

Visverwerking en visgroothandel in Nederland

Recente ontwikkelingen en vooruitzichten



LEI

WAGENINGEN UR

Visverwerking en visgroothandel in Nederland

Recente ontwikkelingen en vooruitzichten

Rik Beukers

LEI-rapport 2011-022

April 2011

Projectcode 2272000127

LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag

Het LEI kent de volgende onderzoeksvelden:



Sector & Ondernemerschap



Regionale Economie & Ruimtegebruik



Markt & Ketens



Internationaal Beleid



Natuurlijke Hulpbronnen



Consument & Gedrag

**Visverwerking en visgroothandel in Nederland; Recente ontwikkelingen
en vooruitzichten**

Beukers, R.

LEI-rapport 2011-022

ISBN/EAN: 978-90-8615-504-0

Prijs € 19,25 (inclusief 6% btw)

95 p., fig., tab., bijl.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van Productschap Vis.

Foto omslag: Joost Hoving/Hollandse Hoogte
Foto's binnenwerk: Shutterstock en Heiploeg BV (pagina 48)

Bestellingen

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

© LEI, onderdeel van Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek, 2011
Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.



Het LEI is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

Inhoud

| | | |
|----------|---|-----------|
| | Woord vooraf | 8 |
| | Samenvatting | 9 |
| | S.1 Belangrijkste uitkomsten | 9 |
| | S.2 Overige uitkomsten | 9 |
| | S.3 Methode | 10 |
| | Summary | 11 |
| | S.1 Important results | 11 |
| | S.2 Other results | 11 |
| | S.3 Method | 12 |
| 1 | Inleiding | 13 |
| | 1.1 Doel van het onderzoek | 13 |
| | 1.2 Methodiek en dataverzameling | 13 |
| | 1.3 Opbouw van het rapport | 14 |
| 2 | Overzicht van de visverwerking en visgroothandel | 17 |
| | 2.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid | 17 |
| | 2.2 Grondstofvoorziening | 23 |
| | 2.3 Markt | 24 |
| | 2.4 Ontwikkelingen en perspectief | 26 |
| 3 | De rond- en platvisindustrie | 33 |
| | 3.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid | 33 |
| | 3.2 Grondstofvoorziening | 35 |
| | 3.3 Markt | 37 |
| | 3.4 Ontwikkelingen en perspectief | 40 |
| 4 | Importeurs van vis en garnalen | 43 |
| | 4.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid | 43 |
| | 4.2 Grondstofvoorziening | 44 |
| | 4.3 Markt | 46 |
| | 4.4 Ontwikkelingen en perspectief | 46 |
| 5 | Verwerking van garnalen | 49 |
| | 5.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid | 49 |
| | 5.2 Grondstofvoorziening | 49 |
| | 5.3 Markt | 50 |

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 5.4 | Ontwikkelingen en perspectief | 51 |
| 6 | Verwerking van haring | 53 |
| 6.1 | Structuur van de sector en werkgelegenheid | 53 |
| 6.2 | Grondstofvoorziening | 55 |
| 6.3 | Markt | 55 |
| 6.4 | Ontwikkelingen en perspectief | 56 |
| 7 | Zalm en palingrokerijen | 59 |
| 7.1 | Structuur van de sector en werkgelegenheid | 59 |
| 7.2 | Grondstofvoorziening | 60 |
| 7.3 | Markt | 61 |
| 7.4 | Ontwikkelingen en perspectief | 62 |
| 8 | Schelpdierindustrie | 65 |
| 8.1 | Structuur van de sector en werkgelegenheid | 65 |
| 8.2 | Grondstofvoorziening | 66 |
| 8.3 | Markt | 67 |
| 8.4 | Ontwikkelingen en perspectief | 69 |
| 9 | Afzet van zeegevroren soorten | 73 |
| 9.1 | Structuur van de sector en werkgelegenheid | 73 |
| 9.2 | Grondstofvoorziening | 73 |
| 9.3 | Markt | 74 |
| 9.4 | Ontwikkelingen en perspectief | 75 |
| 10 | Binnenlandse visgroothandel | 79 |
| 10.1 | Structuur van de sector en werkgelegenheid | 79 |
| 10.2 | Grondstofvoorziening | 81 |
| 10.3 | Markt | 81 |
| 10.4 | Ontwikkelingen en perspectief | 81 |
| 11 | Overige visverwerking en visgroothandel | 85 |
| 11.1 | Structuur van de sector en werkgelegenheid | 85 |
| 11.2 | Grondstofvoorziening | 85 |
| 11.3 | Markt | 85 |
| 11.4 | Ontwikkelingen en perspectief | 86 |
| 12 | Discussie | 87 |
| 12.1 | Onderzoeksmethodiek | 87 |
| 12.2 | Aantal bedrijven in de Nederlandse visverwerking en visgroothandel | 88 |

| | |
|---|-----------|
| Literatuur | 89 |
| Bijlage | |
| 1 Vragenlijst Nederlandse visverwerkende industrie en groothandel 2009 | 90 |

Woord vooraf

In opdracht van het Productschap Vis heeft het LEI, onderdeel van Wageningen UR, onderzoek gedaan naar de visverwerking en visgroothandel in Nederland. Doel van het onderzoek is een analyse van de economische positie en de belangrijkste ontwikkelingen in deze sector. Het rapport is een update van vergelijkbare onderzoeken die in 2001 en 2006 in opdracht van het Productschap Vis zijn uitgevoerd.

Het onderzoek is grotendeels gebaseerd op individuele bedrijfsgegevens die zijn verzameld bij visverwerkende bedrijven en visgroothandels. De bijdrage van deze bedrijven is van groot belang geweest voor de uitvoering van het onderzoek.

Dank gaat ook uit naar het Productschap Vis voor het aanleveren van adresbestanden en voor de begeleiding van het onderzoek.



Prof.dr.ir. R.B.M. Huirne
Algemeen Directeur LEI

Samenvatting

S.1 Belangrijkste uitkomsten

De omzet van de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroot-handel is in de periode 2005-2009 nominaal met 15% gegroeid van 2,7 tot 3,1 mld. euro. De reële groei bedraagt 10%. ([Zie paragraaf 2.1](#))

De werkgelegenheid in 2009 bedraagt 5.540 fte. ([Zie paragraaf 2.1](#))

| Economische hoofdactiviteit | Bedrijven in % (274 bedrijven) | Omzet in % (3,1 mld. euro) |
|---|---|---------------------------------------|
| Rond- en platvisindustrie | 21 | 21 |
| Importeurs | 6 | 14 |
| Verwerking van garnalen | 3 | 12 |
| Verwerking van haring | 6 | 5 |
| Zalm- en palingrokerijen | 10 | 5 |
| Schelpdierindustrie | 9 | 9 |
| Afzet van zeegevroren soorten | 2 | 8 |
| Binnenlandse visgroothandel | 20 | 11 |
| Overige visverwerking en visgroothandel | 23 | 15 |
| Totaal | 100 | 100 |

S.2 Overige uitkomsten

De waarde van de Nederlandse export is in 2009 2,2 mld. euro. Ten opzichte van 2005 is de nominale waarde van de export nagenoeg stabiel gebleven.

De import van visproducten is verder gestegen van 1,3 mld. euro in 2005 naar 1,8 mld. euro in 2009. De sector is voor haar grondstoffen steeds afhankelijker geworden van landen buiten de EU. In 2009 is 53% van de importwaarde afkomstig van landen buiten de EU; in 2005 was dit nog 34%.

De visverwerkende industrie en visgroothandel bestaat in 2009 uit 274 bedrijven. De concentratiegraad van de Nederlandse visverwerking en visgroot-

handel is niet hoog. In 2009 hadden 38 bedrijven een omzet groter dan 25 mln. euro. De gezamenlijke omzet van deze 38 bedrijven bedraagt 57% van de totale omzet. De concentratie binnen de verschillende deelsectoren is aanmerkelijk hoger.

Door de toegenomen marktvraag naar gecertificeerde visproducten is de aandacht voor duurzaamheid binnen de Nederlandse visverwerking en visgroothandel toegenomen. De interesse voor gecertificeerde visproducten speelt vooral bij grootwinkelbedrijven. Grootwinkelbedrijven zijn ook verantwoordelijk voor een steeds groter aandeel in de afzet van visproducten.

S.3 Methode

Het Productschap Vis heeft het LEI gevraagd een analyse te maken van de economische positie en de belangrijkste ontwikkelingen in de visverwerking en visgroothandel in Nederland. Het rapport is een update van vergelijkbare onderzoeken die in 2000 en 2005 in opdracht van het Productschap Vis zijn uitgevoerd.

Het onderzoek is grotendeels gebaseerd op bedrijfseconomische gegevens van visverwerkende bedrijven en visgroothandels. Daarnaast is gebruik gemaakt van gegevens van de Kamer van Koophandel, en handelsgegevens van het CBS, Eurostat en Comtrade.

Summary

The fish processing industry and wholesale sector in the Netherlands; recent developments and prospects

S.1 Important results

The turnover of the Dutch fish processing industry and wholesale sector rose nominally in the period 2005-2009 by 15% from 2.7 to €3.1b. The actual growth amounts to 10%.

Employment in 2009 totals 5,540 fte.

| Economic main activity | Companies in % (274 companies) | Turnover in % (3.1b Euro) |
|--|---|--------------------------------------|
| Round and flat fish industry | 21 | 21 |
| Importers | 6 | 14 |
| Processing of shrimps | 3 | 12 |
| Processing of herring | 6 | 5 |
| Salmon and eel smokehouses | 10 | 5 |
| Shellfish industry | 9 | 9 |
| Sale of sea-frozen species | 2 | 8 |
| Domestic fish wholesalers | 20 | 11 |
| Other fish processing companies and fish wholesalers | 23 | 15 |
| Total | 100 | 100 |

S.2 Other results

The value of Dutch exports in 2009 amounted to €2.2b. Compared with 2005, the nominal value of exports has remained fairly stable.

Imports of fish products rose further from €1.3b in 2005 to €1.8b in 2009. The sector has become increasingly dependent on countries outside the EU for

its raw materials. In 2009, 53% of the import value came from countries outside the EU; in 2005 this was still 34%.

In 2009, the fish processing industry and wholesale sector consisted of 274 companies. The concentration of the Dutch fish processing industry and wholesale sector is not high. In 2009, 38 companies had a turnover amounting to over €25m. The joint turnover of these 38 companies is 57% of the total turnover. The concentration within the various sub sectors is considerably higher.

Due to rising market demand for certified fish products, attention for sustainability in the Dutch fish processing industry and fish wholesale sector has increased. Interest in certified fish products mainly plays a role in retail chains. Retail chains are also responsible for an increasing share in the sale of fish products.

S.3 Method

The Product Board for Fish and Fish Products requested LEI to perform an analysis of the economic position and the most important developments in fish processing industry and fish wholesale in the Netherlands. The report is an update of similar studies commissioned by the Product Board for Fish and Fish Products 2000 and 2005.

The study is largely based on financial data from fish processing companies and wholesalers. Data from the Chamber of Commerce and trade data from the CBS, Eurostat and Comtrade were also used.

1 Inleiding

1.1 Doel van het onderzoek

Dit rapport beschrijft de economische positie van de visverwerkende industrie en visgroothandel in Nederland. Het onderzoek betreft een update van eerdere studies die in 2001 en 2006 zijn uitgevoerd (Smit, 2006; Smit en Van Wijk, 2001). Doel van dit onderzoek is inzicht geven in de economische positie van de visverwerkende industrie en visgroothandel in Nederland door een economische analyse en het beschrijven van de belangrijkste ontwikkelingen in deze sector. Een representatief cijfermatig beeld draagt bij aan een goede collectieve belangenbehartiging van de sector.

1.2 Methodiek en dataverzameling

Voor een representatief beeld van de Nederlandse visverwerking en visgroothandel is het verzamelen van bedrijfseconomische gegevens van individuele bedrijven noodzakelijk. Het Productschap Vis heeft voor dit onderzoek een bestand met bedrijven aangeleverd die worden aangemerkt als visverwerker en/of visgroothandel. De bedrijven die in dit bestand zijn opgenomen zijn twee keer schriftelijk benaderd om gegevens aan te leveren door het invullen van een vragenlijst. Daarna is een groot aantal bedrijven telefonisch nogmaals benaderd om de vragenlijst in te vullen en zijn 20-25 bedrijven geïnterviewd.

Onderwerpen die in de vragenlijst en tijdens de interviews aan de orde zijn gekomen, zijn de bedrijfsomvang, omzetgegevens, herkomst van grondstoffen, verwerkingsactiviteiten, in- en verkoopstromen, afzetmarkten, werkgelegenheid, duurzaamheid, certificering en sectorontwikkelingen in de afgelopen vijf jaar en in de toekomst. De vragenlijst is opgenomen als bijlage in dit rapport. Naast individuele bedrijfsgegevens is ook gebruik gemaakt van bedrijfsgegevens uit het handelsregister van de Kamer van Koophandel, en handelsstatistieken van het CBS, Eurostat en Comtrade. De verzamelde bedrijfsgegevens zijn geaggregeerd tot sectortotalen waarbij individuele bedrijfsgegevens niet zijn terug te leiden.

Verwerkings- of handelsactiviteiten van visserijbedrijven (behalve de rederijen), schelpdierkwekers en viskwekers zijn niet in de analyse meegenomen. Ook de visdetailhandel valt buiten de scope van dit onderzoek.

De gegevens die in dit rapport worden gepresenteerd hebben vooral betrekking op 2009. Omdat in dit rapport ook de ontwikkelingen van de afgelopen vijf jaar en toekomstige ontwikkelingen worden meegenomen, zijn ook economische data uit de periode 2005-2009 en 2010 gebruikt.

1.3 Opbouw van het rapport

Op basis van de analyse van de verzamelde bedrijfsdata en handelsstatistieken wordt in hoofdstuk 2 een beeld van de visverwerking en visgroothandel in Nederland geschetst. De sector is opgedeeld in een aantal deelsectoren die daarna per hoofdstuk besproken worden. Hierbij is de volgende indeling aangehouden:

- Rond- en platvisindustrie (hoofdstuk 3)
- Importeurs van vis en garnalen (hoofdstuk 4)
- Verwerking van garnalen (hoofdstuk 5)
- Verwerking van haring (hoofdstuk 6)
- Zalm- en palingrokerijen (hoofdstuk 7)
- Schelpdierindustrie (hoofdstuk 8)
- Afzet van zeegevroren soorten (hoofdstuk 9)
- Binnenlandse visgroothandel (hoofdstuk 10)
- Overige visverwerking en visgroothandel (hoofdstuk 11)

Het rapport wordt afgesloten met een discussiehoofdstuk (hoofdstuk 12) waarin de onderzoeksmethodiek en de verandering in het aantal bedrijven ten opzichte van 2005 worden toegelicht.



2 Overzicht van de visverwerking en visgroothandel

2.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

In dit onderzoek zijn 274 bedrijven gedefinieerd als visverwerkend bedrijf of visgroothandel. Deze bedrijven zijn onder te verdelen in negen deelsectoren die in de volgende hoofdstukken besproken worden. De meeste bedrijven hebben meerdere bedrijfsactiviteiten waardoor ze in verschillende deelsectoren opgenomen kunnen worden. De indeling is gebaseerd op de economische hoofdactiviteit van elk bedrijf.

De bedrijven die in dit onderzoek zijn meegenomen hebben in 2009 een totale omzet van 3,1 mld. Dit is een nominale groei van 15% ten opzichte van de totale omzet in 2005. Uitgaande van een prijsstijging op producentenniveau in de periode 2005-2009 van 5% is er sprake van een reële groei van ongeveer 10%.

| Economische hoofdactiviteit | Bedrijven in % (274 bedrijven) | Omzet in % (3.1 mld. euro) |
|---|---|---------------------------------------|
| Rond- en platvisindustrie | 21 | 21 |
| Importeurs | 6 | 14 |
| Verwerking van garnalen | 3 | 12 |
| Verwerking van haring | 6 | 5 |
| Zalm- en palingrokerijen | 10 | 5 |
| Schelpdierindustrie | 9 | 9 |
| Afzet van zeegevroren soorten | 2 | 8 |
| Binnenlandse visgroothandel | 20 | 11 |
| Overige visverwerking en visgroothandel | 23 | 15 |
| Totaal | 100 | 100 |

Een aantal grote bedrijven die in 2005 tot de rond- en platvisverwerking of de overige visverwerking en visgroothandel werden gerekend zijn nu in hoofdstuk vier als importeurs opgenomen. Deze bedrijven hebben zich gespeciali-

seerd in het verwerken en verhandelen van geïmporteerde visproducten. Met de deelsector 'overige visverwerking en visgroothandel' worden onder meer groot-handels die behalve vis ook andere producten leveren aan horeca en grootverbruik, handelsbedrijven, diepvriesbedrijven en bedrijven die visproducten als bestanddeel voor het eindproduct gebruiken (salades of kant-en-klare maaltijden) bedoeld.

Visverwerkende bedrijven en visgroothandels verwerken en verhandelen verschillende producten. In tabel 2.2 is de samenhang tussen de verschillende deelsectoren en productcategorieën weergegeven. Voor de binnenlandse visgroothandel en de overige visverwerking en visgroothandel kan de samenhang door onvoldoende gegevens niet inzichtelijk worden gemaakt.

De visverwerkende industrie en visgroothandel zijn door de specialisatie naar een aantal productcategorieën (zoals platvis, schelpdieren en haring) nog steeds geen sterk geconcentreerde sector (tabel 2.3). In 2009 wordt 57% van de omzet gerealiseerd bij bedrijven met een omzet groter dan 25 mln. euro. In 2005 was dit 55%. In 2009 hadden 38 bedrijven een omzet groter dan 25 mln. euro. Wel is het percentage bedrijven met een omzet van minder dan 1 mln. euro gedaald van 18% in 2005 naar 4% in 2009. Een aantal van deze bedrijven lijkt er in geslaagd om de omzet te vergroten en heeft nu een omzet van tussen de 1 en 5 mln. euro. Het percentage bedrijven in deze omzetklasse is gestegen van 29% in 2005 naar 40% in 2009. De concentratiegraad in de verschillende deelsectoren is aanmerkelijk hoger.

Tabel 2.2 Samenhang tussen bedrijfstakken en producten in Nederlandse visverwerking en visgroothandel in 2009 (mln. euro)

| Deelsector | Rond- en platvis | Niet-Europese platvis | Gekweekte vis (exclusief zalm) | Haring | Zeegevroren vis | Garnalen | Gerookte vis | Schelpdieren | Overige producten | Totaal |
|--|------------------|-----------------------|--------------------------------|------------|-----------------|------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|
| Rond- en platvisindustrie | 464 | 60 | 58 | 2 | 4 | 9 | 7 | 21 | 45 | 670 |
| Importeurs | 126 | 24 | 154 | 2 | 4 | 82 | 12 | 13 | 33 | 450 |
| Verwerking van garnalen | | | | | | 380 | | | | 380 |
| Verwerking van haring | 6 | | 2 | 106 | 18 | | 5 | | 3 | 140 |
| Zalm- en palingrokerijen | | | | | | | 150 | | 10 | 160 |
| Schelpdierindustrie | | | | | | | | 285 | | 285 |
| Afzet van zeegevroren soorten | | | | | 235 | | | | | 235 |
| Totaal gespecialiseerde sectoren | 596 | 84 | 214 | 110 | 261 | 471 | 174 | 319 | 91 | 2.320 |
| Binnenlandse visgroothandel a) | | | | | | | | | | 360 |
| Overige visverwerking en visgroothandel a) | | | | | | | | | | 460 |
| Totale verwerking en groothandel | | | | | | | | | | 3.140 |

a) Door onvoldoende gegevens kan de samenhang voor de binnenlandse visgroothandel en overige visverwerking en visgroothandel niet worden weergegeven.

| Tabel 2.3 Bedrijfsgrootte en bedrijfsomzet in % | | |
|--|---|---------------------------------------|
| Bedrijfsklasse | Ondernemingen in % (274 bedrijven) | Omzet in % (3,1 mld. euro) |
| <1 mln. | 4 | 1 |
| 1-5 mln. | 40 | 8 |
| 5-10 mln. | 27 | 15 |
| 10-25 mln. | 15 | 19 |
| 25-50 mln. | 10 | 30 |
| >50 mln. | 4 | 27 |
| Totaal | 100 | 100 |

Productie en verwerking

57% van de verwerking van visproducten vindt plaats in eigen bedrijf. Dit percentage is ongeveer gelijk aan de situatie in 2005 (59%). Ook het aandeel van producten die zijn verwerkt in het buitenland is redelijk stabiel gebleven (30% in 2005). De overige visverwerking en visgroothandel zijn vanwege onvoldoende gegevens niet meegenomen in dit overzicht. Veel bedrijven in deze deelsector maken gebruik van grondstoffen die worden geïmporteerd of al zijn verwerkt. Het percentage producten dat door de Nederlandse visverwerking en visgroothandel in eigen bedrijf is verwerkt zal hierdoor in werkelijkheid lager zijn.

| Tabel 2.4 Organisatie van verwerking en productie in % (exclusief overige visverwerking en visgroothandel) | |
|---|---------------------------------------|
| Locatie van verwerking | Omzet in % (3,1 mld. euro) |
| Verwerking in eigen bedrijf | 57 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland | 5 |
| Verwerkt door andere bedrijven in Nederland | 6 |
| Verwerkt in het buitenland | 32 |
| Totaal | 100 |

Werkgelegenheid

De totale werkgelegenheid in de visverwerking en visgroothandel in 2009 bedraagt 5.540 fte. Omdat de werkgelegenheid in 2001 en 2005 werd gemeten in het aantal arbeidskrachten is het niet direct mogelijk uitspraken te doen over de ontwikkeling van de werkgelegenheid. Ook kan de verhouding tussen vaste en tijdelijke arbeidskrachten niet worden gemeten. In 2005 bedroeg de werk-

gelegenheid 6.530 arbeidskrachten, waarvan 80% (5.225 arbeidskrachten) bestond uit direct productiewerk. De afgelopen jaren is het aandeel indirecte arbeid in de Nederlandse visverwerking en visgroothandel gestegen. Deze stijging is zowel absoluut (meer fte's in 2009 dan arbeidskrachten in 2005) als relatief ten opzichte van de totale werkgelegenheid (20% in 2005). Het aandeel van direct productiewerk in de totale werkgelegenheid is afgenomen. Dit lijkt het gevolg van de verdere mechanisatie van het productieproces. Ook is het denkbaar dat door de toegenomen import bedrijven meer arbeidscapaciteit hebben vrijgemaakt voor in- en verkoopprocessen.

| Tabel 2.5 Totale werkgelegenheid verdeeld over productiewerk en indirecte arbeid (verkoop, transport en directie) in % | | |
|---|------------------------|-------------|
| Type werkgelegenheid | Arbeidskrachten | In % |
| Direct productiewerk | 4.130 fte | 75 |
| Indirecte arbeid | 1.410 fte | 25 |
| Totaal | 5.540 fte | 100 |

De rond- en platvisindustrie is nog steeds de sector met de meeste werkgelegenheid. Het aandeel is echter wel afgenomen van 37% in 2005 naar 29% in 2009. Deze werkgelegenheid is grotendeels verschoven naar importerende bedrijven (waarvan er in 2005 een aantal als rond- en platvis verwerkend bedrijf zijn gecategoriseerd). Het aandeel in de totale werkgelegenheid van de andere deelsectoren is relatief stabiel gebleven. Deelsectoren met een hoger aandeel in de totale werkgelegenheid dan de bijdrage aan de totale omzet zijn relatief arbeidsintensieve sectoren. Dit geldt voor de rond- en platvisindustrie, de verwerking van haring, zalm- en palingrokerijen, de schelpdierindustrie en de binnenlandse visgroothandel.

| Tabel 2.6 | | |
|---|---------------------------------------|---|
| Verdeling van omzet en werkgelegenheid naar economische hoofdactiviteit in 2009 in % | | |
| Economische hoofdactiviteit | Omzet in % (3,1 mld. euro) | Werkgelegenheid in % (5.540 fte) |
| Rond- en platvisindustrie | 21 | 29 |
| Importeurs | 14 | 6 |
| Verwerking van garnalen | 12 | 7 |
| Verwerking van haring | 5 | 8 |
| Zalm- en palingrokerijen | 5 | 9 |
| Schelpdierindustrie | 9 | 13 |
| Afzet van zeegevroren soorten | 8 | 3 |
| Binnenlandse visgroothandel | 11 | 16 |
| Overige visverwerking en visgroothandel | 15 | 9 |
| Totaal | 100 | 100 |

Net als in 2005 varieert het merendeel van de werknemers in 2009 in de leeftijd tussen 25 en 45 jaar (52%). In 2005 viel 55% van de werknemers binnen deze categorie. Het aandeel van werknemers met een leeftijd jonger dan 25 is in 2009 toegenomen van 17% naar 23%. Op basis van deze gegevens lijkt vergrijzing in de Nederlandse visverwerking en visgroothandel niet aan de orde.

| Tabel 2.7 | | |
|---|------------------------|-------------|
| Totale werkgelegenheid verdeeld over leeftijdssamenstelling in % | | |
| Leeftijd | Arbeidskrachten | In % |
| Jonger dan 25 jaar | 1.260 fte | 23 |
| 25-45 jaar | 2.860 fte | 52 |
| Ouder dan 45 jaar | 1.420 fte | 25 |
| Totaal | 5.540 fte | 100 |

De verdeling van de omzet over de regio's waar visproducten verwerkt en verhandeld worden, verschilt weinig ten opzichte van 2005. Urk, IJmuiden en de regio Den Haag/Scheveningen/Katwijk zijn nog steeds belangrijke locaties voor het verwerken en verhandelen van vis, terwijl de verwerking van schelpdieren nog steeds rond Yerseke is geconcentreerd. Andere belangrijke regio's zijn Volendam en Bunschoten-Spakenburg. Wel is het aandeel van bedrijven in overige regio's in de totale omzet iets toegenomen tot 40% (35% in 2005).

De verwerking en groothandel worden steeds minder afhankelijk van de traditionele aanvoerplaatsen.

Tabel 2.8 Verdeling van bedrijven en omzet per regio in 2009 in %

| Economische hoofdactiviteit | Bedrijven in % (274 bedrijven) | Omzet in % (3,1 mld. euro) |
|------------------------------------|---|---------------------------------------|
| Urk | 19 | 17 |
| IJmuiden | 11 | 9 |
| Den Haag/Scheveningen/Katwijk | 12 | 14 |
| Bunschoten-Spakenburg | 4 | 4 |
| Volendam e.o. | 4 | 7 |
| Yerseke | 9 | 9 |
| Overige regio's | 41 | 40 |
| Totaal | 100 | 100 |

2.2 Grondstofvoorziening

De beschikbaarheid van grondstoffen die door de Nederlandse vloot wordt aangevoerd is de afgelopen jaren fors gedaald. In 2009 wordt 64.000 ton verse vis en garnalen aangevoerd door Nederlandse schepen, 15% minder dan in 2005 (75.000 ton). Ook de aanvoer van verse mosselen uit de Waddenzee en Zeeland was met 46.000 ton 20% lager dan 2005. Wel is de aanvoer van zowel Nederlandse verse vis als mosselen in 2009 ten opzichte van 2008 toegenomen. Voor de aanvoer van Nederlandse verse vis komt dit vooral door een grotere aanvoer van garnalen (Taal et al., 2010).

De traditionele visverwerking is in grote mate afhankelijk van verse Noordzeeproducten. Dit geldt vooral voor de gespecialiseerde verwerking van rond-en platvis, garnalen en mosselen. De grondstoffen voor het verwerken van haring en het roken van zalm zijn niet uit de Noordzee afkomstig, en ook het aandeel van geïmporteerde garnalen is toegenomen.

Ook op EU-niveau zijn de quota en de aanvoer van gequoteerde soorten de afgelopen jaren afgenomen. In de periode 2005-2009 is de aanvoer met 15% gedaald. Wel is ten opzichte van 2008 de aanvoer in 2009 met 4,5% gestegen. Dit terwijl de vastgestelde quota in 2009 11,4% lager waren dan in 2008 (AIPCE, 2010).

| Tabel 2.9 | | Aanvoer van EU-gequoteerde soorten 2005-2009 in tonnen | | | | |
|---|------------------|---|------------------|------------------|------------------|--|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 a) | |
| Schol | 68.000 | 71.000 | 64.000 | 62.000 | 65.000 | |
| Tong | 27.000 | 23.000 | 25.000 | 24.000 | 24.000 | |
| Tarbot/Griet | 4.000 | 4.000 | 5.000 | 4.000 | 4.000 | |
| Kabeljauw | 125.000 | 131.000 | 133.000 | 118.000 | 126.000 | |
| Schelvis | 60.000 | 52.000 | 48.000 | 47.000 | 50.000 | |
| Haring | 839.000 | 754.000 | 612.000 | 559.000 | 583.000 | |
| Makreel | 286.000 | 273.000 | 170.000 | 321.000 | 417.000 | |
| Horsmakreel | 208.000 | 203.000 | 183.000 | 192.000 | 201.000 | |
| Blauwe wijting | 435.000 | 400.000 | 316.000 | 227.000 | 84.000 | |
| Overig | 1.288.000 | 1.283.000 | 1.087.000 | 1.169.000 | 1.291.000 | |
| Totale aanvoer | 3.340.000 | 3.194.000 | 2.643.000 | 2.723.000 | 2.845.000 | |
| a) Voorlopige cijfers. Bron: AIPCE (2010). | | | | | | |

Door de lagere beschikbaarheid van verse grondstoffen is de afhankelijkheid van geïmporteerde grondstoffen groter geworden. Het aandeel van importproducten dat afkomstig is van landen buiten de EU is gegroeid van 34% in 2005 naar 53% in 2009. Hierbij is ook een verschuiving van verse producten naar diepvriesproducten (filets) zichtbaar. Meer dan 50% van de geïmporteerde producten bestaat in 2009 uit diepgevroren vis, schaal- en schelpdieren (Taal et al., 2010). Europese landen die niet deelnemen aan de EU (IJsland en Noorwegen), de Verenigde Staten en Aziatische landen (China, Vietnam, India) zijn belangrijke leveranciers van garnalen, zalm, Alaska koolvis en pangasius.

2.3 Markt

De waarde van de Nederlandse export bedraagt in 2009 volgens het CBS ongeveer 2,2 mld. euro. Dit is vrijwel hetzelfde niveau als in 2005. De prijsstijging van de Nederlandse export in de periode 2005-2009 is 3%. In reële termen betekent dit een lichte daling van de exportwaarde. Op basis van de resultaten van dit onderzoek is voor de verschillende deelsectoren een totale exportwaarde van 2,0 mld. euro berekend. De berekende exportwaarde in deze studie wijkt af van de exportwaarde die door het CBS wordt aangegeven (2,2 mln. euro). Dit verschil (10%) is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de onzekerheidsmarges in de berekeningen (zie ook hoofdstuk 12).

De totale binnenlandse afzet van de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel wordt geraamd op 1,1 mld. euro, waarvan 400 mln. euro bestaat uit interne leveringen aan andere visverwerkende bedrijven en visgroothandels. Naast de binnenlandse afzet en export van Nederlandse visproducten wordt in 2009 naar schatting ook voor 650 mln. euro doorgevoerd via Nederlandse mainports. Deze doorvoer bedroeg in 2005 nog 800 mln. euro (CBS, Eurostat, 2010). Dit verschil wordt vermoedelijk veroorzaakt door de verminderde handelsactiviteiten als gevolg van de slechte economische situatie in 2009.

Het grootste deel van de geëxporteerde producten is bestemd voor andere EU-lidstaten. 81% van de Nederlandse export is in 2009 bestemd voor EU-lidstaten. België en Duitsland zijn de belangrijkste bestemmingen voor Nederlandse producten met respectievelijk 18% en 17% van de totale export. 19% van de export is bestemd voor landen buiten de EU. In 2005 werd 16% afgezet buiten de EU.

| Bestemming | Waarde |
|---------------------|---------------|
| <i>EU-lidstaten</i> | <i>1.770</i> |
| België/Luxemburg | 390 |
| Duitsland | 370 |
| Frankrijk | 290 |
| Italië | 280 |
| Spanje | 120 |
| Groot Brittannië | 120 |
| Overige landen | 200 |
| <i>Buiten EU</i> | <i>410</i> |
| <i>Totaal</i> | <i>2.180</i> |
| Bron: CBS. | |

65% van de visproducten wordt in het buitenland afgezet. Het belangrijkste buitenlandse afzetkanaal is nog steeds de visgroothandel. De positie van buitenlandse visverwerkende bedrijven en groothandelaren lijkt echter onder druk te staan. De afgelopen jaren is het aandeel in de export teruggelopen van 80% naar minder dan 60%. De afzet naar buitenlandse grootwinkelbedrijven en grootverbruik is toegenomen.

Op de binnenlandse markt wordt meer dan 25% van de totale afzet aan grootwinkelbedrijven geleverd. 21% van de producten wordt afgezet bij de vis-

detailhandel. Verschillende bedrijven geven aan dat directe leveringen aan grootwinkelbedrijven de afgelopen jaren zijn toegenomen.

| Tabel 2.11 Afzetmarkten voor Nederlandse visproducten in % | | |
|---|--|--|
| Vissoort | Totale omzet in % (3,1 mld. euro) | Afzetmarkten in % (3,1 mld. euro) |
| <i>Totaal buitenlandse markt</i> | 65 | 100 |
| Visverwerkende bedrijven | 7 | 10 |
| Visgroothandel | 27 | 43 |
| Overige groothandel | 3 | 6 |
| Visdetailhandel | 3 | 5 |
| Grootwinkelbedrijf | 17 | 25 |
| Grootverbruik | 8 | 11 |
| | | |
| <i>Totaal binnenlandse markt</i> | 35 | 100 |
| Visverwerkende bedrijven | 4 | 13 |
| Visgroothandel | 7 | 21 |
| Overige groothandel | 2 | 7 |
| Visdetailhandel | 8 | 21 |
| Grootwinkelbedrijf | 10 | 27 |
| Grootverbruik | 4 | 11 |
| Totaal | 100 | 100 |

2.4 Ontwikkelingen en perspectief

Ontwikkelingen bedrijfsvoering in de afgelopen jaren

Onlangs de verminderde aanvoer van verse Noordzeevis en consumptiemosselen wordt een positiever beeld van de grondstofvoorziening geschilderd dan in 2005. 34% van de bedrijven geeft aan dat de beschikbaarheid van grondstoffen is verbeterd, terwijl dit in 2005 nog 11% was. Dit kan verklaard worden door de afgenomen afhankelijkheid van verse Noordzeevis en het grotere aanbod van diepgevroren grondstoffen. Ook geven sommige bedrijven expliciet aan dat het belang en de beschikbaarheid van gecertificeerde producten is toegenomen.

Ook het aanbod van personeel is de afgelopen jaren verbeterd. In 2005 gaf 14% aan een verslechtering in aanbod te zien en sprak 7% van een verbetering. In 2009 is volgens 40% van de bedrijven de beschikbaarheid van personeel verbeterd.

De verdere verslechtering van marges wordt door veel bedrijven genoemd als een belangrijke ontwikkeling in de afgelopen jaren; bijna 50% spreekt van lagere marges. Door de versterkte ketenpositie van grootwinkelbedrijven in binnen- en buitenland, waar een toenemend aandeel van de Nederlandse producten aan wordt geleverd, zijn deze grote organisaties in staat om marges te beïnvloeden. Slechts een klein aantal grote bedrijven (omzet groter dan 25 mln. euro) lijkt in staat om een gelijkwaardige partij te zijn voor belangrijke spelers in de Europese retail- en foodservicemarkt. Dit beeld is de afgelopen jaren nauwelijks veranderd.

| Tabel 2.12 | Ontwikkelingen bedrijfsvoering laatste 5 jaar in % | | |
|------------------------|--|--------|--------------|
| | Bedrijven in % (47) | | |
| | verbeterd | gelijk | verslechterd |
| Grondstofvoorziening | 34 | 45 | 21 |
| Aanbod van personeel | 40 | 53 | 6 |
| Marges | 17 | 36 | 47 |
| Behaalde bedrijfswinst | 19 | 45 | 36 |
| Financiële positie | 26 | 57 | 17 |
| Concurrentiepositie | 23 | 64 | 13 |

Als gevolg van lagere marges geven bedrijven aan meer te moeten omzetten om niet op een lagere bedrijfswinst uit te komen. Het percentage bedrijven met een verbeterde bedrijfswinst is ten opzichte van 2005 (32%) afgenomen. Bij de meeste bedrijven ligt de behaalde bedrijfswinst op hetzelfde niveau als dat van 2005. Dit geldt ook voor de financiële positie van de meeste bedrijven in 2009. In 2005 gaf 41% nog aan een verbeterde financiële positie te hebben.

De concurrentiepositie ten opzichte van buitenlandse bedrijven lijkt in de periode 2005-2009 redelijk stabiel gebleven.

Marktpositie

In 2005 gaf een kwart van de gerespondeerde bedrijven aan in staat te zijn om een eigen prijsbeleid te voeren. Dit beeld is in 2009 nauwelijks veranderd. De overige bedrijven zijn bij de prijsvorming afhankelijk van afslagprijzen/prijzen van leveranciers, belangrijke afnemers en concurrerende bedrijven. De afslagprijzen/prijzen van leveranciers zijn nog steeds de meest bepalende factor; 37% van de bedrijven geeft aan hier het prijsbeleid op te baseren.

| Tabel 2.13 Factoren die het prijsbeleid bepalen in % | |
|---|--|
| Prijsbepalende factor | Bedrijven in % (46 bedrijven) |
| Belangrijke afnemers | 22 |
| Afslagprijzen/prijs leveranciers | 37 |
| Concurrerende bedrijven | 13 |
| Eigen prijsbeleid | 26 |
| Overige factoren | 2 |
| Totaal | 100 |

Ondanks de ontwikkelingen in de afgelopen jaren hebben de meeste bedrijven een positief toekomstperspectief. Bijna de helft van de gerespondeerde bedrijven denkt in 2010 een hogere omzet te kunnen realiseren dan in 2009, waarbij 16% aangeeft op een omzetverhoging van meer dan 10% uit te komen. Een kwart van de bedrijven ziet de omzet in 2010 verminderen ten opzichte van de situatie in 2009.

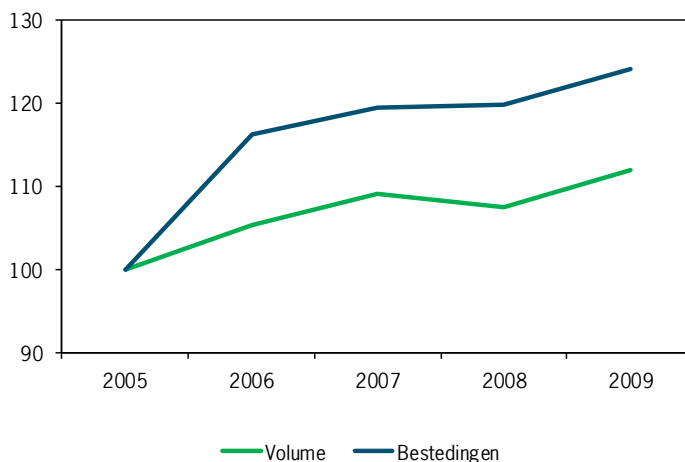
Binnenlandse consumptie

Het GfK geeft inzicht in de ontwikkelingen van de consumptie binnenshuis (grootwinkelbedrijven, visdetailhandel en ambulante handel). Gegevens over de consumptie buitenshuis zijn hierin dus niet meegenomen. Bijna 75% van de bestedingen vindt plaats bij het grootwinkelbedrijf, terwijl dit in 2006 nog geen 70% was. Deze verschuiving gaat zowel ten koste van de visdetailhandel (-2%) als de ambulante handel (-2%).

De aankopen van vis, schaal- en schelpdieren voor gebruik binnenshuis zijn de afgelopen jaren toegenomen, zowel qua volume als qua bestedingen. GfK-cijfers over de eerste drie kwartalen in 2010 laten zien dat de aankopen verder toenemen (3% volumestijging, 2% hogere bestedingen).

De grootste hoeveelheden vis, schaal- en schelpdieren worden als vers product aangekocht (46%). Het aandeel van diepvriesproducten bedraagt 36% terwijl conservenproducten een aandeel van 18% hebben. Het aandeel van zowel verse als diepvriesproducten is in de periode 2005-2009 licht gestegen, wat ten koste is gegaan van het aandeel van conservenproducten. In 2010 lijkt het aandeel verse producten verder toe te nemen. Wel zijn er in 2009 in absolute zin zowel meer vers, diepvries- als conservenproducten aangekocht dan in 2008 (GfK, 2010).

Figuur 2.1 Index ontwikkeling volume en bestedingen consumptie binnenshuis vis, schaal- en schelpdieren (2005=100)



Bron: GfK, 2010.

De belangrijkste soorten voor het thuisverbruik op de binnenlandse markt geven aan dat de afhankelijkheid voor de Nederlandse visverwerking en visgroot-handel van ingevoerde soorten als zalm, tonijn en pangasius verder is toegenomen. Tonijn in blik is nog steeds het product waar de grootste hoeveelheden van worden verkocht, gevolgd door pangasius en zalm (beide diepvriesfilets). Vooral de afzet van pangasius is in één jaar tijd sterk gegroeid (+31%), wat vooral ten koste lijkt te zijn gegaan van koolvis (-24%). Aan gezouten haring is in 2009 het meeste geld uitgegeven, gevolgd door gerookte zalm en diepgevroren zalmfilets (GfK, 2010).

Duurzaamheid en certificering

De toegenomen aandacht voor duurzaam gevangen en gecertificeerde producten wordt door de meeste bedrijven gezien als de belangrijkste ontwikkeling in de afgelopen jaren. 40% van de gerespondeerde bedrijven geven aan dat de introductie van duurzaamheidskeurmerken positieve gevolgen heeft gehad. Dit komt vooral tot uiting in het behoud van de huidige marktpositie (license to sell), maar ook in het verkrijgen van toegang tot nieuwe markten. Vooral grootwinkelbedrijven hechten steeds meer waarde aan gecertificeerde producten. Dit geldt met name in Noordwest-Europa en in mindere mate voor landen als Frankrijk,

Italië en Spanje. In deze landen lijkt de aandacht voor duurzame producten echter ook langzaam toe te nemen. In andere afzetkanalen zoals de groothandel en horeca (zowel binnenland als buitenland) lijken duurzaamheid en certificering nog een minder grote rol te spelen.

| Tabel 2.14 | Gevolgen introductie duurzaamheidskeurmerken in % | |
|---|---|-----|
| | Bedrijven in % (45) | |
| | ja | nee |
| Introductie duurzaamheidskeurmerken positieve gevolgen? | 40 | 60 |
| Toename vraag gecertificeerde producten? | 64 | 36 |
| Vraag bepaalde producten afgenomen door kritiek vangstmethode | 27 | 73 |

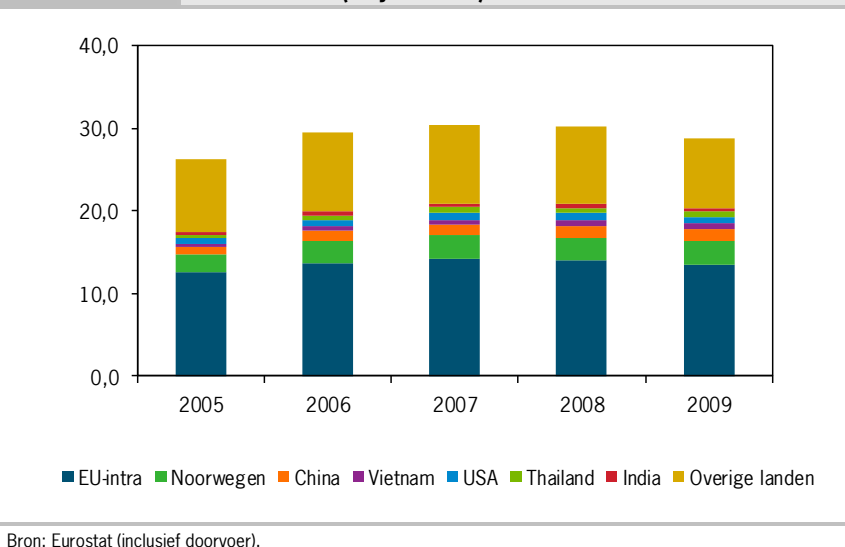
Volgens bijna twee derde van de bedrijven is de vraag naar gecertificeerde producten toegenomen. Wel wordt aangegeven dat er sprake is van een wildgroei aan duurzaamheidscertificaten waardoor de onderlinge verschillen per certificaat niet altijd helder zijn. Ook is de kwaliteit van het product soms niet in het duurzaamheidscertificaat verankerd. Ten slotte is de meerprijs van gecertificeerde grondstoffen niet altijd marktconform.

27% van de respondenten heeft te maken gehad met een vraagafname door kritiek op de vangstmethode. Producten waarbij de vraag van afnemers is afgenomen als gevolg van deze kritiek zijn tonijn, zwaardvis en schol gevangen met de boomkor.

Internationale ontwikkelingen

Net als in Nederland is de export op EU-niveau in de periode 2005-2009 relatief stabiel gebleven. De jaarlijkse exportwaarde is 13 à 14 mld. euro. 85% van de totale export door EU-lidstaten wordt binnen de EU afgezet. De overige 15% is vooral bestemd voor de Verenigde Staten, Rusland, China en Japan. De geïmporteerde waarde van alle vis, schaal- en schelpdieren door EU-lidstaten is verder toegenomen. Wel daalde de importwaarde in 2009 licht ten opzichte van 2007 en 2008.

Figuur 2.2 Geïmporteerde vis, schaal en schelpdieren door EU-lidstaten in 2005-2009 (miljard euro)



Bijna de helft van alle importen in 2009 is afkomstig van andere EU-lidstaten (47%). Noorwegen (10%) en China (5%) zijn de grootste leveranciers aan de EU. Andere landen die de EU in toenemende mate van grondstoffen voorzien zijn Vietnam, Thailand en India. Deze landen leveren vooral diepvriesfilets en garnalen. De rol van China als visverwerker is toegenomen, vooral door de lage arbeidskosten en grootschalige verwerking. In de periode 2005-2009 nam de EU-import van diepvriesfilets en bevroren visvlees uit China toe met 50% tot een waarde van 1,3 mld. euro. Ook Noorwegen, IJsland en Vietnam blijven belangrijke aanbieders van diepgevroren producten. Noorwegen is tegelijkertijd ook de grootste aanbieder van verse grondstoffen (zalm).

Ondanks de toegenomen afhankelijkheid van Nederland en de EU van grondstoffen die buiten de EU verwerkt worden, lijkt de concurrentiepositie van de meeste Nederlandse bedrijven de afgelopen jaren niet te zijn verslechterd. Belangrijke producten voor de Nederlandse visverwerkende sector zoals tong, haring, mosselen en garnalen worden nog steeds afgezet in relatieve nichemarkten waar versheid en kwaliteit vaak belangrijke factoren zijn.



3 De rond- en platvisindustrie

3.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

De Nederlandse rond- en platvisindustrie bestaat uit ongeveer 60 bedrijven die gespecialiseerd zijn in het verwerken (fileren, paneren, bakken en invriezen) van hoofdzakelijk Noordzeevis. De geschatte omzet van deze bedrijven in 2009 is 670 mln. euro. In 2005 werd de omzet geraamd op bijna 700 mln. euro. Aangezien het aantal bedrijven in deze deelsector in 2005 nog boven de 70 lag, en een aantal grote bedrijven nu in de categorie importeurs zijn ingedeeld (zie hoofdstuk 4), is de omzet per bedrijf in deze deelsector wel toegenomen. Ten opzichte van 2008 is de omzet in de rond- en platvisindustrie in 2009 met 7% gestegen.

| Bedrijfsklasse | Ondernemingen in % (58 bedrijven) | Omzet in % (670 mln. euro) |
|-----------------------|--|---------------------------------------|
| 0-5 mln. | 28 | 5 |
| 5-10 mln. | 21 | 11 |
| 10-25 mln. | 41 | 50 |
| Groter dan 25 mln. | 10 | 34 |
| Totaal | 100 | 100 |

De bedrijven in de rond- en platvisindustrie met een omzet groter dan 25 mln. euro hebben een marktaandeel van 34%. 62% procent van de bedrijven heeft in 2009 een omzet tussen de 5 en 25 mln. euro. In 2005 was het percentage bedrijven in deze bedrijfsklasse iets lager (57%).

Productie en verwerking

Meer dan 60% van de productie vindt plaats binnen het eigen bedrijf, terwijl 15% van andere Nederlandse bedrijven wordt aangekocht. Het verwerken van rond- en platvis bestaat vaak uit meerdere activiteiten zoals fileren, bakken en paneren. Het fileren wordt vaak gedeeltelijk of helemaal uitbesteedt aan gespecialiseerde fileerbedrijven. De hierboven genoemde 15% heeft voor het grootste deel dan ook betrekking op het fileerproces.

| Tabel 3.2 Organisatie van verwerking en productie in % | |
|--|---------------------------------------|
| Locatie van verwerking | Omzet in % (670 mln. euro) |
| Verwerking in eigen bedrijf | 64 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland | 2 |
| Uitbesteedt aan andere Nederlandse bedrijven | 15 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland | 1 |
| Ingevoerd vanuit het buitenland | 18 |
| Totaal | 100 |

Sinds 2005 is het deel van de producten dat uit het buitenland wordt ingevoerd gedaald van 23% naar 18%. Deze daling is waarschijnlijk het gevolg van het feit dat enkele grote importerende bedrijven niet meer in deze deelsector zijn opgenomen, maar binnen de categorie importeurs vallen. Verder bestaat een gedeelte van de grondstoffen die in eigen bedrijf verwerkt wordt ook uit geïmporteerde producten.

Verpakking

Bijna twee derde van de eindproducten wordt als diepvriesproduct verkocht. Zowel verse producten als diepvriesproducten worden overwegend in groothandelsverpakking geleverd. 82% van de totale omzet bestaat uit producten die worden afgezet in groothandelsverpakking.

| Tabel 3.3 Type verpakking van het eindproduct in % | |
|---|---------------------------------------|
| Type product en verpakking | Omzet in % (670 mln. euro) |
| <i>Verse producten</i> | 36 |
| Groothandelsverpakking | 35 |
| Consumentenverpakking | 1 |
| <i>Diepvriesproducten</i> | 63 |
| Groothandelsverpakking | 47 |
| Consumentenverpakking | 16 |
| <i>Overige producten (maaltijdcomponenten, conserven enzovoort)</i> | 1 |
| Totaal | 100 |

Opvallend is het percentage rond- en platvisproducten dat diepgevroren verpakt wordt (63%) In 2005 werd nog 56% van de eindproducten als vers product

verkocht terwijl 44% als diepvriesproduct werd afgezet. Een verklaring hiervoor is de teruggelopen Nederlandse aanvoer van verse grondstoffen en de toegenomen import van diepgevroren producten. Ook kan de verslechterde financiële situatie in 2009 hebben geleid tot een grotere marktvraag naar diepvriesproducten wat ten koste is gegaan van verse rond- en platvisproducten.

Werkgelegenheid

Het aantal fte's in de rond- en platvisindustrie wordt geschat op 1.580. In 2005 lag het totale aantal arbeidskrachten nog op 2.420 waarvan 80% vaste krachten en 20% tijdelijke arbeidskrachten. Doordat de werkgelegenheid in 2005 niet in fte's is gemeten is een directe vergelijking niet mogelijk. Het aantal werknemers in 2005 en 2009 laat echter wel zien dat er sprake is van een daling in de werkgelegenheid. Deze daling wordt vooral veroorzaakt door een verdere mechanisatie van het productieproces en een lager aantal bedrijven dat als rond- en platvisverwerker wordt gecategoriseerd. De werkgelegenheid van de importerende bedrijven wordt geschat op 350 fte's (zie hoofdstuk 4). Het samenvoegen van de werkgelegenheid in de rond- en platvisindustrie en van importerende bedrijven leidt tot 1.930 fte's.

| Tabel 3.4 | | Werkgelegenheid verdeeld over direct productiewerk en indirecte arbeid (verkoop, transport en directie) in % | |
|-----------------------------|------------------------|---|--|
| Type werkgelegenheid | Arbeidskrachten | In % | |
| Direct productiewerk | 1.320 fte | 84 | |
| Indirecte arbeid | 260 fte | 16 | |
| Totaal | 1.580 fte | 100 | |

In 2005 bestond 87% van de werkgelegenheid uit direct productiewerk. De verdeling van de werkgelegenheid in direct productiewerk en indirecte arbeid is in 2009 nagenoeg hetzelfde gebleven.

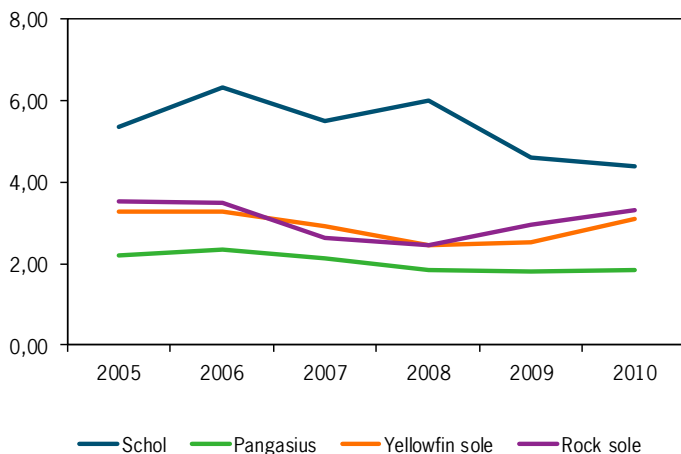
3.2 Grondstofvoorziening

Verse Noordzeevis vormt nog steeds de belangrijkste grondstof voor de rond- en platvisindustrie. Ongeveer 70% van de grondstoffen bestaat uit Noordzeevis, met name schol en tong. Verder zorgen niet-Europese platvis (yellowfin sole, rock sole) en gekweekte vis (pangasius) voor bijna 20% van de grondstofvoorziening in de rond- en platvisindustrie.

Tabel 3.5 Verdeling van visproducten als aandeel van de omzet in %

| Visproducten | Omzet in % (670 mln. euro) |
|--|-------------------------------|
| Europese Rond- en platvis | 69 |
| Niet-Europese platvis | 9 |
| Gekweekte vissoorten (pangasius enzovoort) | 9 |
| Zalm (niet gerookt) | 4 |
| Overige soorten | 9 |
| Totaal | 100 |

Door de steeds verder dalende aanvoer van vis op de Nederlandse afslagen en de fluctuatie in beschikbaarheid zijn visverwerkende bedrijven vaak genoodzaakt om andere grondstoffen aan te wenden. Pangasius, tilapia, yellowfin sole en rock sole zijn de inmiddels bekende alternatieven voor Noordzeevis, vooral voor schol. Deze soorten worden als diepvriesfilet ingevoerd en hebben naast het voordeel van een constante aanvoer ook een lagere inkoopprijs dan een gefileerde schol (figuur 3.1). Verschillende rond- en platvisbedrijven en importeurs hebben zich de afgelopen jaren gespecialiseerd in het importeren en verwerken van deze soorten.

Figuur 3.1 Prijsontwikkeling filetmarkt 2005-2010 (euro/kg)

Bron: Eurostat (pangasius).

Hoewel de aanvoer van de Nederlandse vloot in 2009 is gedaald ten opzichte van 2005 (zie hoofdstuk 2), is de aanvoer van vis op Nederlandse afslagen in 2009 licht gestegen. Wel is de aanvoer van zowel schol als tong gedaald. De aanwezigheid van voldoende grondstoffen uit de Noordzee is voor veel verwerkende bedrijven van rond- en platvis van belang. De verruiming van het scholquotum in 2011 wordt door een aantal verwerkende bedrijven dan ook als een positieve ontwikkeling gezien. Andere verwerkende bedrijven zijn terughoudender en wijzen erop dat een vergroting van het scholquotum niet noodzakelijkerwijs ook tot een verruiming van de afzetmarkt zal leiden.

Door de sterke onderlinge competitie van de platvisverwerkende bedrijven zijn de marges klein en is er een grotere omzet nodig om een positieve bedrijfswinst te behalen. De sterke daling van de scholprijs vanaf 2009 heeft geleid tot een verslechtering van de financiële positie van de aanvoersector. De verwerkende sector realiseert zich dat een gezonde aanvoersector van groot belang is voor het aanbod van grondstoffen. Door de verdergaande integratie van de internationale witvismarkt waarin ook soorten als schol en kabeljauw zich bevinden, lijken fluctuaties in het aanbod van schol niet tot significante prijsveranderingen te leiden (Nielsen et al., 2009).

| Tabel 3.6 | | Aanvoer van vis op Nederlandse afslagen in 2005 en 2009 in tonnen | |
|--------------------|-------------|--|--|
| Vissoort | 2005 | 2009 | |
| Schol | 42.200 | 39.200 | |
| Tong | 13.000 | 10.900 | |
| Kabeljauw | 6.800 | 6.000 | |
| Overige vissoorten | 30.500 | 37.900 | |
| Totaal | 92.500 | 94.000 | |

3.3 Markt

De belangrijkste afzetmarkten voor de rond- en platvisindustrie bevinden zich nog steeds in het buitenland. In 2009 wordt 81% van de rond- en platvisproducten in het buitenland afgezet. In 2005 was dit percentage nagenoeg hetzelfde (84%). Hoewel het totale aandeel van de buitenlandse markt nauwelijks is veranderd lijken er binnen de verschillende buitenlandse afzetmarkten wel verschuivingen te hebben plaatsgevonden. De afzet naar grootwinkelbedrijven en

grootverbruik in het buitenland was in 2005 nog slechts 3% en is nu gestegen naar 28%. Deze stijging is ten koste gegaan van de buitenlandse visverwerking en groothandel (nu 57%, in 2005 70%) en de buitenlandse visdetailhandel (nu 3%, in 2005 11%). Deze verschuiving illustreert de toenemende invloed van het grootwinkelbedrijf binnen de productieketen in de belangrijkste afzetmarkten.

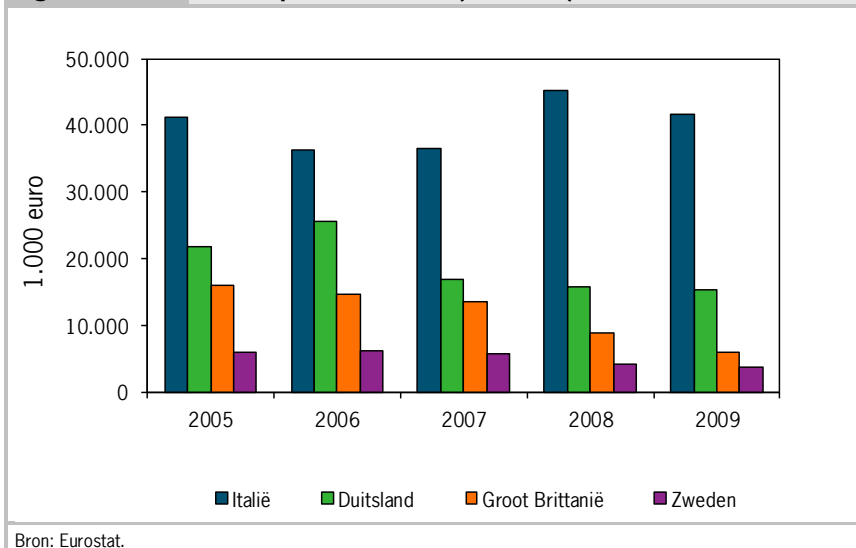
De binnenlandse afzet van rond- en platvis blijft nagenoeg gelijk. Interne leveringen aan de binnenlandse visgroothandel en andere verwerkende bedrijven komen uit op 15% (in 2005 13%), terwijl de overige afzet 4% bedraagt (in 2005 3%).

| Tabel 3.7 Afzetmarkten voor de rond- en platvisindustrie in % | | |
|--|--|--|
| Afzetmarkt | Totale omzet in % (670 mln. euro) | Export en binnenlandse afzet in % (670 mln. euro) |
| <i>Totaal buitenlandse markt</i> | <i>81</i> | <i>100</i> |
| Visverwerkende bedrijven | 3 | 4 |
| Visgroothandel | 39 | 48 |
| Overige groothandel | 4 | 5 |
| Grootwinkelbedrijf | 23 | 28 |
| Grootverbruik | 10 | 12 |
| Visdetailhandel | 2 | 3 |
| | | |
| <i>Totaal binnenlandse markt</i> | <i>19</i> | <i>100</i> |
| Visverwerkende bedrijven | 6 | 32 |
| Visgroothandel | 8 | 42 |
| Overige groothandel | 1 | 5 |
| Grootwinkelbedrijf | 1 | 5 |
| Grootverbruik | 1 | 5 |
| Visdetailhandel | 2 | 11 |
| Totaal | 100 | 100 |

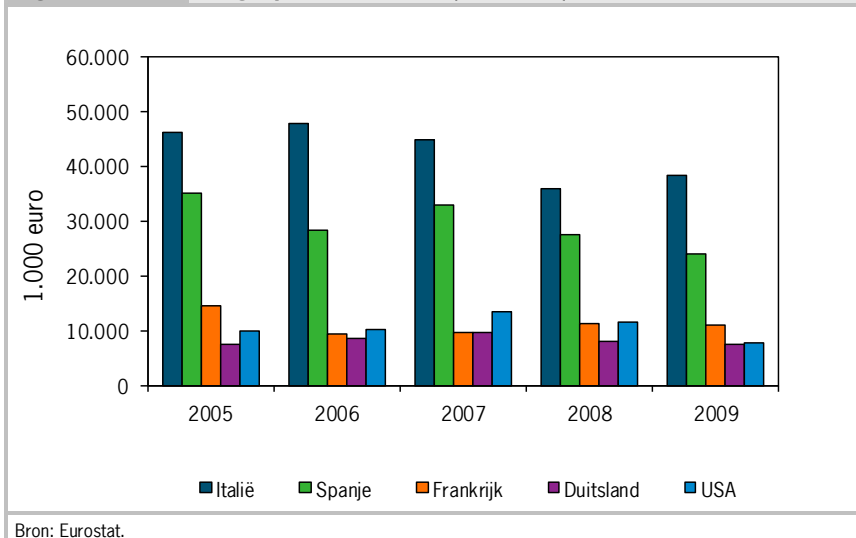
De totale export van schol en tong, de belangrijkste producten van de rond- en platvisindustrie, is de afgelopen vijf jaar gedaald. In 2009 daalde de totale scholexport ten opzichte van 2005 met bijna 23%, terwijl de tongexport in dezelfde periode met bijna 20% terugliep. Italië blijft voor zowel schol als tong de grootste afzetmarkt. De export van schol naar Italië is in 2009 op bijna hetzelfde niveau als 2005. Verwachting is echter dat door de beschikbaarheid van gecertificeerde alternatieven voor scholfilet de druk op de scholmarkt in Italië toe

zal nemen. De export naar Groot Brittannië en Duitsland is gedaald. Voor tong is de export naar de belangrijkste afzetmarkten (Italië, Spanje en Frankrijk) in 2009 teruggelopen.

Figuur 3.2 Scholexport 2005-2009 (mln. euro)



Figuur 3.3 Tongexport 2005-2009 (mln. euro)



De marktpositie van de meeste bedrijven is nog steeds niet bijzonder sterk. 80% van de geraadpleegde bedrijven uit de rond- en platvisindustrie geeft aan dat de prijs van het eindproduct nog vooral bepaald wordt door de afslagprijzen en belangrijke afnemers in binnen- en buitenland.

3.4 Ontwikkelingen en perspectief

Volgens een kleine meerderheid van de bedrijven is de economische situatie in 2009 verbeterd ten opzichte van 2005. De beschikbaarheid van schol en tong was in 2009 weliswaar lager dan in 2005, maar de toegang tot andere grondstoffen is de afgelopen jaren verbeterd. Veel bedrijven zijn minder afhankelijk geworden van Noordzeevis en hebben het assortiment uitgebreid met vooral geïmporteerde producten die verwerkt en verpakt worden. Ook zijn ondernemers te spreken over de toekomstige verruiming van het scholquotum en de ontwikkelingen in de aanvoersector. De vraag is hierbij wel of bij een toenemende aanvoer en verwerking van schol deze ook in de markt gezet kan worden, en of markten in Duitsland en Groot Brittannië kunnen worden teruggewonnen.

De verduurzaming van de vloot en de ontwikkeling van nieuwe visserij technieken wordt als een positieve tendens gezien. Wel is de inschatting dat door deze transitie het aantal kotters verder zal dalen. Efficiëntere bedrijfsvoering en reductie van de brandstofkosten zullen in de toekomst nodig zijn om de lage afslagprijzen te compenseren.

| Tabel 3.8 | Ontwikkelingen bedrijfsvoering laatste 5 jaar in % | | |
|------------------------|---|---------------|---------------------|
| | Verbeterd | Gelijk | Verslechterd |
| Grondstofvoorziening | 47 | 33 | 20 |
| Aanbod van personeel | 20 | 73 | 7 |
| Marges | 20 | 40 | 40 |
| Behaalde bedrijfswinst | 33 | 33 | 33 |
| Financiële situatie | 47 | 27 | 27 |
| Concurrentiepositie | 33 | 47 | 20 |

Het aanbod van personeel lijkt gelijk te zijn gebleven. Wel wordt opgemerkt dat jonge werknemers vaak een hoger opleidingsniveau hebben en het moeilijker wordt om voor het productiewerk geschikt personeel te vinden.

De marges in de rond- en platvisindustrie staan door de onderlinge concurrentie nog steeds onder druk. Als gevolg hiervan moeten bedrijven vaak grotere volumes verwerken om aan een goede bedrijfswinst te komen. De financiële situatie en de concurrentiepositie van de meeste bedrijven lijkt ten opzichte van 2005 echter verbeterd. Naast verbreding van het assortiment lijkt er ook sprake te zijn van een verdergaande specialisatie binnen de industrie. Sommige bedrijven hebben in productiecapaciteit voor bepaalde aspecten van het verwerkingsproces geïnvesteerd, zoals het fileren of het invriezen. Door deze schaalvergroting kan er efficiënter geproduceerd worden.

Duurzaamheid en certificering

Net als in andere deelsectoren worden certificering en duurzaamheid genoemd als de belangrijkste verandering in de afgelopen vijf jaar, maar ook als belangrijke opgave voor de toekomst. De opkomst van het MSC-label heeft ertoe geleid dat in belangrijke afzetmarkten in Noordwest-Europa steeds meer vraag naar gecertificeerde rond- en platvis is ontstaan. Vooral bij grootwinkelbedrijven is de aandacht naar duurzaam gevangen vis toegenomen. Verschillende grootwinkelbedrijven streven ernaar om binnen enkele jaren alleen nog maar gecertificeerde visproducten aan te bieden. Op dit moment zijn nog maar enkele Nederlandse visserijbedrijven in staat om gecertificeerde schol aan te bieden, waardoor er significante prijsverschillen tussen 'MSC-schol' en 'boomkorschol' zijn ontstaan. Verschillende ondernemers hebben bedenkingen bij de populariteit van het MSC-label en de negatieve beeldvorming rond de traditionele boomkorvisserij. Ook is de meerprijs die voor MSC-schol betaald moet worden volgens de meeste verwerkende bedrijven niet in verhouding tot de huidige marktprijs voor schol. Daarnaast hebben de meeste bedrijven geen toegang tot deze MSC-schol, aangezien deze vaak niet via de visafslag wordt aangeboden maar via contracten buiten de veiling om wordt verkocht. Aan de andere kant wordt ook onderkend dat een duurzame visserij een van de belangrijkste uitdagingen voor de aanvoersector is. De verwachting is dat wanneer het aanbod van MSC-schol zal groeien de meerprijs op termijn zal verdwijnen of nog enkele procenten zal bedragen. Deze ontwikkeling heeft volgens geïnterviewde bedrijven bij buitenlandse gecertificeerde visserijen ook plaatsgevonden.



4 Importeurs van vis en garnalen

4.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Deze deelsector bestaat uit ongeveer 20 bedrijven die zich hebben gespecialiseerd in het importeren van (vooral gekweekte) vis en garnalen. Bedrijven uit andere deelsectoren zoals de rond- en platvisindustrie importeren ook visproducten maar hebben als economische hoofdactiviteit nog steeds het verwerken van Noordzeevis. Daarnaast zijn er nog een groot aantal bedrijven die zich bezighouden met handel in visproducten. Deze bedrijven zijn in de categorie overige visverwerking en visgroothandel (hoofdstuk elf) opgenomen. Een aantal bedrijven uit deze deelsector hebben zich toegelegd op het verhandelen van geïmporteerde soorten, terwijl andere bedrijven ook over verwerkings- of verpakkingscapaciteit beschikken. Enkele bedrijven zijn uitgegroeid tot belangrijke spelers op de Europese markt. De totale omzet van deze deelsector wordt geschat op 450 mln. euro, waarbij de vijf grootste bedrijven verantwoordelijk zijn voor meer dan 50% van de omzet. In vergelijking met 2008 lijkt de omzet in 2009 licht te zijn gedaald.

Productie en verwerking

50% van de grondstoffen worden ingevoerd vanuit het buitenland. Daarnaast wordt nog 17% door gelieerde bedrijven in het buitenland verwerkt. 23% wordt in eigen bedrijf verwerkt. Ook hier geldt dat het verwerkingsproces uit meerdere handelingen bestaat die op verschillende locaties plaatsvinden. Zo kan het fileeren van vis of het pellen van garnalen vaak in het buitenland plaatsvinden terwijl het verpakken in Nederland gebeurt.

| Locatie van verwerking | Omzet in % (450 mln. euro) |
|---|---------------------------------------|
| Verwerking in eigen bedrijf | 23 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland | 6 |
| Uitbesteedt aan andere Nederlandse bedrijven | 4 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland | 17 |
| Ingevoerd vanuit het buitenland | 50 |
| Totaal | 100 |

Verpakking

57% van de eindproducten wordt als vers product verhandeld. Zowel verse producten als diepvriesproducten worden vooral in groothandelsverpakking afgezet (82%). De bedrijven die in deze deelsector zijn opgenomen produceren nage-noeg geen conserven of maaltijdcomponenten.

| Type product en verpakking | Omzet in % (450 mln. euro) |
|---|-------------------------------|
| <i>Verse producten</i> | 57 |
| Groothandelsverpakking | 46 |
| Consumentenverpakking | 11 |
| <i>Diepvriesproducten</i> | 43 |
| Groothandelsverpakking | 36 |
| Consumentenverpakking | 7 |
| <i>Overige producten (maaltijdcomponenten, conserven enzovoort)</i> | 0 |
| Totaal | 100 |

Werkgelegenheid

Het aantal fte's in deze deelsector wordt geschat op 350. Het is moeilijk in te schatten hoe dit aantal fte's verdeeld kan worden over direct productiewerk en indirecte arbeid. Omdat de verwerkingsactiviteiten niet altijd in Nederland plaatsvinden, en sommige bedrijven zich hebben gespecialiseerd in het importeren van visproducten zal er, in vergelijking met andere deelsectoren, relatief weinig direct productiewerk zijn.

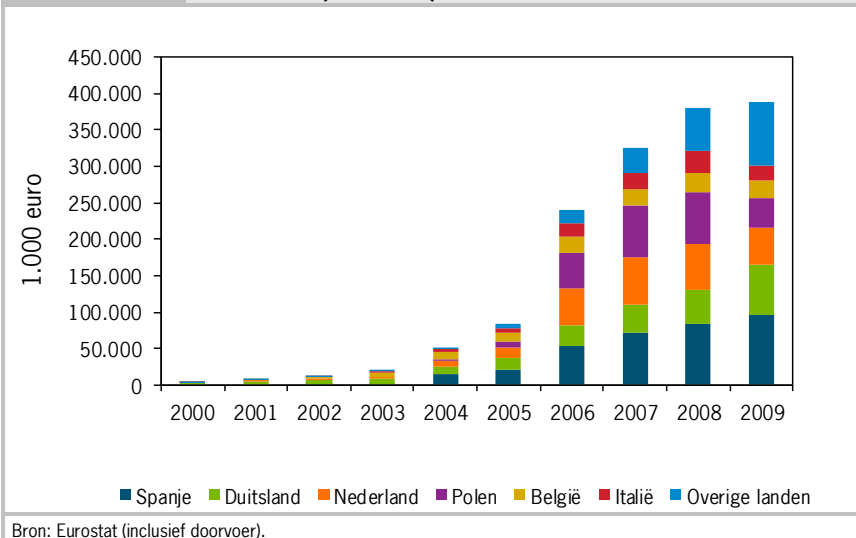
4.2 Grondstofvoorziening

De belangrijkste geïmporteerde soorten zijn gekweekte vissoorten (pangasius, tilapia) en rondvis (alaska pollack). Deze categorieën zijn samen verantwoordelijk voor bijna 60% van de grondstofvoorziening van de bedrijven in deze deelsector. Een andere belangrijke categorie zijn verschillende soorten garnalen (Noordzeegarnalen worden hierbij niet meegerekend).

Tabel 4.3 Verdeling van grondstoffen als aandeel van de omzet in %

| Productsoort | Omzet in % (450 mln. euro) |
|---|-------------------------------|
| Gekweekte vissoorten (pangasius, enzovoort) | 34 |
| Rondvis | 24 |
| Garnalen (geen Noordzeegarnalen) | 18 |
| Niet-Europese platvis | 5 |
| Overige soorten | 19 |
| Totaal | 100 |

De Nederlandse import van gekweekte vis uit Azië is de afgelopen jaren spectaculair gegroeid. Dit geldt niet alleen voor Nederland maar ook voor andere EU-lidstaten. Figuur 4.1 laat zien dat de import van gekweekte vis uit Vietnam (hoofdzakelijk pangasius) is gestegen van 3 mln. euro in 2000 tot 388 mln. euro in 2009. Spanje is de grootste importeur, terwijl Nederland na Duitsland de derde plaats bezet. De Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers (VASEP) kondigde echter aan dat de pangasius export uit Vietnam in 2011 naar verwachting met meer dan 40% zal dalen ten opzichte van 2010. Mogelijk leidt deze exportdaling tot hogere importprijzen.

Figuur 4.1 Import van diepvriesfilets (pangasius) uit Vietnam naar EU 2000-2009 (mln. euro)

4.3 Markt

Twee derde van de omzet van de bedrijven in deze deelsector is bestemd voor exportmarkten. Bijna de helft van de export wordt geleverd aan buitenlandse visgroothandels, terwijl 18% bij grootwinkelbedrijven in het buitenland wordt afgezet. 20% is bestemd voor interne leveringen aan Nederlandse visverwerkende bedrijven en de Nederlandse (vis)groothandel.

| Tabel 4.4 Afzetmarkten voor importeurs in % | |
|--|---------------------------------------|
| Afzetmarkt | Omzet in % (450 mln. euro) |
| <i>Totaal buitenlandse markt</i> | <i>66</i> |
| Visverwerkende bedrijven | 6 |
| Visgroothandel | 31 |
| Overige groothandel | 5 |
| Grootwinkelbedrijf | 18 |
| Grootverbruik | 6 |
| | |
| <i>Totaal binnenlandse markt</i> | <i>34</i> |
| Visverwerkende bedrijven | 3 |
| Visgroothandel | 15 |
| Overige groothandel | 2 |
| Grootwinkelbedrijf | 5 |
| Grootverbruik | 5 |
| Visdetailhandel | 4 |
| Totaal | 100 |

4.4 Ontwikkelingen en perspectief

De geïnterviewde bedrijven geven aan dat zowel de financiële positie van het bedrijf als de concurrentiepositie ten opzichte van buitenlandse bedrijven de afgelopen vijf jaar is verbeterd of gelijk is gebleven. 50% noemt de financiële positie verbeterd en 33% van de bedrijven spreekt van een verbeterde concurrentiepositie. Het aanbod van personeel is gelijk gebleven (67%) of verbeterd (33%). Over de beschikbaarheid van grondstoffen zijn de meningen wisselend. Wat betreft wildgevangen vis wordt aangegeven dat door de dalende quota voor de meeste Noordzeevis in de afgelopen jaren de grondstofvoorziening is verslech-

terd. Bedrijven die zich vooral richten op gekweekte vissoorten geven daarentegen aan dat het aanbod van deze soorten is verbeterd. Bij het importeren en aanbieden van gekweekte soorten is de rol van certificering de afgelopen jaren steeds belangrijker geworden. Voor een aantal marktsegmenten zoals het grootwinkelbedrijf is certificering een *license to sell*. Twee derde van de geïnterviewde bedrijven geeft aan dat de vraag naar gecertificeerde producten de afgelopen vijf jaar is toegenomen. Verschillende Nederlandse bedrijven zijn dan ook intensief betrokken bij (internationale) certificeringsprocessen van aquacultuurproducten.

| Tabel 4.5 | | Ontwikkelingen bedrijfsvoering laatste 5 jaar in % | | |
|------------------------|------------------|---|---------------------|--|
| | Verbeterd | Gelijk | Verslechterd | |
| Grondstofvoorziening | 50 | 33 | 17 | |
| Aanbod van personeel | 33 | 67 | 0 | |
| Marges | 0 | 33 | 67 | |
| Behaalde bedrijfswinst | 0 | 67 | 33 | |
| Financiële situatie | 50 | 50 | 0 | |
| Concurrentiepositie | 33 | 67 | 0 | |

Ondanks het feit dat de financiële positie niet is verslechterd, wordt wel gesproken van verslechterde marges en een lagere bedrijfswinst ten opzichte van de situatie in 2005. Dit is voornamelijk het gevolg van het toegenomen aanbod en de groeiende concurrentie in de meeste markten voor aquacultuurproducten. Daarnaast opereren de meeste bedrijven op internationale markten waar valutashommelingen van grote invloed kunnen zijn op de marge van producten. Ook teruggelopen handelsactiviteiten als gevolg van de verslechterde economische situatie in 2008 en 2009, en ontwikkelingen binnen het WTO regime en andere handelsovereenkomsten, hebben gevolgen voor de marktpositie van importerende bedrijven (Dross et al., 2009).



5 Verwerking van garnalen

5.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Zeven bedrijven hebben als economische hoofdactiviteit het verwerken van garnalen. De verwerking van Noordzee garnalen in Nederland wordt gedomineerd door twee bedrijven, die ook grote hoeveelheden geïmporteerde garnalen verwerken en verhandelden. Ook zijn er steeds meer bedrijven uit andere deelsectoren die het assortiment hebben uitgebreid met verschillende soorten garnalen. Het productiewerk van Noordzee garnalen wordt uitbesteed aan pelbedrijven in Marokko en Wit Rusland. De totale omzet van de bedrijven die het verwerken van garnalen als economische hoofdactiviteit hebben ligt in 2009 rond de 380 mln. euro. Dit is 27% hoger dan in 2005. Het aantal fte's is geraamd op 400. Er zijn onvoldoende gegevens beschikbaar om verder te kunnen rapporteren over de productie en verwerking, en het verpakken van garnalen.

5.2 Grondstofvoorziening

Noordzee garnalen worden vooral aangevoerd door de Nederlandse garnalenvloot. Daarnaast leveren ook Duitse en Deense garnalenvissers aan Nederlandse bedrijven die Noordzee garnalen verwerken. Dit betreft Noordzee garnalen die door omgevlagde Duitse en Deense schepen in Nederland worden aangevoerd, en geïmporteerde Noordzee garnalen uit Duitsland en Denemarken. In 2009 is de Nederlandse aanvoer van Noordzee garnalen 4.000 ton hoger dan in 2005, terwijl de beschikbaarheid van Noordzee garnalen uit Duitsland en Denemarken in dezelfde periode is verminderd. De totale beschikbaarheid van Noordzee garnalen bedraagt in 2009 meer dan 26.000 ton.

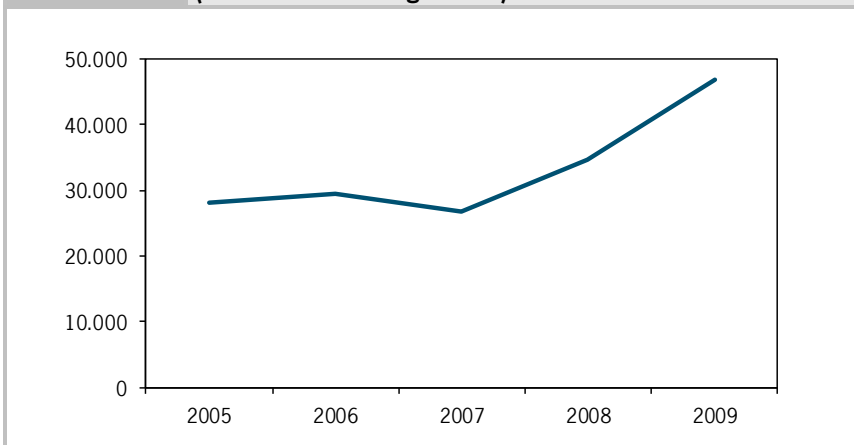
De import van andere garnalen is verder toegenomen. Nederland importeerde in 2009 bijna 47.000 ton andere garnalen van buiten de EU. De belangrijkste leveranciers zijn India, Bangladesh en Indonesië. Deze garnalen worden ook geïmporteerd door importeurs en bedrijven die onder de overige visverwerking en visgroothandel vallen.

Tabel 5.1 Beschikbaarheid van ongepelde Noordzeegarnalen 2005-2009 in tonnen

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Nederland | 13.000 | 14.000 | 14.000 | 14.000 | 17.000 |
| Aanvoer vanuit: | | | | | |
| - Duitsland | 10.900 | 7.000 | 6.200 | 5.100 | 6.800 |
| - Denemarken | 7.000 | 5.100 | 5.900 | 3.300 | 2.300 |
| Totaal | 31.900 | 26.100 | 26.100 | 22.400 | 26.100 |

Bron: LEI, Eurostat.

Figuur 5.1 Ontwikkeling Nederlandse import van garnalen (exclusief Noordzeegarnalen) 2005-2009 in tonnen

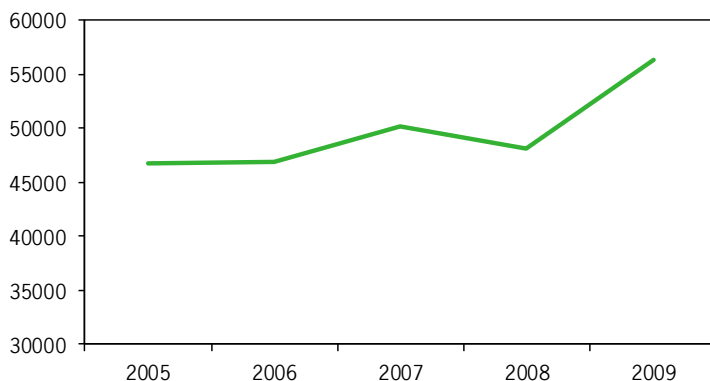


Bron: Eurostat (inclusief doorvoer).

5.3 Markt

Er zijn onvoldoende gegevens om vast te stellen in welke marktsegmenten Noordzee garnalen en andere garnalen worden afgezet. Naar schatting bestaat 75% van de omzet van de bedrijven in deze deelsector uit de export van garnalen. 92% van de Nederlandse export van garnalen (Noordzee garnalen en andere garnalen) wordt afgezet in EU-landen. België (30%), Frankrijk (22%) en Duitsland (21%) zijn de belangrijkste exportbestemmingen.

Figuur 5.2 **Ontwikkeling Nederlandse export garnalen 2005-2009**
in tonnen



Bron: Eurostat (inclusief doorvoer, exclusief export Noordzeegarnalen naar Marokko).

Ten opzichte van 2005 is de export van garnalen met 20% gestegen. In 2009 wordt 56.000 ton garnalen geëxporteerd, in 2005 was dit nog 47.000 ton.

5.4 Ontwikkelingen en perspectief

De gestegen omzet en export van garnalen bieden perspectief voor de komende jaren. Het groeiende Nederlandse aanbod van Noordzee garnalen heeft in 2009 geleid tot een daling in de aanvoerprijs. Door deze daling was de garnalenvisserij in dit jaar verliesgevend (Taal et al., 2010). In 2010 is de economische situatie in de garnalenvisserij verslechterd. De verder dalende aanvoerprijzen zorgen voor veel onrust in de aanvoersector. Daarnaast heeft de Nederlandse Mededingings Autoriteit (NMA) eind 2010 opnieuw onderzoek ingesteld naar mogelijke prijsafspraken tussen aanvoerders en afnemers. De organisatie van de Nederlandse garnalenmarkt (klein aantal afnemers en groot aantal aanbieders) maakt deze deelsector gevoelig voor schommelingen in de aanvoer. Coördinatie tussen aanvoer en verwerking voor verbetering van de economische situatie lijkt noodzakelijk.



6 Verwerking van haring

6.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Deze sector bestaat uit een groep van zeventien bedrijven die zich bezig houden met de verwerking van haring (maatjesharing, zure haring en marinades), en het roken van haring (en makreel). Bij een paar grote bedrijven zijn al deze processen in de bedrijfsvoering opgenomen. Bij kleinere bedrijven is de bedrijfsvoering vaak gericht op een of meerdere van deze activiteiten. Naast deze bedrijven zijn er ook een aantal grote visgroothandels waar haring verwerkt wordt (vooral maatjesharing). Deze bedrijven beleveren binnenlandse grootwinkelbedrijven en de visdetailhandel. Deze bedrijven zijn opgenomen in het hoofdstuk over de binnenlandse visgroothandel. De omzet van de haringverwerkende bedrijven ligt in 2009 rond de 140 mln. euro, een stijging van meer dan 20% ten opzichte van 2005 (115 mln. euro).

| Bedrijfsklasse | Ondernemingen in % (17 bedrijven) | Omzet in % (140 mln. euro) |
|-----------------------|--|---------------------------------------|
| Kleiner dan 5 mln. | 41 | 8 |
| Groter dan 5 mln. | 59 | 92 |
| Totaal | 100 | 100 |

Het aantal bedrijven binnen deze sector is de afgelopen vijf jaar nagenoeg constant gebleven. 59% van de bedrijven hebben in 2009 een omzet groter dan 5 mln. en zijn samen verantwoordelijk voor 92% van de totale omzet in deze deelsector. Deze cijfers zijn ten opzichte van 2005 niet veranderd.

Productie en verwerking

Het grootste deel van de haringproducten wordt binnen het eigen bedrijf verwerkt. Een klein deel van de grondstoffen wordt aangekocht van andere bedrijven uit binnen- of buitenland. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat een groot deel van de haring die bestemd is voor de productie van maatjesharing al is gemaakt in productiebedrijven in Denemarken of Noorwegen.

| Tabel 6.2 Organisatie van verwerking en productie in % | |
|--|---------------------------------------|
| Locatie van verwerking | Omzet in % (140 mln. euro) |
| Verwerking in eigen bedrijf | 89 |
| Aangekocht van andere Nederlandse bedrijven | 3 |
| Aangekocht van buitenlandse bedrijven | 7 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland | 1 |
| Totaal | 100 |

Verpakking

Vrijwel alle haringproducten worden in groothandelsverpakking verkocht, waarvan 50% als diepvriesproduct en 48% als vers product. Een verklaring voor het lage percentage haringproducten in consumentenverpakking is dat verse haringproducten voor Nederlandse grootwinkelbedrijven grotendeels worden verwerkt en verpakt door de binnenlandse visgroothandel die niet in dit hoofdstuk zijn opgenomen.

| Tabel 6.3 Type verpakking van het eindproduct in % | |
|--|---------------------------------------|
| Type product en verpakking | Omzet in % (140 mln. euro) |
| Groothandelsverpakking vers | 47 |
| Consumentenverpakking vers | 1 |
| Groothandelsverpakking diepvries | 50 |
| Conserven | 2 |
| Totaal | 100 |

Werkgelegenheid

De werkgelegenheid die gerelateerd is aan de verwerking en handel in haringproducten wordt geschat op 430 fte. Bij de start van het haringseizoen wordt een aantal tijdelijke arbeidskrachten ingezet. De werkgelegenheid is vooral geconcentreerd rond Scheveningen en Katwijk. In 2005 werd het aantal werkzame personen geschat op 620, waarvan 75% vaste krachten. De teruggang in werkgelegenheid lijkt vooral veroorzaakt door het faillissement en de overname van een groot bedrijf waarbij een deel van de arbeidskrachten is ontslagen.

6.2 Grondstofvoorziening

De Nederlandse bedrijven die haring verwerken en verhandelen zijn sterk afhankelijk van diepgevroren haring die wordt aangevoerd en geakaat door Noorse en Deense bedrijven. De aanvoer van verse haring door Nederlandse kotters is nagenoeg verdwenen. De vangstrechten voor Nederlandse trawlers zijn de afgelopen jaren teruggelopen. Doordat ook trawlers uit andere landen (die vaak in handen zijn van Nederlandse rederijen) diepgevroren haring aanleveren lijken de lagere quota vooralsnog niet te resulteren in hogere grondstofprijzen.

6.3 Markt

De belangrijkste producten voor de haringverwerkende bedrijven in dit hoofdstuk zijn maatjesharing en zure haring. Deze producten hebben een aandeel van 76% in de omzet. Dit aandeel is stabiel gebleven in vergelijking met de situatie in 2005 (75%). Van de overige producten heeft zeegevroren pelagische vis het grootste aandeel. Ook het aandeel van gerookte haring en makreel is ten opzichte van 2005 gelijk gebleven. Deze laatste categorie wordt ook door binnenlandse visgroothandels geproduceerd. Het aandeel van haringconserven en potten is verminderd.

| Tabel 6.4 Verdeling van visproducten als aandeel van de omzet in % | |
|---|---------------------------------------|
| Visproducten | Omzet in % (140 mln. euro) |
| Maatjesharing en zure haring | 76 |
| Zeegevroren pelagische vis | 13 |
| Gerookte haring en makreel | 4 |
| Overige producten | 7 |
| Totaal | 100 |

De verhoudingen tussen de belangrijkste afzetmarkten voor haringproducten zijn de afgelopen vijf jaar licht veranderd. 39% van de haringproducten is bestemd voor de export terwijl 61% in het binnenland wordt afgezet. In 2005 werd 45% van de omzet geëxporteerd en was 55% bestemd voor de Nederlandse markt. Van de binnenlandse afzet bestaat 16% uit interne leveringen aan andere visverwerkende bedrijven en visgroothandel. De resterende 45% wordt vooral geleverd aan de visdetailhandel. Ook hier geldt weer dat de afzet aan Neder-

landse grootwinkelbedrijven in handen is van een aantal binnenlandse visgroot-handels.

| Tabel 6.5 Afzetmarkten voor haringverwerkende bedrijven in % | |
|---|---------------------------------------|
| Afzetmarkt | Omzet in % (140 mln. euro) |
| <i>Totaal buitenlandse markt</i> | 39 |
| Visverwerkende bedrijven | 28 |
| Visgroothandel | 11 |
| <i>Totaal binnenlandse markt</i> | 61 |
| Visverwerkende bedrijven | 7 |
| Visgroothandel | 9 |
| Grootverbruik | 4 |
| Visdetailhandel | 41 |
| Totaal | 100 |

6.4 Ontwikkelingen en perspectief

Ten opzichte van 2005 lijkt de situatie van haringverwerkende bedrijven redelijk stabiel. In de periode 2005-2009 is een goede omzetstijging gerealiseerd. Het grootste deel van de verwerking van maatjesharing en zure haring is in handen van een klein aantal gevestigde bedrijven. Wel is één van deze bedrijven in 2009 overgenomen door een Nederlandse rederij, die ook haringproducten verwerkt. De geïnterviewde bedrijven geven ook aan dat de financiële situatie en het aanbod van personeel de afgelopen jaren niet is veranderd. Wel staan de marges onder druk en geeft een aantal bedrijven aan een lagere bedrijfswinst te realiseren. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de clustering van buitenlandse bedrijven die verantwoordelijk zijn voor het aanleveren van grondstoffen voor Nederlandse haringproducten. Maatjesharing is een gevestigd product met een sterke marktpositie. Volgens cijfers van het GfK over de consumptie van visproducten binnenshuis was maatjesharing in 2009 het visproduct waaraan door consumenten het meeste is besteed. Evenals in 2005 wordt wel aangegeven dat productinnovatie voor zowel maatjesharing als gerookte haringproducten lastig is. Ook is de binnenlandse vraag naar haringconserven en potten haring afgenomen. Duitsland is nog steeds de belangrijkste buitenlandse markt voor haringproducten. De marges van zure haringproducten en haringconserven

in de Duitse markt staan echter onder druk door de versterkte ketenpositie van grootwinkelbedrijven. Mogelijke nieuwe afzetmarkten voor maatjesharing moeten in Zuid-Europa gezocht worden.



7 Zalm en palingrokerijen

7.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

In dit hoofdstuk worden de verwerkende activiteiten van 27 bedrijven beschreven die zich vooral bezighouden met het roken van zalm en paling. Enkele bedrijven houden zich daarnaast ook bezig met het roken van haring. Het roken van haring is opgenomen in hoofdstuk zes als onderdeel van de verwerking van haring. In 2005 werden nog ongeveer 20 bedrijven aangemerkt als zalm- of palingrokerij. Een aantal bedrijven heeft zich vooral toegelegd op het roken van zalm, terwijl andere bedrijven naast gerookte producten ook andere visproducten verwerken en verhandelen. Het merendeel van de bedrijven binnen deze sector heeft een omzet lager dan 5 mln. euro.

| Bedrijfsklasse | Ondernemingen in % (27 bedrijven) | Omzet in % (160 mln. euro) |
|-----------------------|--|---------------------------------------|
| Kleiner dan 5 mln. | 67 | 19 |
| Groter dan 5 mln. | 33 | 81 |
| Totaal | 100 | 100 |

De vier grootste bedrijven hebben in 2009 een geschat marktaandeel van meer dan 60%. De geraamde omzet in 2009 is 160 mln. euro, een grote stijging ten opzichte van 2005, toen de geschatte omzet van deze sector nog 90 mln. euro was. De toegenomen vraag naar gerookte zalm lijkt de belangrijkste reden voor deze omzetsijging. Daarnaast heeft ook de stijging van het aantal bedrijven in deze deelsector bijgedragen aan de grotere omzet.

Productie en verwerking

Vrijwel alle productie vindt plaats binnen het eigen bedrijf. Kleine hoeveelheden worden verwerkt door gelieerde bedrijven in zowel binnen- als buitenland. Het verwerkingsproces zoals hier wordt bedoeld heeft betrekking op het rookproces.

| Tabel 7.2 Organisatie van verwerking en productie in % | |
|--|---------------------------------------|
| Locatie van verwerking | Omzet in % (160 mln. euro) |
| Verwerking in eigen bedrijf | 96 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven | 4 |
| Totaal | 100 |

Verpakking

77% van de eindproducten wordt als vers product verpakt. De helft van de totale omzet bestaat uit vers product in consumentenverpakking.

| Tabel 7.3 Type verpakking van het eindproduct in % | |
|--|---------------------------------------|
| Type product en verpakking | Omzet in % (160 mln. euro) |
| Vers product | 77 |
| Diepvries product | 21 |
| Conserven | 2 |
| Totaal | 100 |

Werkgelegenheid

De werkgelegenheid in deze sector ligt rond de 510 fte. Ook dit is een grote stijging ten opzichte van 2005 toen het aantal werkzame mensen in deze sector op 300 personen werd geschat. De groei in werkgelegenheid lijkt grotendeels wel te kunnen worden verklaard uit de omzetgroei van vooral zalmrokerijen en het groter aantal bedrijven in deze deelsector.

7.2 Grondstofvoorziening

Doordat zalm op wereldschaal gekweekt wordt is de grondstofvoorziening voor gerookte zalm goed. De zalmkweek in Chili heeft de afgelopen jaren te maken gehad met een teruggang en is herstellende. Het Noorse aanbod van gekweekte zalm is in deze periode vergroot. De import van verse en bevroren hele zalm is de afgelopen jaren gegroeid. Een deel van deze grondstof wordt gebruikt in rokerijen. Ook werd er in de periode 2005-2009 jaarlijks gemiddeld 2.000 ton gerookte zalm geïmporteerd.

| Tabel 7.4 | | Import van verse en bevroren hele zalm (tonnen) | | | | |
|------------------|-------------|--|-------------|-------------|-------------|--|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | |
| Zalm | 3.900 | 9.400 | 10.700 | 11.400 | 10.500 | |

Bron: Comtrade.

In tegenstelling tot zalm staat het aanbod van paling als grondstof voor palingrokerijen erg onder druk door teruggelopen vangsten en een daling in de hoeveelheden beschikbare glasaal. In 2009 (september en oktober) en 2010 (september tot en met november) is een vangstverbod ingesteld voor het vissen op paling. De gevangen paling is door het lage vetpercentage vaak niet geschikt om te roken, en wordt voor een groot deel geëxporteerd. Gerookte palingfilet wordt geproduceerd van opgekweekte paling. Door het wegvallen van de verkoop aan een aantal supermarkten is de productie van gerookte palingfilet in 2009 en 2010 afgenomen.

7.3 Markt

Omdat de meeste bedrijven in deze sector zicht vooral richten op rookprocessen zijn gerookte paling en zalm de belangrijkste producten. Hoewel er geen onderscheid gemaakt kan worden tussen zalm en paling is het aannemelijk dat het overgrote deel van de omzet van gerookte producten bestaat uit gerookte zalm. Een aantal kleinere bedrijven heeft naast het roken ook andere groothandelsactiviteiten.

| Tabel 7.5 | | Verdeling van visproducten als aandeel van de omzet in % |
|-------------------------|---------------------------------------|---|
| Visproducten | Omzet in % (160 mln. euro) | |
| Gerookte zalm en paling | 92 | |
| Overige producten | 8 | |
| Totaal | 100 | |

De meeste gerookte paling en zalm wordt geproduceerd voor de binnenlandse markt. Grootwinkelbedrijven in binnen- en buitenland zijn de belangrijkste afnemers van gerookte paling en zalm. Meer dan 70% van de productie wordt afgezet bij grootwinkelbedrijven. Deze groeiende afzet bij grootwinkelbedrijven lijkt de belangrijkste reden voor de groeiende omzet van de bedrijven in deze sector.

Duitsland is de belangrijkste exportmarkt voor gerookte paling. De export fluctueerde de afgelopen jaren tussen de 2,3 en 3,5 mln. euro. Dit betreft vooral hele levende paling. De export van gerookte zalm groeit. In 2005 werd voor 8,9 mln. euro geëxporteerd; in 2009 is dit toegenomen tot 22,5 mln. euro. De meeste gerookte zalm uit Nederland wordt afgezet in de Verenigde Staten.

| Tabel 7.6 Afzetmarkten voor gerookte zalm en paling in % | |
|---|---------------------------------------|
| Afzetmarkt | Omzet in % (160 mln. euro) |
| <i>Totaal buitenlandse markt</i> | 40 |
| Visgroothandel | 3 |
| Grootwinkelbedrijven | 37 |
| <i>Totaal binnenlandse markt</i> | 60 |
| Visgroothandel | 20 |
| Overige groothandel | 4 |
| Grootwinkelbedrijven | 34 |
| Visdetailhandel | 2 |
| Totaal | 100 |

7.4 Ontwikkelingen en perspectief

Ondanks de groeiende omzet van deze sector geven de geïnterviewde bedrijven aan dat zowel de marge op de producten als de behaalde bedrijfswinst verslechterd is. De financiële positie van de bedrijven lijkt niet te zijn veranderd. Palingrokerijen zien naast de verslechterde grondstofvoorziening ook de negatieve beeldvorming rondom paling in de media en de dioxine-kwestie als een probleem voor de sector. De meeste bedrijven in de palingsector hebben zich verenigd in stichting Dupan die streeft naar verduurzaming van de palingsector. Daarnaast hebben bijna alle Nederlandse bedrijven die paling verwerken en verhandelen zich aangesloten bij NeVePaling. De verkoopstap van een aantal supermarkten van gerookte palingfilet heeft geleid tot de ontwikkeling van andere gerookte visproducten zoals gerookte pangasius. Ook is Albert Heijn gestart met de verkoop van de Zuiderling, een uit Madagascarië afkomstige gerookte paling die wordt gepresenteerd als alternatief voor gerookte (Europese) palingfilet.

De verslechterde marges van gerookte zalmproducten lijken het gevolg te zijn van het toegenomen aanbod. Het aantal bedrijven dat zalm rookt is de af-

gelopen jaren gegroeid wat heeft geleid tot sterkere onderlinge concurrentie. Daarnaast is het exclusieve karakter van zalm door de toegenomen verkoop van grootwinkelbedrijven afgenomen. Doordat de prijs van gerookte zalm bij het grootwinkelbedrijf vaak als richtlijn wordt genomen heeft dit ook gevolgen voor de prijsstelling in andere marktsegmenten zoals de visgroothandel.



8 Schelpdierindustrie

8.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

De verwerking en groothandel in schaal- en schelpdieren in Nederland is in handen van ongeveer 25 bedrijven. De meeste bedrijven houden zich voornamelijk bezig met het verwerken van mosselen. Bij veel bedrijven is de aanvoer en verwerking van mosselen geïntegreerd. Daarnaast worden ook oesters (Zeeuwse creuses en platte oesters), kreeften, mesheften, langoustines en andere schaal- en schelpdieren in verschillende vormen (vers, diepvries of conserven) verwerkt. De verwerking van mosselen is vooral in handen van 5-10 grote geïntegreerde bedrijven die in Yerseke zijn gevestigd.

| Tabel 8.1 Bedrijfsgrootte en bedrijfsomzet in % | | |
|--|--|---------------------------------------|
| Bedrijfsklasse | Ondernemingen in % (26 bedrijven) | Omzet in % (280 mln. euro) |
| Kleiner dan 10 mln. | 73 | 30 |
| Groter dan 10 mln. | 27 | 70 |
| Totaal | 100 | 100 |

De schelpdierindustrie heeft in 2009 een geschatte omzet van 280 mln. euro. In 2005 bedroeg de omzet 220 mln. euro. Bedrijven met een omzet groter dan 10 mln. euro hebben een gezamenlijk aandeel van 70% in de totale omzet van de sector.

Productie en verwerking

85% van de productie en verwerking van schaal- en schelpdieren vindt nog steeds plaats binnen het eigen bedrijf. Ten opzichte van 2005 blijft dit aandeel op hetzelfde niveau (84%). Wel worden meer producten verwerkt bij gelieerde bedrijven in Nederland en in het buitenland. In 2005 werd 3% van de schaal- en schelpdieren verwerkt bij gelieerde bedrijven, dit is in 2009 gegroeid tot 11%. Het aandeel van producten die gekocht worden bij andere bedrijven is hierdoor afgenomen.

| Tabel 8.2 Organisatie van verwerking en productie in % | |
|--|---------------------------------------|
| Locatie van verwerking | Omzet in % (280 mln. euro) |
| Verwerking in eigen bedrijf | 85 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in binnen- en buitenland | 11 |
| Gekocht van andere bedrijven | 4 |
| Totaal | 100 |

Werkgelegenheid

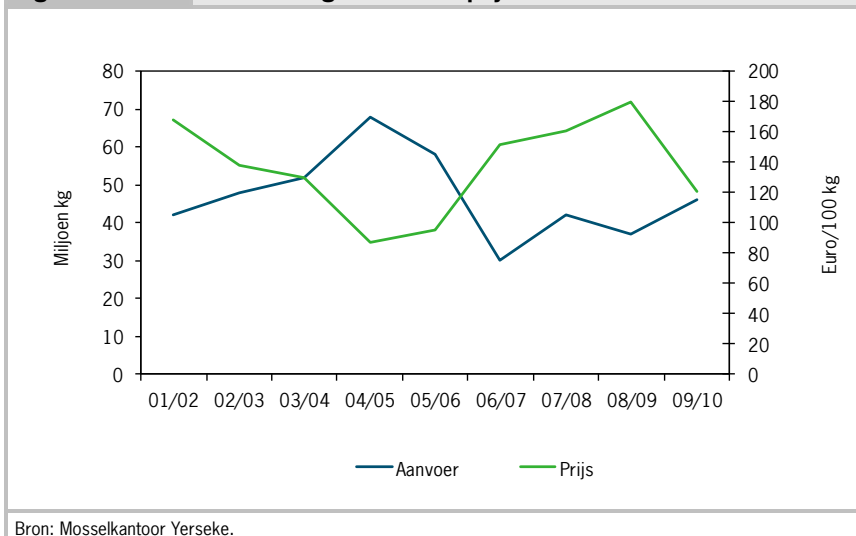
De werkgelegenheid in het verwerken en verhandelen van schaal- en schelpdieren wordt in 2009 geraamd op 750 fte. Een deel van de werkgelegenheid bestaat uit tijdelijke arbeidskrachten die tijdens de piek in het mosselseizoen worden ingehuurd. In 2005 waren er 755 personen werkzaam in deze industrie. Doordat de werkgelegenheid in 2005 in personen en niet in fte is uitgedrukt, is een directe vergelijking niet mogelijk. Wel lijkt het aandeel van direct productiewerk in de totale werkgelegenheid gedaald. In 2005 bestaat meer dan 80% van de werkgelegenheid uit direct productiewerk. In 2009 is dit teruggelopen tot 60%. Mogelijke reden hiervoor is dat productieprocessen zijn geautomatiseerd en de inzet van arbeid relatief minder is geworden. De meeste werkgelegenheid zit bij bedrijven met een omzet groter dan 10 mln. euro.

| Tabel 8.3 Werkgelegenheid schelpdierindustrie | | |
|---|------------------------|-------------|
| Bedrijfsklasse | Arbeidskrachten | In % |
| Kleiner dan 10 mln. | 240 fte | 32 |
| Groter dan 10 mln. | 510 fte | 68 |
| Totaal | 750 fte | 100 |

8.2 Grondstofvoorziening

De meeste grondstoffen voor de schelpdierindustrie zijn nog steeds afkomstig uit Nederland. Mosselen zijn afkomstig van kweekpercelen in Waddenzee en Zeeland, maar de aanvoer fluctueert als gevolg van natuurlijke omstandigheden. Uit de ontwikkeling van de aanvoer en prijzen van Nederlandse mosselen op de veiling van Yerseke blijkt dat de prijsvorming sterk afhankelijk is van de aanvoer van mosselen. Ook worden er mosselen uit Ierland, Groot-Brittannië, Denemarken en Duitsland geïmporteerd. Het aanbod van Nederlandse consumptiemosselen blijft volgens de sector nog steeds achter bij de marktverraag.

Figuur 8.1 **Ontwikkeling aanvoer en prijzen Nederlandse mosselen**



De meeste verwerkte en verhandelde oesters zijn afkomstig uit de Oosterschelde, de Grevelingen en het Veerse meer. Daarnaast worden door groothandelsbedrijven vooral Franse oesters verhandeld. Langoustines en mesheften zijn ook vooral uit Nederlandse wateren afkomstig. Andere schelpdiersoorten worden hoofdzakelijk geïmporteerd.

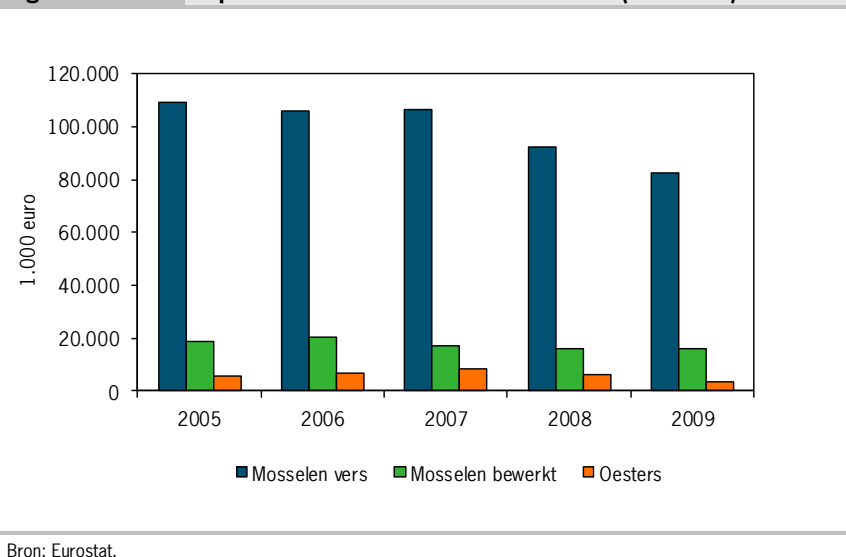
8.3 Markt

Ongeveer twee derde van de omzet van de schelpdierindustrie wordt behaald uit de export (65%). Belangrijkste buitenlandse afzetkanalen zijn de visgroothandel en het grootwinkelbedrijf. De verhouding tussen de binnenlandse en buitenlandse afzet is nauwelijks veranderd. In 2005 bestond 63% van de omzet uit export. Ook in de schelpdierindustrie is de afzet naar grootwinkelbedrijven in zowel binnen- als buitenland gegroeid. In 2005 was de afzet bij grootwinkelbedrijven nog maar 5% van de totale afzetmarkt. Dit is in 2009 gegroeid tot 43%. De groeiende afzet naar grootwinkelbedrijven is ten koste gegaan van de positie van de visgroothandel en visdetailhandel. Deze verschuiving heeft betrekking op zowel de binnenlandse als de buitenlandse markt.

| Tabel 8.4 Afzetmarkten voor de schelpdierindustrie in % | |
|--|---------------------------------------|
| Afzetmarkt | Omzet in % (280 mln. euro) |
| <i>Totaal buitenlandse markt</i> | 65 |
| Visgroothandel | 28 |
| Overige groothandel | 3 |
| Grootwinkelbedrijf | 27 |
| Visdetailhandel | 7 |
| | |
| <i>Totaal binnenlandse markt</i> | 35 |
| Visverwerkende bedrijven | 5 |
| Visgroothandel | 8 |
| Overige groothandel | 5 |
| Grootwinkelbedrijf | 16 |
| Visdetailhandel | 1 |
| Totaal | 100 |

Verse mosselen zijn nog steeds het belangrijkste exportproduct voor de schelp- en schaaldierenindustrie. Daarnaast worden er verschillende schaal- en schelpdieren als vers, diepvries of conserven geëxporteerd. België en Frankrijk blijven de belangrijkste afzetmarkt voor verse mosselen, hoewel de export naar Frankrijk de laatste jaren sterk is teruggelopen. In de periode 2005-2009 wordt ongeveer 70% van de uitgevoerde mosselen naar België geëxporteerd. Voor de export van oesters was 2009 een slecht jaar. De export heeft een waarde van 3,8 mln. euro, terwijl deze in de voorgaande jaren nog tussen de 6 en 8 mln. euro werd geschat.

Figuur 8.2 Export mosselen en oesters 2005-2009 (mln. euro)



8.4 Ontwikkelingen en perspectief

Het ontwikkelingsperspectief van de mosselsector stond vijf jaar geleden onder druk door de beperkingen op mosselzaadvisserij, restricties op het verplaatsingsbeleid en de negatieve beeldvorming. Het plan van uitvoering voor het mosselconvenant dat in 2009 is opgesteld heeft in ieder geval geleid tot een periode van relatieve rust voor de mosselsector. Het convenant geeft richting aan het transitieproces voor een verduurzaming van de mosselzaadvisserij waarbij aandacht is voor natuurherstel. Hierbij wordt een gefaseerde afbouw van de mosselzaadvisserij voorgesteld waarbij mosselzaadinvanginstallaties (MZI's) het alternatief zijn voor de mosselzaadvisserij. De afgelopen vijf jaar is er op steeds grotere schaal met MZI's geëxperimenteerd (Taal et al., 2010). Een aantal MZI-systemen lijkt een bruikbaar alternatief te zijn voor de mosselzaadvisserij. Ook zou het rendement op de groei van het mosselzaad verbeterd kunnen worden. Het is op dit moment echter nog onduidelijk of MZI's op de lange termijn de mosselzaadvisserij volledig kunnen vervangen.

De ontwikkelingen in de Nederlandse mosselsector hebben volgens de geïnterviewde bedrijven niet geleid tot een verbetering van de internationale marktpositie. De marges, behaalde bedrijfswinst en financiële positie zijn gelijk

gebleven of verslechterd. De verwerkende industrie voor mosselen is geconcentreerd en wordt gedomineerd door 5-10 grote verwerkende bedrijven. De bedrijfsvoering van deze bedrijven is verschillend waarbij sommige bedrijven het accent meer leggen op de mosselkweek, terwijl andere bedrijven zich meer met het verwerken en verhandelen bezig houden. Verdergaande specialisatie binnen de kweek en verwerkingsactiviteiten kan mogelijk leiden tot een vergroting van de efficiency in de sector.

De Europese markt voor oesters wordt gedomineerd door Franse oesters. Door de goede vermarkting, waarbij aandacht wordt besteedt aan het 'verhaal achter het product' en de beleving van oesterconsumptie wordt benadrukt, heeft Frankrijk een sterke marktpositie gecreëerd. De Nederlandse oestersector heeft te maken gehad met een aantal jaren waarin de kwaliteit van de Zeeuwse creuse minder was. Samenwerking, specialisatie van kweek of verwerking en een betere vermarkting zijn denkbare strategieën om de marktpositie van de Nederlandse oestersector te versterken. Een andere ontwikkeling is de uitbraak van het herpesvirus in de Franse oestervisserij in 2008 wat heeft geleid tot een groter sterfte van Franse oesters. Hierdoor, en ook door een betere productkwaliteit van Nederlandse oesters, zijn de afzetmogelijkheden voor de Nederlandse sector in 2010 verbeterd. Het herpesvirus is in september 2010 echter ook in de Oosterschelde aangetroffen. Het is nog onduidelijk wat hiervan de gevolgen voor de Nederlandse oestersector zullen zijn.



9 Afzet van zeegevroren soorten

9.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

De verwerking en handel van zeegevroren pelagische soorten (haring, makreel, horsmakreel, sardinella en blauwe wijting) vindt hoofdzakelijk plaats binnen de handelsdivisies van de vier Nederlandse rederijen. Vangst, verwerking, transport en verkoop zijn binnen deze bedrijven vaak volledig geïntegreerd. Daarnaast zijn er enkele groothandelsbedrijven actief. De omzet van Nederlandse bedrijven die zeegevroren pelagische soorten verwerken en verhandelen wordt in 2009 geschat op 235 mln. euro. In 2005 bedroeg de omzet voor deze deelsector nog 285 mln. euro. Deze omzetsdaling is vooral veroorzaakt door een daling van de aanvoer met 35% van 468 mln. ton naar 304 mln. ton vis. Dit is weer het gevolg van lagere TAC's voor de belangrijkste pelagische soorten (Taal et al, 2010). Vrijwel alle vis wordt diepgevroren in groothandelsverpakking verkocht. De werkgelegenheid die gerelateerd is aan de groothandelsactiviteiten is relatief stabiel gebleven en wordt geschat op 135 fte.

9.2 Grondstofvoorziening

De Nederlandse aanvoer van pelagische soorten is de afgelopen jaren geleidelijk afgenomen. Over de periode 2005-2009 zijn de vangstrechten met bijna 60% gedaald. Hierbij moet wel aangetekend worden dat de Nederlandse vangstrechten van haring en blauwe wijting in 2005 in vergelijking tot voorgaande jaren relatief hoog waren.

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Haring a) | 130.000 | 93.000 | 77.000 | 54.000 | 48.000 |
| Makreel | 21.000 | 21.000 | 25.000 | 22.000 | 30.000 |
| Horsmakreel | 74.000 | 51.000 | 51.000 | 62.000 | 61.000 |
| Blauwe wijting | 145.000 | 92.000 | 81.000 | 33.000 | 14.000 |
| Totaal | 370.000 | 257.000 | 234.000 | 171.000 | 153.000 |

a) Inclusief Atlantic-Scandian.
Bron: Directie visserij.

Naast het aanleveren van grondstoffen vanuit het eigen bedrijf of gelieerde bedrijven wordt ook vis aangevoerd van omgevlagde schepen uit Duitsland, Groot Brittannië en Frankrijk die door Nederlandse rederijen geëxploiteerd worden. De aanvoer van Duitse schepen is gestegen terwijl de aanvoer van Franse en Britse schepen is gedaald. De totale aanvoer van deze vloten daalde ten opzichte van 2005 met 18%. De gestegen Duitse aanvoer is vooral te danken aan horsmakreel. Hiervan werd in 2009 68.000 ton aangevoerd terwijl dit in 2005 nog 26.000 ton was. De daling in de Britse aanvoer is veroorzaakt door haring en makreel, terwijl trawlers onder Franse vlag vooral minder haring en horsmakreel hebben aangevoerd.

| Tabel 9.2 Invoer van diepgevroren pelagische vis van omgevlagde schepen in tonnen | | |
|--|-------------|-------------|
| | 2005 | 2009 |
| Duitsland | 142.000 | 160.000 |
| Frankrijk | 54.000 | 22.000 |
| Groot Brittannië | 49.000 | 18.000 |
| Totaal deze landen | 245.000 | 200.000 |

Bron: Eurostat.

9.3 Markt

Ongeveer 95% van alle in Nederland verhandelde zeegevroren pelagische vis wordt geëxporteerd. Hierin hebben ten opzichte van 2005 geen grote verschuivingen plaatsgevonden. De resterende 5% wordt afgezet bij visverwerkende bedrijven in Nederland.

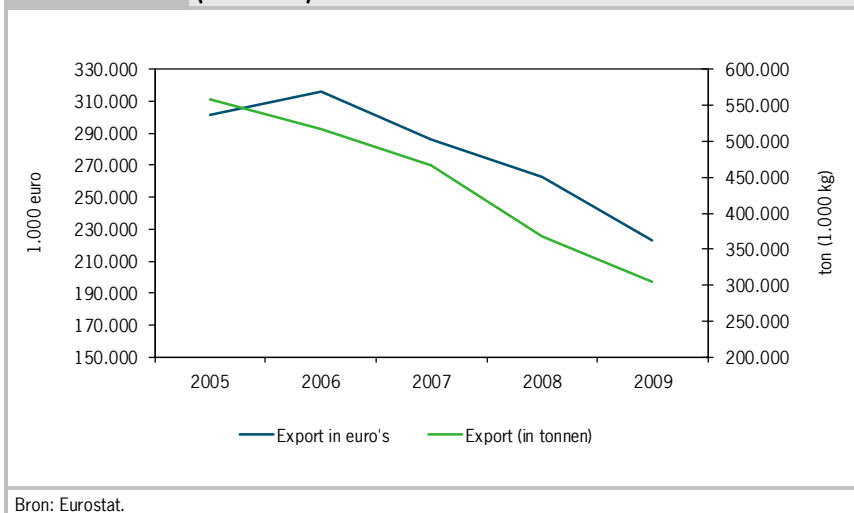
| Tabel 9.3 Export van diepgevroren pelagische vis in 2009 in tonnen | | | | | |
|---|-------------------|---------------|--------------|--------------|----------------------|
| | Bestemming | | | | |
| | Nigeria | Egypte | China | Japan | Totale export |
| Nederland | 91.000 | 86.000 | 45.000 | 19.000 | 300.000 |

Bron: Eurostat.

Tabel 9.3 geeft een overzicht van de belangrijkste bestemmingen van de Nederlandse export van zeegevroren pelagische vis. Nigeria en Egypte zijn de belangrijkste bestemmingen voor Nederlandse pelagische producten. In deze landen worden pelagische producten geconserveerd door ze te roken. Verder

zijn China en Japan nog steeds belangrijke markten. Vooral horsmakreel heeft een sterke marktpositie in Japan. Als gevolg van de dalende aanvoer van pelagische vis is ook de export behoorlijk teruggelopen. Vanaf 2006 is de Nederlandse export met meer dan 25% gedaald. De exportwaarde van haring, makreel, sardinella en blauwe wijting is allemaal gedaald. Alleen de exportwaarde van horsmakreel kende in deze periode een lichte groei.

Figuur 9.1 **Ontwikkeling Nederlandse pelagische export 2005-2009**
(mln. euro)



Ondanks een daling in het geëxporteerde volume steeg de waarde van de export in 2006 nog wel ten opzichte van 2005. Wel is de gemiddelde prijs voor alle geëxporteerde pelagische vis tussen 2005 en 2009 toegenomen.

9.4 Ontwikkelingen en perspectief

De daling van de TAC's in de afgelopen vijf jaar lijkt zich verder door te zetten, wat op termijn gevolgen kan hebben voor de inzet van de Nederlandse pelagische vloot. Trawlers blijven aan de kant voor onderhoud of worden meer seizoensmatig ingezet. De afgelopen jaren is echter aan een aantal trawlers al onderhoud gepleegd. Doordat de marktbehoefte op mondiaal niveau relatief stabiel blijft zouden de prijzen van pelagische vis kunnen stijgen. Ook de recente daling van de dollarkoers heeft tot gevolg dat pelagische visproducten uit de EU

relatief duurder worden. Bij een te hoog prijsniveau zou het denkbaar kunnen zijn dat bestaande afzetmarkten voor pelagische visproducten in vooral Afrika in de toekomst concurrentie krijgen van goedkope visproducten uit Azië. Een andere ontwikkeling is de toename van het aantal trawlers uit China, waardoor licenties en vangstrechten mogelijk duurder worden.

Certificering speelt in de belangrijkste afzetmarkten voor pelagische visproducten nog nauwelijks een rol. Wel is in 2010 de visserij op Atlantic-Scandian haring door schepen aangesloten bij de Pelagic Freezer-trawler Association (PFA) MSC gecertificeerd. Eerder was het MSC-label in 2008 al aan de visserijen van PFA-schepen op Noordzeeharing en makreel (Noordoostelijk deel van de Atlantische oceaan) toegekend.



10 Binnenlandse visgroothandel

10.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Onder de binnenlandse visgroothandel worden bedrijven verstaan die zich hebben toegelegd op de distributie van vis naar finale afnemers op de binnenlandse markt. Deze afnemers zijn de visdetailhandel, grootwinkelbedrijven en grootverbruik (horeca en kantines). De meeste bedrijven belevaren de visdetailhandel en horeca; de afzet naar grootwinkelbedrijven is in handen van enkele grote visgroothandels en een buitenlands bedrijf. In 2009 worden 54 bedrijven gecategoriseerd als binnenlandse visgroothandel. In 2005 waren dit nog 50 bedrijven. De stijging wordt waarschijnlijk veroorzaakt doordat een aantal kleine bedrijven die in 2005 in de categorie overige visverwerking en visgroothandel vielen, in 2009 als binnenlandse visgroothandel wordt aangemerkt. Groothandelsbedrijven die een compleet voedselassortiment aanbieden, waaronder vis, schaal en schelpdieren, zijn als overige visverwerking en visgroothandel opgenomen.

| Bedrijfsklasse | Ondernemingen in % (54 bedrijven) | Omzet in % (360 mln. euro) |
|-----------------------|--|---------------------------------------|
| 0-5 mln. | 43 | 11 |
| 5-10 mln. | 43 | 41 |
| 10-25 mln. | 10 | 17 |
| Groter dan 25 mln. | 6 | 31 |
| Totaal | 100 | 100 |

De omzet van de binnenlandse visgroothandel bedroeg in 2005 370 mln. euro. In 2009 is de omzet geraamd op 360 mln. euro. Ondanks het grotere aantal bedrijven is de omzet van de binnenlandse visgroothandel licht gedaald. Mogelijk hebben binnenlandse visgroothandelsbedrijven omzet verloren aan groothandelsbedrijven met een compleet voedselassortiment. Een andere verklaring is dat sommige visproducten, zoals diepvriesfilets of conserven, door finale afnemers direct worden geïmporteerd zonder tussenkomst van een binnenlandse visgroothandel.

Productie en verwerking

Het grootste deel van de verwerking vindt plaats binnen het eigen bedrijf (63%). Primaire verwerkingsactiviteiten (zoals fileren of roken) hebben deels al in een eerder stadium plaatsgevonden. De verwerkingsactiviteiten van deze bedrijven betreffen het ompakken van visproducten of verder gereed maken voor verkoop. Verder wordt bijna een kwart van de omzet aangekocht van andere bedrijven waar het product al is verwerkt. De overige producten worden verwerkt door gelieerde bedrijven in binnen- en buitenland. In 2005 werd 60% van de producten in eigen bedrijf verwerkt. De afgelopen jaren lijken er geen grote veranderingen in de productie en verwerking van de binnenlandse visgroothandel te hebben plaatsgevonden. Wel werd in 2005 nog 30% verwerkt door andere bedrijven.

| Tabel 10.2 Organisatie van verwerking en productie in % | |
|---|---------------------------------------|
| Locatie van verwerking | Omzet in % (360 mln. euro) |
| Verwerking in eigen bedrijf | 63 |
| Verwerking door gelieerde bedrijven | 13 |
| Verwerkt door andere bedrijven | 24 |
| Totaal | 100 |

Werkgelegenheid

De werkgelegenheid in de binnenlandse visgroothandel wordt geschat op ongeveer 900 fte. In 2005 bood deze sector werk aan 1.220 arbeidskrachten waarvan 1.055 vaste krachten. Hoewel een directe vergelijking niet gemaakt kan worden, lijkt er sprake van een teruggang in de werkgelegenheid. Zeker omdat het aantal bedrijven die zijn aangemerkt als binnenlandse visgroothandel zijn gestegen. De meeste werkgelegenheid zit bij ondernemingen met een omzet van tussen de 5 en 10 mln. euro.

| Tabel 10.3 Bedrijfsgrootte en werkgelegenheid in % | | |
|--|--|---|
| Bedrijfsklasse | Ondernemingen in % (54 bedrijven) | Werkgelegenheid in % (903 fte) |
| 0-5 mln. | 43 | 26 |
| 5-10 mln. | 43 | 34 |
| 10-25 mln. | 10 | 13 |
| Groter dan 25 mln. | 6 | 26 |
| Totaal | 100 | 100 |

10.2 Grondstofvoorziening

Er zijn onvoldoende gegevens om een betrouwbare onderverdeling te maken van de soorten die als grondstof voor de binnenlandse groothandel gebruikt worden. De belangrijkste producten zijn rond- en platvis, zalm (gerookt en vers), gekweekte vis, haring en garnalen.

10.3 Markt

92% van de omzet in 2009 bestaat uit producten die op de binnenlandse markt worden afgezet. In 2005 bestond 16% van de omzet uit export; in 2009 is dit aandeel gehalveerd (8%). Van de binnenlandse afzet bestaat 5% uit interne leveringen aan andere visverwerkende bedrijven en visgroothandelaren. 87% wordt afgezet bij de Nederlandse visdetailhandel, grootwinkelbedrijven en grootverbruik. De lichte daling van de interne leveringen kan verklaard worden als het gevolg van kortere ketens waarbij het aantal schakels naar de finale afnemer verminderd is.

| Tabel 10.4 Afzetmarkten voor de binnenlandse visgroothandel in % | |
|---|---------------------------------------|
| Afzetmarkt | Omzet in % (360 mln. euro) |
| Buitenlandse markt | 8 |
| Binnenlandse markt | 87 |
| Interne leveringen aan Nederlandse bedrijven | 5 |
| Totaal | 100 |

10.4 Ontwikkelingen en perspectief

De geïnterviewde bedrijven die actief zijn in de binnenlandse visgroothandel geven aan dat de marktpositie de afgelopen jaren relatief stabiel is gebleven of is verbeterd. Een aantal bedrijven geeft aan dat ook in deze sector sprake is van lagere marges op producten. Aangezien de interviews vooral met grotere bedrijven zijn gehouden, is het mogelijk dat voor een aantal kleinere bedrijven de genoemde ontwikkelingen niet overeenkomen met de huidige bedrijfssituatie.

| Tabel 10.5 Ontwikkelingen bedrijfsvoering laatste 5 jaar in % | | | |
|---|------------------|---------------|---------------------|
| | Verbeterd | Gelijk | Verslechterd |
| Grondstofvoorziening | 37 | 63 | 0 |
| Aanbod van personeel | 25 | 75 | 0 |
| Marges | 13 | 50 | 37 |
| Behaalde bedrijfswinst | 37 | 63 | 0 |
| Financiële situatie | 37 | 63 | 0 |
| Concurrentiepositie | 29 | 71 | 0 |

Volgens een aantal bedrijven heeft er de afgelopen jaren in de binnenlandse groothandel een clustering van groothandelsactiviteiten plaatsgevonden, waarbij een klein aantal bedrijven een relatief groot deel van de binnenlandse markt in handen heeft. Dit geldt vooral voor bedrijven die Nederlandse grootwinkelbedrijven beleveren.

Een positieve ontwikkeling is de verdere groei van de visconsumptie in 2009. De omzet van vis voor binnenshuis gebruik is in de periode 2005-2009 met 25% gestegen terwijl het aangekochte volume met 13% stijgt. Uit cijfers van het GfK blijkt dat bijna 75% van de aankopen van vis voor consumptie binnenshuis wordt gedaan bij het grootwinkelbedrijf. Volgens het GfK is het toegenomen aandeel van grootwinkelbedrijven vooral ten koste te gaan van het aandeel van de visdetailhandel en de ambulante handel. Wel lijkt de visdetailhandel in absolute zin te profiteren van de verder toegenomen consumptie (GfK, 2010). Het aantal bedrijven dat aan Nederlandse grootwinkelbedrijven levert is echter beperkt. De meeste binnenlandse visgroothandelaren lijken dus niet direct mee te kunnen profiteren van de stijging van de visconsumptie. Verder wordt ook genoemd dat voor kleinere bedrijven in de visgroothandel (en visdetailhandel) opvolging een probleem kan zijn.



11 Overige visverwerking en visgroothandel

11.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

In de voorgaande hoofdstukken zijn de verschillende specifieke sectoren van de Nederlandse visverwerking en visgroothandel beschreven. Behalve deze sectoren is er nog een groep van 64 bedrijven die worden gecategoriseerd als visverwerkend bedrijf of visgroothandel. Deze groep omvat groothandels die naast vis ook andere producten leveren aan horeca en grootverbruik, bedrijven die visproducten als bestanddeel (salades of kant-en-klare maaltijden) voor het eindproduct gebruiken, handelsbedrijven en diepvriesbedrijven. Sommige bedrijven beschikken over de capaciteit om visproducten te verwerken, maar er zijn ook bedrijven die zich alleen bezig houden met de handel in (geïmporteerde) visproducten. De omzet van deze bedrijven in 2009 wordt geschat op 460 mln. euro, terwijl de werkgelegenheid ongeveer 480 fte bedraagt.

Naast deze sector is er nog een grote groep bedrijven die niet als viswerker of visgroothandel staan geregistreerd maar betrokken zijn in de handel van visproducten. Deze bedrijven worden niet in dit onderzoek meegenomen.

11.2 Grondstofvoorziening

De bedrijven in deze sector zijn bij het betrekken van de grondstoffen gericht op geïmporteerde en bewerkte grondstoffen (filets) en minder afhankelijk van de aanvoer van Noordzeevis. De afhankelijkheid van geïmporteerde producten voor deze sector en voor de hele Nederlandse visverwerking is verder toegenomen (zie ook hoofdstuk 2). De toename heeft vooral betrekking op diepvriesproducten. De geïmporteerde waarde van diepgevroren filets en visvlees is ten opzichte van 2005 met meer dan 40% toegenomen (Taal et al., 2010).

11.3 Markt

Er zijn onvoldoende gegevens beschikbaar om de afzetmarkten van de bedrijven die in dit hoofdstuk zijn opgenomen in kaart te kunnen brengen. Naar schatting

wordt 80% van de omzet gehaald uit export. De overige 20% wordt afgezet op de binnenlandse markt waarvan 5% bestaat uit interne leveringen.

| Afzetmarkt | Omzet in % (460 mln. euro) |
|--------------------|---------------------------------------|
| Buitenlandse markt | 80 |
| Binnenlandse markt | 15 |
| Interne leveringen | 5 |
| Totaal | 100 |

11.4 Ontwikkelingen en perspectief

De bedrijven in deze deelsector die gegevens beschikbaar hebben gesteld geven aan dat, net als in andere sectoren, de marges op hun producten de afgelopen jaren zijn verslechterd of gelijk zijn gebleven. Over de ontwikkelingen in behaalde bedrijfswinst en financiële positie kunnen geen eenduidige uitspraken worden gedaan. De meeste bedrijven geven wel aan dat de vraag naar gecertificeerde producten door afnemers de afgelopen jaren is gegroeid. Door de toegenomen import van visproducten op de Nederlandse en Europese markt wordt een tekort aan grondstoffen niet als een toekomstige bedreiging ervaren.

12 Discussie

12.1 Onderzoeksmethodiek

Doel van deze studie is het in kaart brengen van de economische positie van de Nederlandse visverwerking en visgroothandel en het beschrijven van de belangrijkste ontwikkelingen. Voor het bepalen van deze economische positie is de beschikbaarheid van individuele bedrijfsgegevens van groot belang. Door het twee keer uitsturen van een vragenlijst en het nabellen van bedrijven zijn zoveel mogelijk bedrijfsgegevens verzameld. In het algemeen kan gesteld worden dat de response op de vragenlijst niet erg hoog was en ongeveer 15% bedraagt. Dit is een lager percentage in vergelijking met het onderzoek dat in 2001 is uitgevoerd en is vergelijkbaar met de response in 2006.

Verder zijn 20-25 interviews uitgevoerd en zijn van verschillende bedrijven gegevens uit het handelsregister van de Kamer van Koophandel gebruikt. De meeste benaderde bedrijven waren wel bereid tot medewerking aan een interview. De bedrijven die voor deze studie gegevens hebben aangeleverd, hebben gezamenlijk een aandeel van ongeveer 45% in de totale omzet van de Nederlandse visverwerking en visgroothandel.

De beschikbaarheid van individuele bedrijfsgegevens verschilt per deelsector. Uit de rond- en platvisindustrie zijn veel gegevens verkregen en is de response relatief hoog (25%). Voor de binnenlandse visgroothandel en de overige visverwerking en visgroothandel heeft het meer moeite gekost om informatie te verzamelen. De uiteindelijke response van de bedrijven in deze deelsectoren was dan ook relatief laag (10%). Wel zijn per deelsector de belangrijkste en grootste bedrijven geïnterviewd.

De verkregen bedrijfsgegevens zijn geaggregeerd tot een economisch overzicht per deelsector. Van de bedrijven waarvan geen bedrijfsinformatie is verkregen, zijn omzet en werkgelegenheid geschat op basis van de bedrijfsgrootte. Door deze schatting kunnen de economische kengetallen op (deel)sectorniveau in deze studie een onzekerheidsmarge bevatten van 10-20%. Dit is bijvoorbeeld terug te zien in de berekening van de Nederlandse exportwaarde in deze studie (2,0 mld.) die afwijkt van de berekende exportwaarde door het CBS (2,2 mld.).

Indien de response op de vragenlijst bij toekomstige onderzoeken nog lager uitvalt kan dit een probleem worden voor de betrouwbaarheid van de resultaten. Vooral deelsectoren met veel relatief kleine bedrijven die bestaan uit enkele werknemers hebben een laag responsepercentage. Voor deze groep bedrijven

is het invullen van een vragenlijst vaak tijdrovend, omdat ze verantwoordelijk zijn voor veel activiteiten binnen de bedrijfsvoering. Een kwalitatieve aanpak waarbij de nadruk meer op face-to-face interviews gelegd wordt kan de response bij toekomstige onderzoeken vergroten. Dit heeft echter wel gevolgen voor de doorlooptijd en het benodigde budget van een dergelijke studie.

12.2 Aantal bedrijven in de Nederlandse visverwerking en visgroothandel

De Nederlandse visverwerking en visgroothandel bestaat in 2009 uit 274 bedrijven. In 2005 waren er nog 291 geregistreerde visverwerkende bedrijven en visgroothandels. Ten opzichte van 2005 is het aantal bedrijven in 2009 met ongeveer 5% gedaald. Het aantal bedrijven per deelsector als aandeel in de totale sector is relatief stabiel gebleven. Alleen de overige visverwerking en visgroothandel (-9%) kent een significante daling in het aantal bedrijven. Een aantal bedrijven die in 2005 nog tot deze deelsector werden gerekend, zijn in dit rapport opgenomen in hoofdstuk vier als importeurs van vis en garnalen. Daarnaast wordt de daling van het aantal bedrijven in deze deelsector veroorzaakt door een aantal faillissementen, overnames, en het feit dat sommige bedrijven niet meer worden erkend als visverwerker of visgroothandel.

Literatuur

AIPCE-CEP, *Finfish study 2010*. AIPCE-CEP EU Fish processors and Traders Association, Brussels, 2010.

Dross, M., H. Acker, N. Schönherr, J.G.P. Smit en R. Beukers, *The impact of WTO and other trade negotiations on fisheries*. Report for the European Commission, Brussels, 2009.

GfK-panel services, *Ontwikkelingen vis, schaal- en schelpdieren Nederland 2009*. GfK, Dongen, 2010.

GfK-panel services, *Ontwikkelingen vis, schaal- en schelpdieren Nederland, samenvatting derde kwartaal 2010*. GfK, Dongen, 2010.

Nielsen, M., J.G.P. Smit en J. Guillen, 'Market integration of fish in Europe.' In: *American Journal of Agricultural Economics* 60 (2009) 2, pp. 367-385.

Smit, J.G.P., *De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel*. Rapport 2.06.13. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2006.

Smit, J.G.P en M.O. van Wijk, *De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel*. Rapport 2.01.10. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2001.

Taal, C., H. Bartelings, R. Beukers, A.J. Klok en W.J. Strietman, *Visserij in Cijfers 2010*. Rapport 2010-057. LEI, onderdeel van Wageningen UR, Den Haag, 2010.

Bijlage 1

Vragenlijst Nederlandse visverwerkende industrie en groothandel 2009

1 Algemeen

Naam Bedrijf:

Adres:

Postcode en Woonplaats:

Telefoon:

Contactpersoon enquête:

E-mailadres:

Was dit bedrijf in 2009 gelieerd aan een ander bedrijf of werkmaatschappij?

| | |
|--|-----------------------------|
| Aard van de verbinding | |
| Dit bedrijf is een dochteronderneming van: Naam moederbedrijf/werkmaatschappij | |
| Plaats van vestiging | |
| Dit bedrijf heeft de volgende dochterondernemingen in Nederland: | |
| Naam dochterondernemingen | Plaats van vestiging |
| | |
| | |

De vragen hebben betrekking op alle activiteiten die plaats vinden in de bedrijfsvestiging op het bovenstaande adres.

Indien uw opgave meer vestigingen omvat verzoeken wij u te vermelden welke andere vestigingen zijn meegenomen:

.....

2 Omzet

Welk percentage van uw totale bedrijfsomzet (euro's) bestond in 2009 uit groothandelsomzet in visproducten?

| | | |
|---|-------|---------|
| Groothandelsomzet in visproducten (<i>inclusief schaal- en schelpdieren</i>) | | Procent |
| Overige bedrijfsomzet (<i>bijvoorbeeld handel in andere levensmiddelen of visdetailhandel</i>) | | Procent |
| Totale bedrijfsomzet | 100 | Procent |

Wat was in 2009 het percentage van de volgende productgroepen in uw totale omzet in vis, schaal- en schelpdieren (euro's)?

| | | |
|---|-------|---------|
| Omzet in verse en diepgevroren Europese platvis | | Procent |
| Omzet in verse en diepgevroren niet-Europese platvis (yellowfin sole en dergelijke) | | Procent |
| Omzet in verse en diepgevroren rondvis | | Procent |
| Omzet in verse en diepgevroren tonijn en dergelijke | | Procent |
| Omzet in verse en diepgevroren zalm | | Procent |
| Omzet in verse en diepgevroren gekweekte vis anders dan zalm (pangasius en dergelijke) | | Procent |
| Omzet in zeegevroren pelagische vis (pakken haring, (hors)makreel, blauwe wijting, sardinella) | | Procent |
| Omzet in gerookte/gestoomde haring, makreel, sprot en dergelijke | | Procent |
| Omzet in gerookte zalm, paling, forel, en dergelijke | | Procent |
| Omzet in gezouten haring producten | | Procent |
| Omzet in zure haring producten | | Procent |
| Omzet in Noordzeegarnalen | | Procent |
| Omzet in andere garnalen | | Procent |
| Omzet in andere schaaldieren (kreeft, krab, langoustines en dergelijke) | | Procent |
| Omzet in levende of bevroren mosselen | | Procent |
| Omzet in oesters | | Procent |
| Omzet in andere levende, verse of bevroren schelpdieren | | Procent |
| Omzet in conserven of halfconserven van schelpdieren (mosselen, kokkels en dergelijke) | | Procent |
| Omzet in visconserven | | Procent |

| | | |
|---|-------|---------|
| Omzet in overige producten namelijk: | | Procent |
| Totale groothandelsomzet in vis-, schaal- en schelpdieren | 100 | Procent |

Waaruit bestond in 2009 uw groothandelsomzet (euro's) in vis, schaal- en schelpdieren naar presentatievorm en verpakkingstype?

| | | |
|---|-------|---------|
| Verse vis en filets, schaal- en schelpdieren los of in groothandelsverpakking * | | Procent |
| (Koel)verse vis en filets, schaal- en schelpdieren in consumentenverpakking * | | Procent |
| Diepvries vis en filets, schaal- en schelpdieren in groothandelsverpakking * | | Procent |
| Diepvries vis en filets, schaal- en schelpdieren in consumentenverpakking * | | Procent |
| Maaltijden en/of maaltijdcomponenten op basis van vis, schaal- of schelpdieren | | Procent |
| Half- en volconserven van vis, schaal- en schelpdieren (in blik, potten, marinades, salades en dergelijke) | | Procent |
| Overige namelijk: | | Procent |
| Totale groothandelsomzet in vis, schaal- en schelpdieren | 100 | Procent |

** inclusief gerookte producten en gezouten haring*

Wat was uw groothandelsomzet in vis, schaal- en schelpdieren?

| in 2008 mln. euro | in 2009 mln. euro | Eerste helft 2010 mln. euro |
|-----------------------------------|-----------------------------------|---|
|-----------------------------------|-----------------------------------|---|

Wat zijn uw verwachtingen van omzet en werkgelegenheid in 2010 in vergelijking met 2009? (juiste antwoord aankruisen)

| | Grote daling (meer dan 10%) | Lichte daling (minder dan 10%) | Ongeveer gelijk | Lichte stijging (minder dan 10%) | Grote stijging (meer dan 10%) |
|-----------------|-----------------------------------|--------------------------------------|-----------------|--|-------------------------------------|
| Omzet | | | | | |
| Werkgelegenheid | | | | | |

Wat was de totale waarde van uw inkoop (vis, schaal- en schelpdieren) in 2009?

| |
|-----------------------------------|
| In 2009 mln. euro |
|-----------------------------------|

3 Verwerking en Productie

Waar zijn de producten die uw bedrijf in 2009 verkocht verwerkt?
(in percentages van de omzet in euro's)

| | | |
|---|-------|---------|
| Verwerkt in eigen bedrijf | | Procent |
| Verwerkt in gelieerde (1) bedrijven in Nederland | | Procent |
| Gekocht van een ander bedrijf in Nederland | | Procent |
| Verwerkt in gelieerde (1) bedrijven in het buitenland | | Procent |
| Gekocht van een buitenlands bedrijf | | Procent |
| Overige namelijk: | | Procent |
| Totale groothandelsomzet in vis-, schaal- en schelpdieren | 100 | Procent |

(1) bedrijven waarmee een financiële verbinding bestaat

Hoeveel vis, schaal- en schelpdieren verwerkte en/of verhandelde uw bedrijf in 2009?
(op basis van het gewicht bij inkoop in tonnen)

| Totaal verwerkt in 2009 | Waarvan in Nederland aangevoerd | Waarvan afkomstig uit Importen |
|-------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| ton | ton | ton |

Kunt U een schatting geven van de bezettingsgraad van uw bedrijf in 2009?

| |
|---|
| In 2009 draaide uw bedrijf op % van de maximale capaciteit van gebouwen en machines |
|---|

4 Arbeid

Hoeveel arbeidskrachten stonden per 31.12.2009 op de loonlijst van uw bedrijf?
(deeltijdwerkers omrekenen naar volledige mensjaren/fte's)

| | | |
|--|-------|----------|
| Totale aantal arbeidskrachten op de loonlijst (inclusief directie) | | Personen |
| Waarvan voor direct productiewerk (direct productie werk: onder andere fileren, invriezen, verpakken enzovoort) | | Personen |
| Voor ondersteuning (administratie, verkoop enzovoort) | | Personen |
| Directie | | Personen |

Kunt U een schatting geven van de leeftijdssamenstelling van de werknemers die in 2009 werkzaam waren binnen uw bedrijf?

| | | |
|---------------------------------|-------|-------------------------------|
| In 2009 stonden op uw loonlijst | | werknemers jonger dan 25 jaar |
| | | werknemers tussen 25 en 45 |
| | | werknemers ouder dan 45 |

5 Markt

*Wat was de bestemming van uw producten in 2009?
(per bestemming het percentage in de totale omzet (euro's) vermelden)*

| Bestemming | Aandeel | |
|--|---------|---------|
| Buitenlandse (vis)verwerkende bedrijven | | Procent |
| Buitenlandse vis groothandel | | Procent |
| Andere groothandel in buitenland (importeur, agenten food, diepvries) | | Procent |
| Buitenlandse vis detailhandel | | Procent |
| Grootwinkelbedrijven in het buitenland (supermarkten) | | Procent |
| Grootverbruik in het buitenland (horeca, kantines, instellingen, catering) | | Procent |
| (Vis)verwerkende bedrijven in Nederland | | Procent |
| Vis groothandel in Nederland | | Procent |
| Overige groothandel in Nederland (levensmiddelen, diepvries enzovoort) | | Procent |
| Vis detailhandel in Nederland | | Procent |
| Grootwinkelbedrijven in Nederland (supermarkten) | | Procent |
| Grootverbruik in Nederland (horeca, kantines, instellingen, catering) | | Procent |
| Totale groothandelsomzet in vis, schaal- en schelpdieren | 100 | Procent |

*Wie of wat bepaalt voornamelijk de prijs in de afzetmarkt voor uw belangrijkste producten:
(één antwoord aankruisen)*

- belangrijke afnemers in binnen- of buitenland
- de afslagprijs in Nederland of buitenland of de prijs van uw leveranciers
- collega-verwerkende bedrijven in Nederland
- u zelf
- overige namelijk:

6 Veranderingen in de afgelopen 5 jaar

Hoe hebben de volgende factoren zich ontwikkeld bij Uw bedrijf?
(juiste antwoord aankruisen)

| Verandering | BETER | GELIJK | SLECHTER |
|--|-------|--------|----------|
| Aanbod van grondstof | | | |
| Aanbod van personeel | | | |
| De marge op uw producten | | | |
| Behaalde bedrijfswinst | | | |
| De financiële positie van het bedrijf | | | |
| Uw concurrentiepositie ten opzichte van buitenlandse collega's | | | |

7 Duurzaamheid

Wat is uw mening over de introductie van duurzaamheidskeurmerken (MSC, Friends of the Sea, RFS enzovoort) en de gevolgen voor Nederlandse verwerkers en/of groothandelaren?
(juiste antwoord aankruisen)

| | JA | NEE |
|--|----|-----|
| Heeft de introductie van duurzaamheidskeurmerken positieve gevolgen gehad voor uw onderneming? | | |
| Is de vraag van uw afnemers naar gecertificeerde producten de afgelopen vijf jaar toegenomen? | | |
| Is de vraag naar bepaalde producten afgenomen door kritiek op de vangstmethode? | | |
| Indien ja, welk product en welke vangstmethode?..... | | |

8 Afsluiting

Heeft u nog vragen en/of opmerkingen over dit onderzoek?

.....
.....

Het LEI ontwikkelt voor overheden en bedrijfsleven economische kennis op het gebied van voedsel, landbouw en groene ruimte. Met onafhankelijk onderzoek biedt het zijn afnemers houvast voor maatschappelijk en strategisch verantwoorde beleidskeuzes.

Het LEI is een onderdeel van Wageningen UR (University & Research centre). Daarbinnen vormt het samen met het Departement Maatschappijwetenschappen van Wageningen University en het Wageningen UR Centre for Development Innovation de Social Sciences Group.

Meer informatie: www.lei.wur.nl

