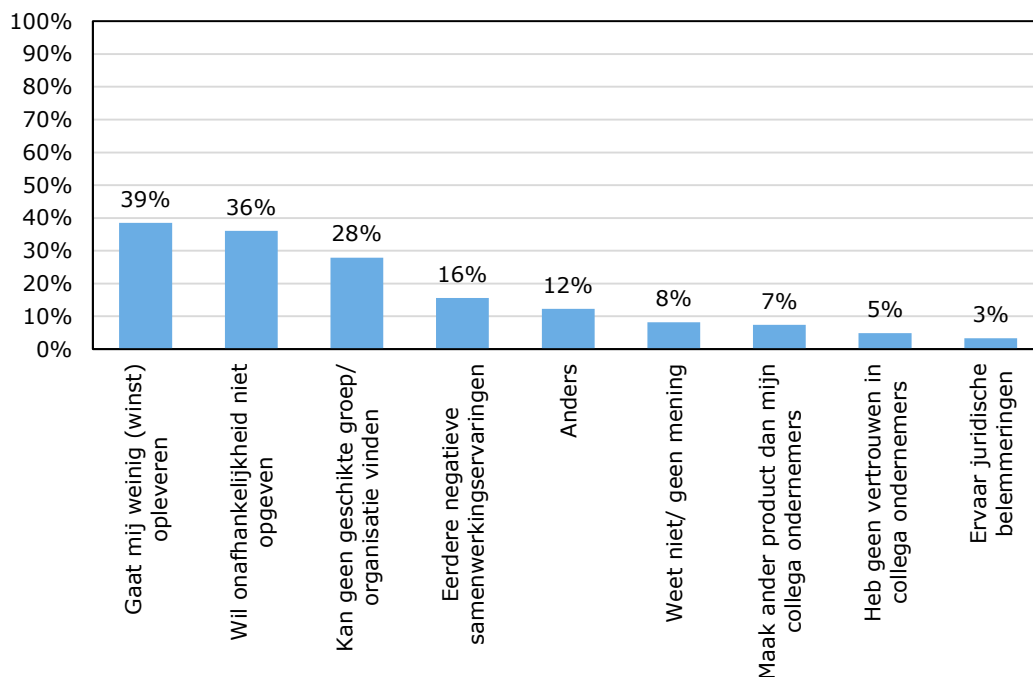
Op de meer specifieke vraag in hoeverre men juridische belemmeringen ervaart, ervaart 50% geen belemmeringen, 12% wel en zo'n 37% weet het niet of heeft hierover geen mening. Wat opvalt is van degenen die in de open vraag hebben aangegeven welke belemmeringen ze ervaren, er een merendeel iets rondom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



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

3.3 Bedrijven die niet samenwerken met andere primaire bedrijven

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



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

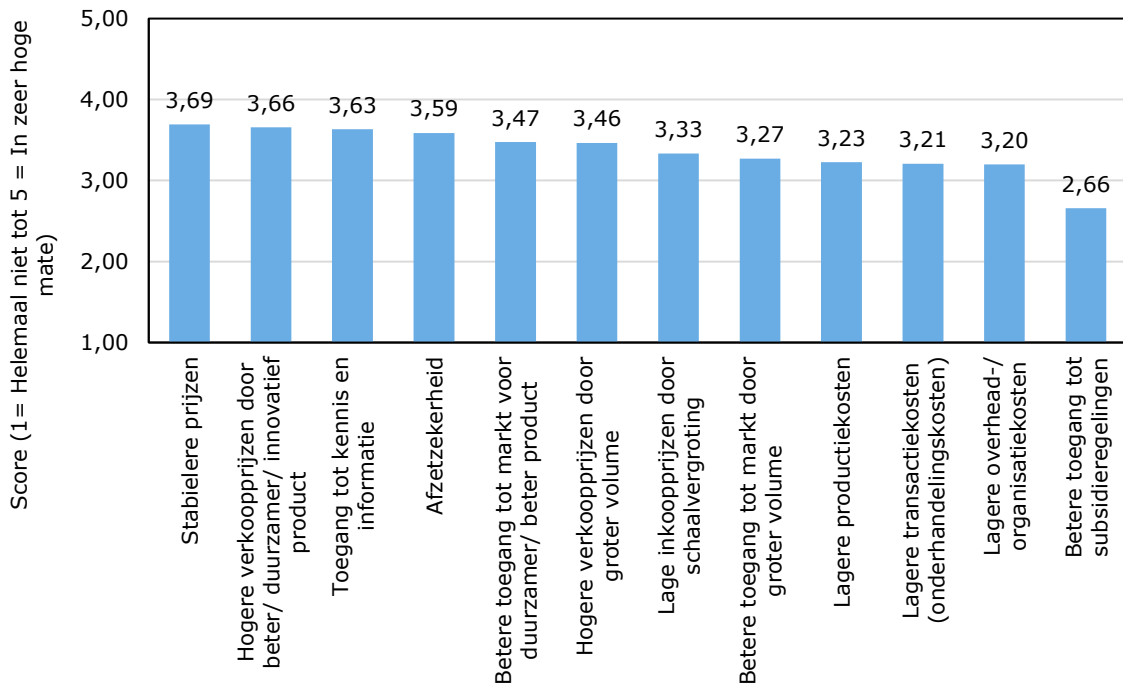
De verschillende sectoren verschillen niet significant van elkaar bij de verschillende redenen waarom men niet samenwerkt (NB de aantallen per sector zijn erg laag, wat het sowieso lastig maakt om statistisch significante uitspraken te kunnen doen). Zie onderstaande tabel voor de uitsplitsing van de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

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

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

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

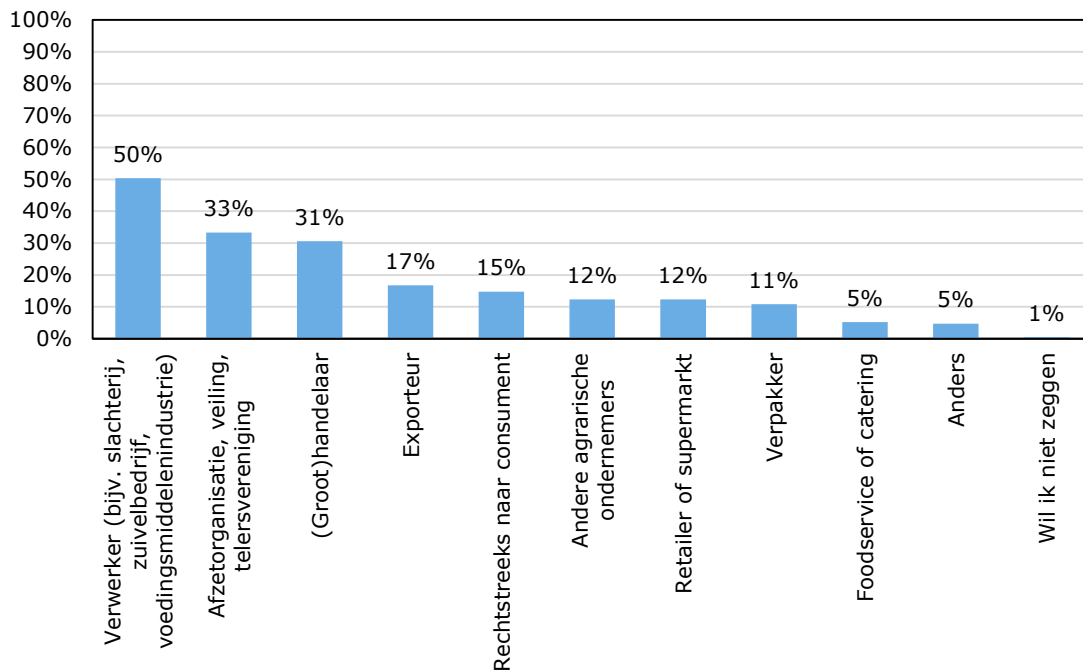
in de sector (in aflopende volgorde van belang). De scores op redenen voor samenwerking komen redelijk overeen met wat de wél samenwerkende ondernemers als belangrijkste motieven voor samenwerking hebben aangemerkt (zie figuur 3.4).



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

3.4 Samenwerking met afnemers

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

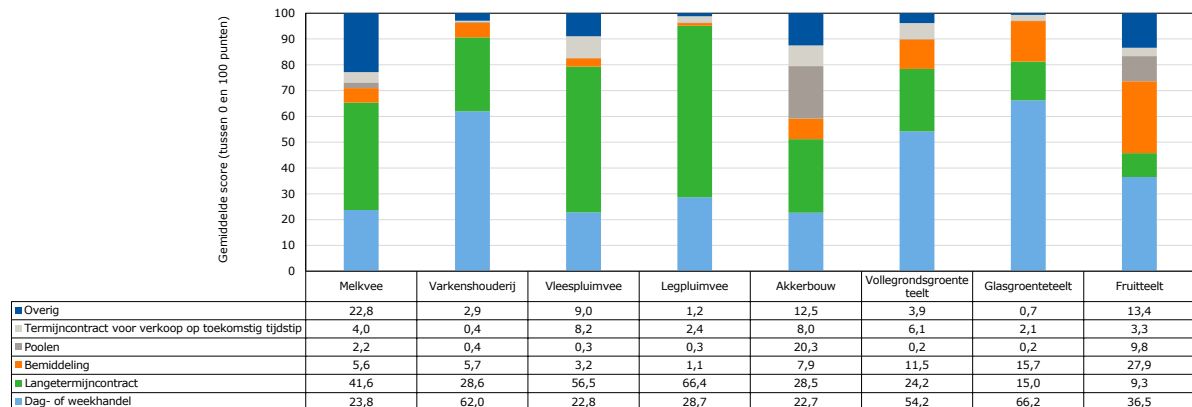


Figuur 3.8 Wie zijn uw belangrijkste afnemers? Meerdere antwoorden zijn mogelijk (n = 598 ondernemers)

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

Typering verkoop belangrijkste producten

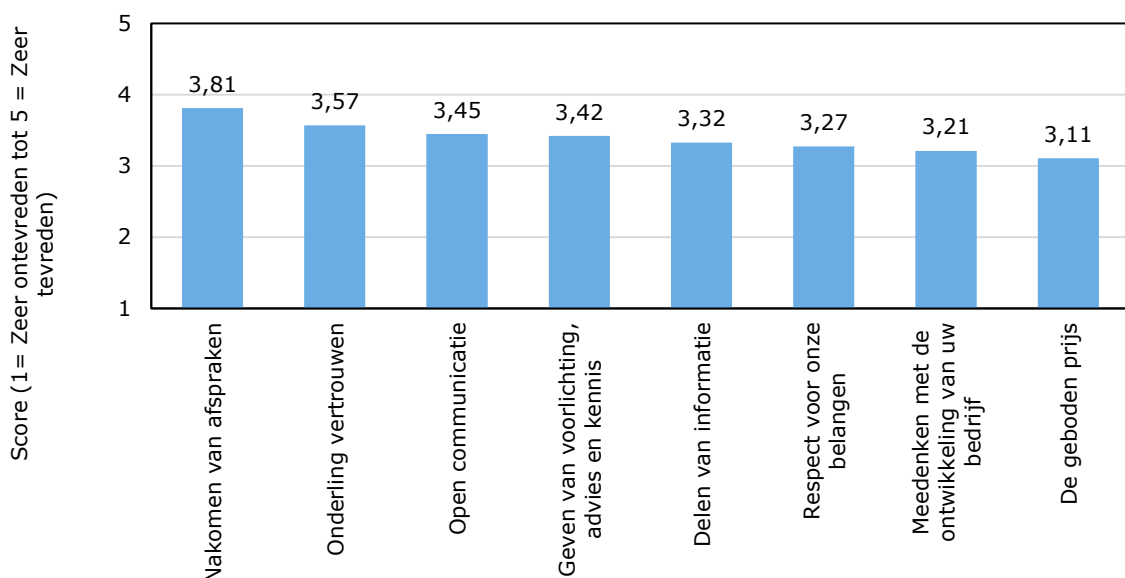
Het merendeel van de verkoop loopt via dag- of weekhandel (37%) en langetermijncontracten (33%). Andere vormen komen minder vaak voor (bemiddeling is gemiddeld genomen 10% en poolen 6%). Meer inzichtelijk is het volgende figuur 3.10, dat de verschillen tussen de sectoren weergeeft. Deze figuur laat zien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



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

Tevredenheid over samenwerking met afnemers

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



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

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

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

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

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

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

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

3.5 Onderhandelingspositie

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

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

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

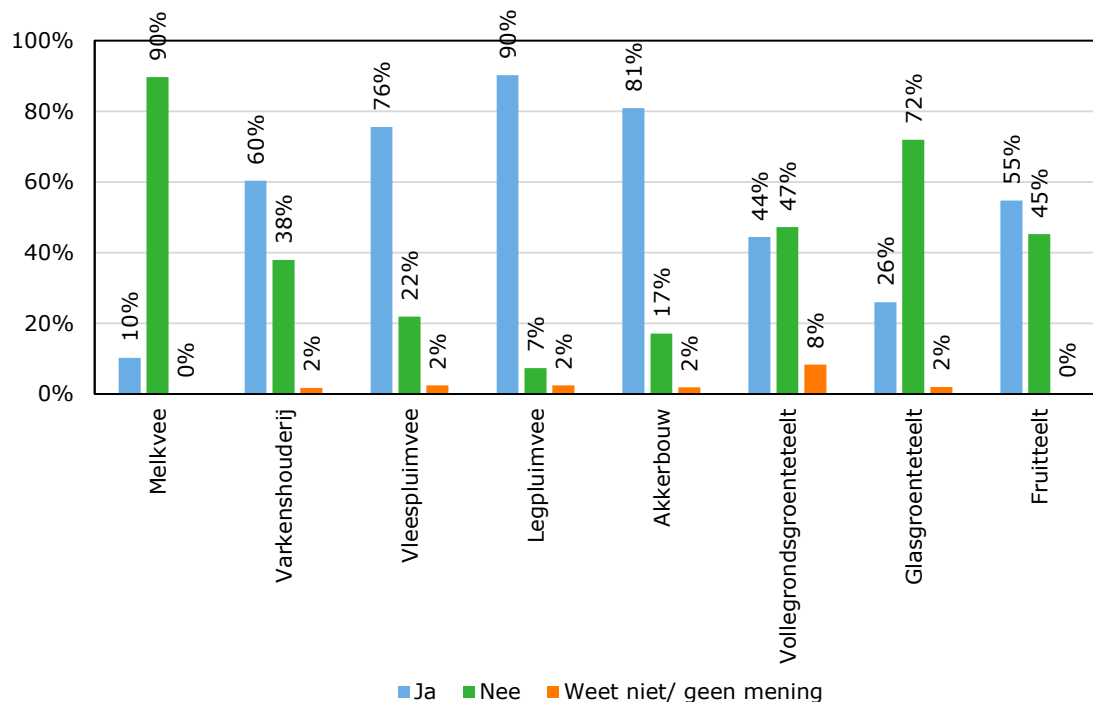
Zie onderstaande tabel voor de uitsplitsing per sector van scores op onderhandelingspositie.

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

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

Rechtstreeks onderhandelen met afnemers

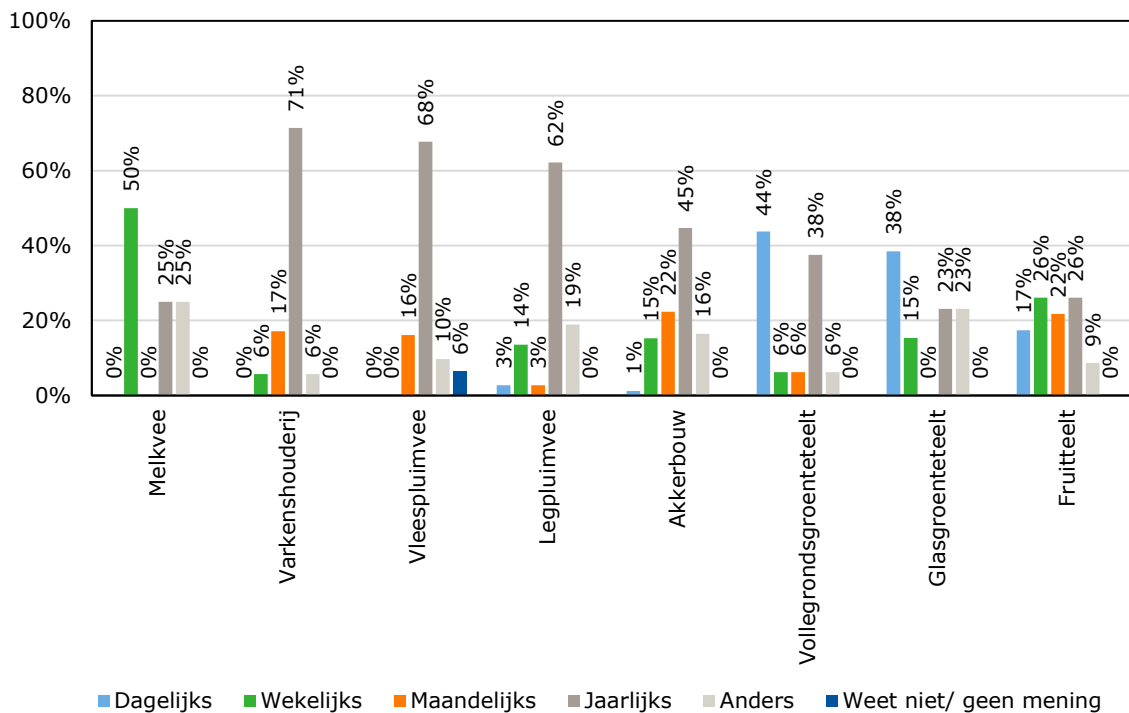
Zo'n 57% van de ondernemers geeft aan rechtstreeks met afnemers te onderhandelen en 40% geeft aan dit niet te doen. Hier bestaan wel grote verschillen tussen sectoren: varkenshouderij, vleespluimvee, legpluimvee en akkerbouw onderhandelen veel meer rechtstreeks met afnemers. Melkvee en glasgroenteteelt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



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

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

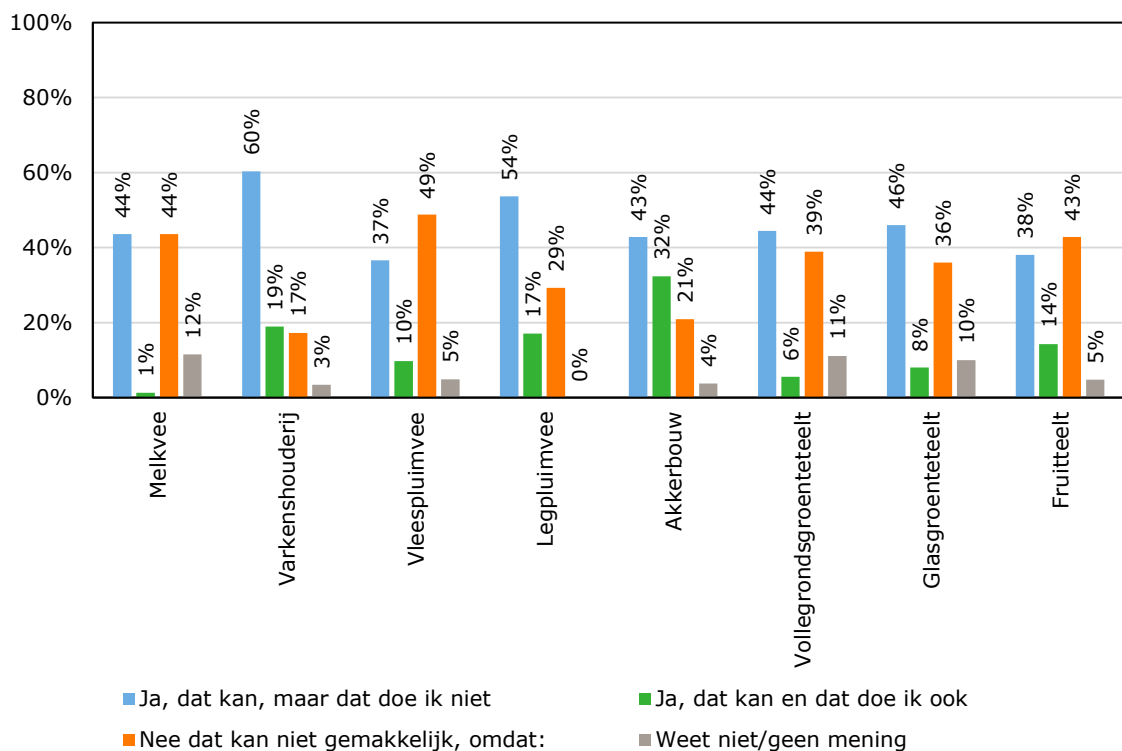
Aan de 248 bedrijven die laten weten rechtstreeks te onderhandelen met afnemers is gevraagd hoe vaak de onderhandelingen plaatsvinden. Over alle sectoren heen vindt 49% van de onderhandelingen met afnemers jaarlijks plaats, zo'n 15% maandelijks, 14% wekelijks en 7% dagelijks. Er zijn echter ook hier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



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

Wisselen van afnemer

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



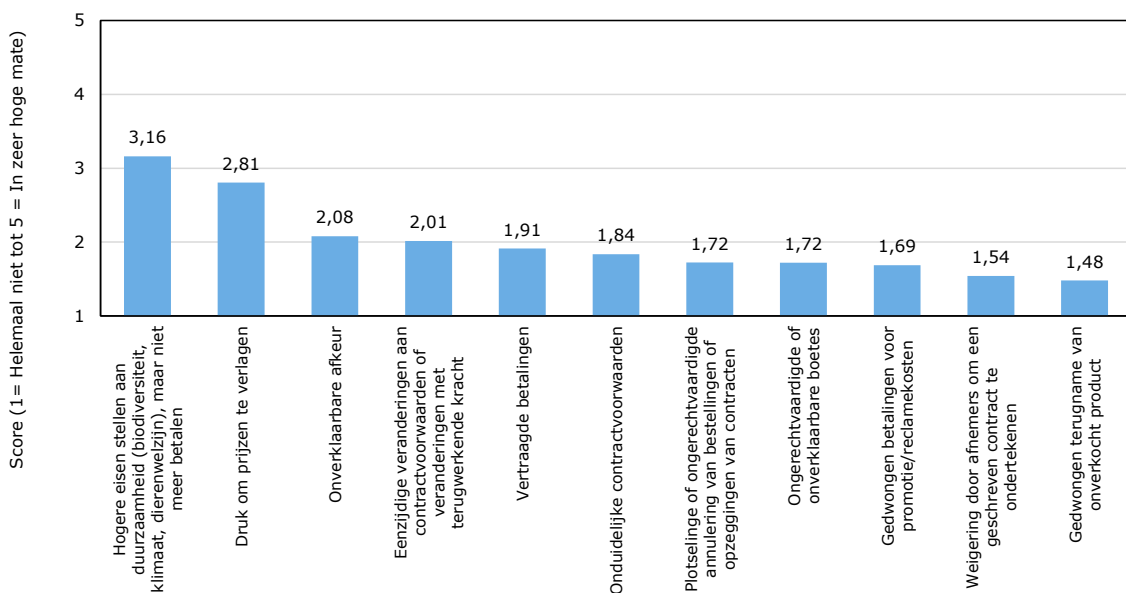
Figuur 3.14 Zou u gemakkelijk van afnemer kunnen wisselen? (n = 451 ondernemers)

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

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

Ervaren handelspraktijken

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

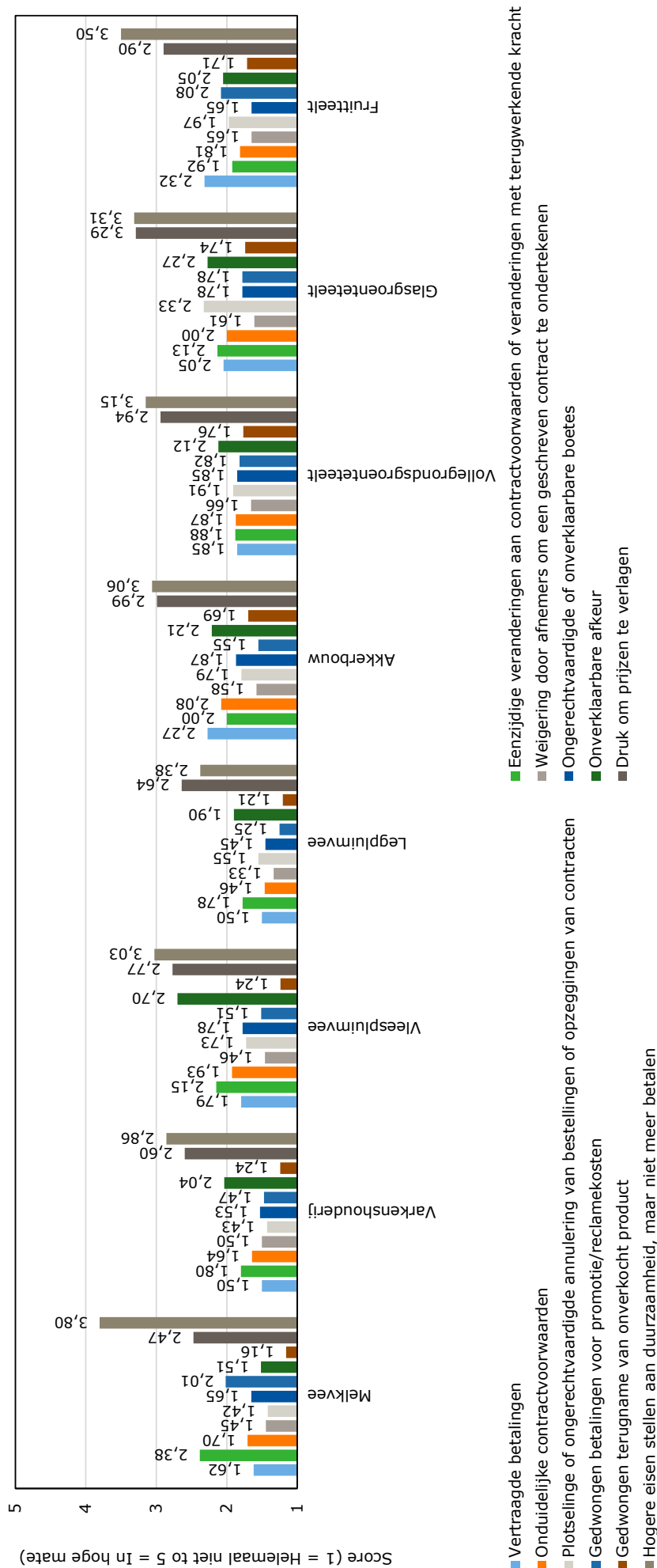


Figuur 3.15 In welke mate heeft u als bedrijf te maken met de volgende handelspraktijken van afnemers? (n = 598 ondernemers)

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

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

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



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

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

4 Conclusies

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

Onderlinge samenwerking

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

Samenwerking met afnemers en onderhandelingspositie

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

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

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

4.1 Kanttekeningen bij het onderzoek

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

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

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

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

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

Wageningen Economic Research
Postbus 29703
2502 LS Den Haag
T 070 335 83 30
E communications.ssg@wur.nl
www.wur.nl/economic-research

Wageningen Economic Research
RAPPORT
2018-027

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



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



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

Rapport 2018-027

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

