

**VAN DOORVOERLAND NAAR SERVICENETWERK; WELKE ROL IS VOOR AGROLOGISTIEK
NEDERLAND WEGGELEGD?**

F.P. Scheer, Wageningen UR Food & Biobased Research (Expertisegroep Supply Chain Management)

J. Groot, Wageningen UR Food & Biobased Research (Expertisegroep Supply Chain Management)

J. Snels, Wageningen UR Food & Biobased Research (Expertisegroep Supply Chain Management)

J. van der Vorst, Wageningen Universiteit (Vakgroep Logistics Decision & Information)

Het Agrologistieke speelveld

Het Nederlandse agro-cluster is een belangrijke peiler onder de Nederlandse economie. Haar netto export (export-import) bedraagt ruim 20 miljard euro en vertegenwoordigt circa 50% van de Nederlandse handelsbalans. Hierbinnen vervult de agrologistiek een belangrijke rol, zowel nationaal (toegevoegde waarde) als internationaal (doorvoer).

Dit sterke Nederlandse agro-cluster staat echter ook onder druk. Toenemende congestie en druk op de ruimtelijke omgeving zorgen ervoor dat verdere groei steeds moeilijker realiseerbaar wordt binnen de eigen landsgrenzen. Daarbij komt dat buitenlandse productie in termen van kosten voor arbeid, land en energie vaak beter scoren dan Nederland zodat een verschuiving van productie naar het buitenland plaatsvindt. Tenslotte zorgt schaalvergroting aan de productie- en afzetzijde (metname retail) ervoor dat productstromen steeds vaker rechtstreeks van bron naar bestemming (zonder tussenschakels of draaischijven) getransporteerd worden. De agrologistiek wordt dus steeds internationaler en Nederland moet zich heroriënteren op haar internationale rol, dit alles in combinatie met het verrijken van de eigen kracht van het nationale cluster.

Voor de b.v. Agro Nederland gaan we uit van een verbrede Greenport functie/locatie waar producten van diverse vers sectoren samenkomen (oftewel vers consolidatie, bewerking en distributie centra). Op deze wijze komt meer volume van agrarische producten bij elkaar waardoor de logistiek efficiënter en effectiever ingericht kan worden. Denk aan gebundelde stromen, multimodaal transport en bovenal internationale netwerken die logistieke hotspots verbinden. Bovendien biedt een dergelijke "verbrede" greenport de mogelijkheid om diverse vers stromen te verwerken tot samengestelde producten (meer toegevoegde waarde). Te denken valt aan maaltijdsalades waarin naast groenten en fruit ook vlees en zuivel producten zijn verwerkt. Verwacht wordt eveneens dat mondiale agrostromen aansluiting zullen vinden bij dikke logistieke stromen van niet agroproducten. De Nederlandse Greenports (tuinbouw) kunnen dus niet los worden gezien van overig agro, en agro niet los van non-food goederenstromen. Tenslotte speelt er ook de sterk groeiende vraag naar biobased fuels en biobased producten (Fibres) en de "competing claims" met feed (diervoeding), food en flower, oftewel interacterende F5 logistiek (Fivelog) van Food, Flower, Feed, (bio)Fuels en (bio)Fibres.

Doordat welvaartstijging zich manifesteert in Oost-Europa en de opkomende economieën in de BRIC landen (Brazilië, Rusland, India, China) zal dit ook een verschuiving geven in de afzetlocaties. Bovendien neemt de totale vraag toe door toegenomen welvaart en bevolkingsgroei.

Het samenkomen van alle vers stromen op bepaalde locaties is een logische logistieke ontwikkeling die gestuurd wordt door de ligging van grote bevolkingscentra (metropolen) en door de service eisen (responsiviteit, assortiment) die grote internationale afnemers vereisen.

Productie in zogenaamde Agri Business Parken vindt plaats op of dichtbij de Greenports, waarbij de diverse vers-clusters (inter)nationaal zijn verbonden. Transforum spreekt in dit kader van "metropolitan agriculture", meer dan de helft van de wereldbevolking woont in grote bevolkingscentra

gelegen in Delta's. Deze delta's zijn ook zeer geschikt voor productie. Kortom productie en afzet liggen voor een deel dicht bij elkaar (local-to-local) en zijn voor een deel globaal tussen de logistieke hotspots (global sourcing en distributie). Wat we zien is dat local-to-local, local-to-global en global-to-local onderling verbonden logistieke stromen zijn waaraan Wageningen UR Food & Biobased Research het concept Global-local verbonden heeft. De klantvraag naar een jaarrond en breed assortiment wordt door de supply chain belevend door middel van deze global-local stromen.

Tabel 1 geeft een overzicht van de (mega)trends in relatie tot de productie, afzet en logistieke ontwikkelingen.

(Mega)trends	Productie	Afzet	Logistieke ontwikkelingen
Klimaat-verandering, opkomende economieën.	Klimaat verandering. Wijziging productie locaties en productmix.	Opkomende economieën en groei wereldbevolking. Wijziging afzetlocaties en productmix. Totale vraag neemt toe door groeiende wereldbevolking.	Er ontstaan nieuwe logistieke hotspots die • mondiaal bron en bestemming verbinden (global) • De lokale thuismarkt bedienen (local)
Toename welvaart	Hogere eisen aan kwaliteit en borging. Jaarrond produceren. Seizoensinvloed minimaliseren	Jaarrond breed assortiment (gemak), meer vers (gezond)	Global-local Toename geconditioneerd transport Korte servicetijden, < 4 uur levertijd Hoogfrequente/kleinere leveringen. Streven naar lage out-of-stock <u>en</u> lage derving, dit bij een variabele vraag EN variabel aanbod (wisselend groeiseizoen)

Globalisering & liberalisering	Schaalvergroting. Grote telers coöperaties.	Afzet via de retail, jaarrond leveren	Mondiale sourcing en distributie. Rechtstreekse leveringen. Multimodaal transport
Competing Claims Food, Flower, Fuel, Feed, Fibre (F5)	Nieuwe toepassingen landbouw productie	Keuze voor meer afzetkanalen	Concurrentie EN onderlinge afhankelijkheid F5(*), organiseren van nieuwe F5 stromen
Duurdere hulpstoffen	Hogere kosten voor energie, land en arbeid	Hogere kosten voor bewerking, opslag en transport	Herontwerp en optimalisatie van productie en afzetketens. Nieuwe modaliteiten.
Technologie ontwikkeling	Betere product-kwaliteit beheersing	Gegarandeerde kwaliteit bij grote transportafstand	Container reefers met controlled atmosphere
Informatisering en digitalisering	Tracking&tracing	Transparante supply chain	Business Intelligence (ERP) systemen ketenbreed / snel / robuust

Tabel 1: Wereldwijde megatrends, effecten op productie en afzet en hoe de logistiek hierop inspeelt.

(*) F5 = Food, Flower, Feed, Fuel, Fibre

De *verbinding* tussen vers *clusters* in Nederland vindt plaats in een internationale wereld. Daarbij is de vraag hoe Nederland haar (inter)nationale logistieke *regie* positie kan versterken. Kan zij het sterke Nederlandse agro-cluster verbinden met internationale servicelocaties? De commissie Laarhoven spreekt in dit kader over het 4C concept, het Cross Chain Control Center.

Hierbij heeft de BV Nederland ook een morele verplichting zich sterk te manifesteren. Juist een sterk Nederlands cluster biedt de basis om deze kennis te exporteren naar andere metropolen zodat een wereldwijd logistiek Food&Flower&Feed&Fuel&Fibre systeem kan ontstaan (waarover Nederland regie kan voeren). Regie betekent *niet* dat Nederland alle logistieke activiteiten zelf uitvoert, transport en warehousing kan internationaal uitbesteed worden. Het betekent *we*/ dat zij inzicht heeft in alle wereldwijde vers stromen en hier qua organisatie, besturing en informatievoorziening het beste op inspeelt zodat internationale klanten de BV Nederland als toonaangevend ervaren. Uiteindelijk gaat het om een klantgedreven oplossing, duurzaam van bron naar bestemming. Dit kan geformuleerd worden in een missie voor de b.v. Agro Nederland

Missie voor de b.v. Agro Nederland:

Het ontzorgen van internationale klanten (*assortiment, service, kwaliteit*) met internationale agroproducten met een minimum aan kosten (*kilometers, derving, energie*) onder Nederlandse regie (*marktaandeel, werkgelegenheid, kenniseconomie*) waardoor de BV Nederland en de wereld een duurzame toekomst realiseren.

Toekomstige rollen b.v. Agro Nederland

Het huidige Nederlandse agro-cluster scoort sterk in termen van assortimentsbreedte en responsiviteit op de nabij gelegen exportmarkten (Duitsland, Frankrijk, Engeland). Daartegenover staat Nederland onder toenemende druk ten aanzien van kosten voor energie, grond, arbeid en transport, congestie- en milieu problematiek.

Daarbij komt dat buitenlandse productie in termen van kosten voor arbeid, land en energie vaak beter scoren dan Nederland zodat een verschuiving van productie naar het buitenland plaatsvindt. Tenslotte zorgt schaalvergroting aan de productie- en afzetzijde (metname retail) ervoor dat productstromen steeds vaker rechtstreeks van bron naar bestemming (zonder tussenschakels of draaischijven) getransporteerd worden, dus ook buiten Nederland om. De agrologistiek wordt dus steeds internationaler en Nederland moet zich heroriënteren op haar internationale rol, dit alles in combinatie met het versterken van de eigen kracht van het nationale cluster.

Om de positionering van de bv Nederland te verduidelijken geeft tabel 2 een overzicht van sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen voor drie logistieke grondvormen voor de bv Nederland.

1. Eén, het bestaande Nederlands export cluster met een krachtige draaischijf (doorvoer) en productie functie.
2. Twee, het alternatief van een local-to-local netwerk waarin lokale producten lokaal afgezet worden (met lokaal wordt in dit rapport bedoeld, nationaal, binnen landsgrenzen).
3. Drie, een gecombineerd servicenetwerk van een sterk Nederlands cluster in combinatie met buitenlandse vestigingen.

Logistieke aspecten in internationaal perspectief	Nederlands export cluster	Local-tot-local netwerk	Gecombineerd servicenetwerk
Assortiment; breed, innovatief	+	-	+ +
Responsiviteit	+/- (internationaal)	+(lokaal)	+ + (global-local)
Borging kwaliteit / verpakking	+	+ / -	+

Financiële afwikkeling	+	+ / -	+
Kosten; energie, grond, arbeid, transport	-	+	+
Congestie	-	+	+
Local-to-Local buiten Nederland	- -	+ +	++
Volledig agro-cluster/toegevoegde waarde	+ +	+ / -	+ + +
Overall waardering			
Sterkte	Sterke thuisbasis	Local-to-Local	Combinatie
Zwakte	Kosten, congestie	Organisatie	Coördinatiekosten
Mogelijkheden	Technologie	Internationaliseren	> Marktaandeel
Bedreigingen	< Marktaandeel	Concurrentie	Samenwerking

Tabel 2: Overzicht waardering voor 3 logistieke grondvormen.

Nederlands export cluster

Met alleen de eerste grondvorm verliest Nederland momenteel marktaandeel vanwege het stijgende aandeel rechtstreekse importen en het nog altijd grote aandeel van local-to-local. Om dit verlies te minimaliseren bieden technologische ontwikkelingen (Warmtekrachtkoppeling, klimaatregelsystemen in kassen, robotisering, ICT, RFID, etc.) een middel om productie en (arbeids)kosten in Nederland te minimaliseren. Daarnaast blijft het belangrijk dat Nederland over het volledige assortiment blijft beschikken zodat altijd aan de internationale vraag kan worden voldaan. Het sterke eigen cluster dient bovendien innovatief te blijven bij de ontwikkeling van nieuwe producten en activiteiten met toegevoegde waarde.

Local-to-Local netwerk

Een goed voorbeeld van de tweede logistieke grondvorm is Landgard, een landelijk dekkende organisatie van collectie en afzet in Duitsland voor bloemen&planten en groenten&fruit. De strategie van Landgard is tegenovergesteld aan die van de Nederlandse sierteelt en groente&fruit sector. De focus van Landgard ligt namelijk op collectie van regionale producten en regionale/landelijke afzet via een netwerk van Cash&Carry centra. Aanvullend op het lokale product wordt internationaal product geïmporteerd. Echter het aandeel handelsstromen (import/export) is beduidend kleiner dan de lokale stromen. Gezien de grote thuismarkt in Duitsland is dit een sterk alternatief. Het neemt ook niet weg dat Nederland een belangrijke rol speelt op de afzetmarkt Duitsland.

Deze tweede grondvorm biedt dus een goede basis voor landen met een grote thuismarkt waar tevens veel eigen productie plaatsvindt (Duitsland, Frankrijk). Het speelt in op het sentiment van lokaal product en is kostenefficiënt door minimale transportafstanden. In termen van het brede assortiment is er wel afhankelijkheid van buitenlandse importen. Grote internationale retailers zoeken bovendien toeleveranciers die hen ontzorgen, jaarrond het gehele assortiment voor meerdere landen.

Gecombineerd servicenetwerk

Voor Nederland biedt het binden van buitenlandse (lokale) stromen en rechtstreeks internationale importen een enorme uitdaging in termen van marktaandeel en klantenservice. Wanneer deze uitdaging verbonden wordt aan het sterke Nederlandse cluster spreken we van het gecombineerde servicenetwerk. Voor deze grondvorm introduceren we in deze paper de term '**global-local**', inspelen op zowel globale als lokale stromen. Global-local combineert Nederlandse export met rechtstreekse internationale import en bindt een deel van de local-to-local stromen. Bijvoorbeeld Nederlands product exporteren naar Duitsland, dit combineren met rechtstreekse import uit Italië en tevens een deel van de lokale productie uit Duitsland "verbinden".

Uitdagingen liggen er om de coördinatie tussen landen goed te organiseren. Dit vergt gestandaardiseerde informatie uitwisseling (kwaliteit, financiën etc) en vooral samenwerking met (inter)nationale producenten, handelaren en afnemers (retail, catering etc). Het opzetten van een Cross Chain Control Center waarbij internationale coördinatie kan plaatsvinden is aldus een belangrijke functie van het servicenetwerk.

Deze derde grondvorm van het gecombineerde servicenetwerk lijkt de beste kansen te bieden om een totaalassortiment tegen minimale kosten in meerdere landen af te leveren waardoor de klant het beste wordt bediend en voor Nederland het marktaandeel het grootst zal zijn. Voordat de stakeholders van de bv Nederland tot deze grondvorm besluiten is er behoefte aan een betere kwantificering / Business Case waarin nadere specificatie plaatsvindt van kansen en benodigde investeringen.

Business Case voor de b.v. Agro Nederland

Om de Business Case voor de b.v. Agro Nederland te kunnen beschrijven wordt er in deze paper achtereenvolgens op de volgende onderwerpen ingezoomd:

- Logistieke typering per agrosector.
- Huidige positie van Nederland in de EU en de wereld.
- Welke logistieke rol biedt de b.v. Agro Nederland het meeste perspectief

Typologieën per agrosector

Door de import, productie en export waarden cijfermatig weer te geven met daaraan toegevoegd een logistieke typering per sector kan gekomen worden tot een typologie. Binnen deze typologie vallen drie subgroepen te onderscheiden:

1. Sectoren met veel eigen productie ten behoeve van export aangevuld met doorvoer: Melkproducten, aardappelen, groenten, vlees, alcoholische dranken, snijbloemen.
2. Vooral op doorvoer gerichte sectoren: Fruit, plantaardige oliën, vis/zeevoedsel

- Sectoren vooral gericht op verwerking: Granen, oliehoudende gewassen, suiker en zoetstoffen, suikerhoudende gewassen

Sectoren waarin de volumes relatief klein zijn, zijn niet nader getypeerd, formeel een vierde subgroep.

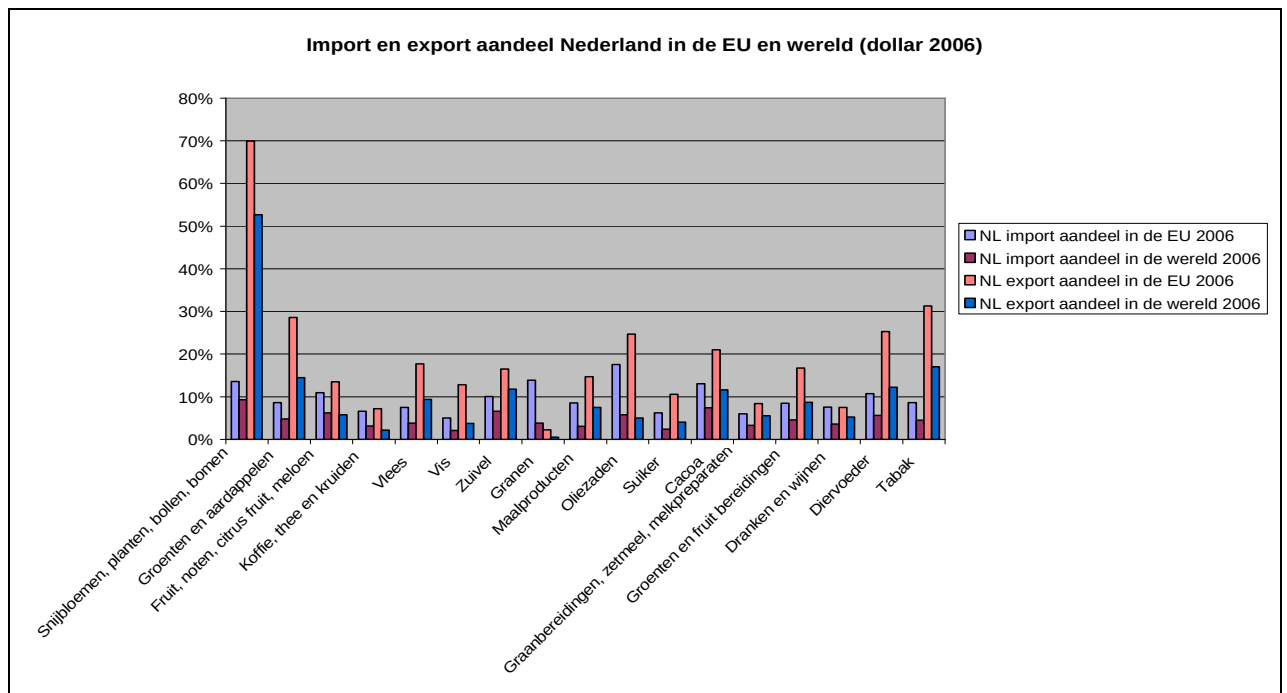
	NL import	NL productie	NL export	Typologie Positie Nederland
Melkproducten (excl. Boter)	5.4	11.1	8.5	Veel eigen productie tbv export aangevuld met doorvoer
Aardappelen	3.5	6.5	4.6	Veel eigen productie tbv export aangevuld met doorvoer
Groenten	1.8	3.8	4.3	Veel eigen productie tbv export aangevuld met doorvoer
Fruit, (excl. wijn)	5.7	0.6	3.4	Metname doorvoer
Plantaardige olien	3.0	1.2	2.7	Metname doorvoer
Vlees	0.9	2.2	2.1	Veel eigen productie tbv export aangevuld met doorvoer
Granen (excl. Bier)	8.4	1.9	2.1	Metname voor verwerking (veevoer, brood, bier etc)
Oliehoudende gewassen	6.6	0.0	1.9	Metname voor verwerking
Alcoholische dranken	0.6	2.5	1.4	Veel eigen productie tbv Nederlandse markt en export
Vis, Zeevoedsel	1.3	0.6	1.0	Metname doorvoer
Genotmiddelen	1.0	0.0	0.7	Relatief klein volume
Dierlijke vetten	0.4	0.5	0.6	Relatief klein volume
Suiker en zoetstoffen	0.6	1.9	0.5	Metname voor verwerking
Eieren	0.1	0.5	0.3	Relatief klein volume
Eetbaar slachtafval	0.1	0.1	0.2	Relatief klein volume
Boom noten	0.2	0.0	0.1	Relatief klein volume
Peulvruchten	0.3	0.0	0.1	Relatief klein volume
Specerijen	0.1	0.0	0.0	Relatief klein volume
Overige aquatische producten	0.0	0.0	0.0	Relatief klein volume
Suikerhoudende gewassen	0.0	6.2	0.0	Metname voor verwerking
Totaal volume (tonnen)	40.0	39.4	34.6	
Siergewassen (2006 miljoen euro)	0.7	5.0	6.1	Veel eigen productie tbv export aangevuld met doorvoer

Tabel 3: Typering per agrosector op basis van Nederlandse import, export en productie waarden (miljoenen ton, 2003; siergewassen miljoenen euro's, 2006), gesorteerd op exportvolume

Gemeten in volume bedraagt in 2006 de totale Nederlandse agrarische import 40 miljoen ton en de totale export 34,6 miljoen ton (tabel 3). Gemeten in dollars bedraagt de totale Nederlandse import 27,3 miljard dollar en de totale export 50 miljard dollar. Dit is respectievelijk 4,5% van de wereld import en 8,6% van de wereldexport (FAO, Comtrade, 2006). De dollarwaarden geven een beter beeld in termen van toegevoegde waarde dan op basis van volumewaarden.

Positie Nederland in de EU en de wereld

Na de typering per sector bekijken we nu welk aandeel Nederland inneemt in de internationale handel. Figuur 1 laat zien welk percentage Nederland inneemt van de import en export op EU en wereldschaal. Hieruit blijkt dat Nederland vooral erg sterk vertegenwoordigt is in de internationale bloemenhandel (70% binnen de EU). In de overige sectoren is het exportaandeel maximaal 30% op EU nivo en maximaal 15% op wereldschaal. Hoewel Nederland dus sterk internationaal vertegenwoordigt is, is ook duidelijk dat zij zeker niet de enige speler is in het internationale logistieke speelveld.



Figuur 1: Import en export aandeel van Nederland in de EU-15 en de wereld per agrosector (2006)

Bron: Comtrade en FAO

Kengetallen:

- Met 0,25% van de wereldbevolking produceert Nederland circa 0,5 volume% van de mondiale productie (volume 2003)
- Het Nederlands import aandeel in de wereld bedraagt 4,5% en 9,1% in de EU (dollar, 2006)
- Het Nederlandse export aandeel in de wereld bedraagt 8,6% en 17,4% binnen de EU (dollar, 2006).

Nederland presteert dus relatief goed.

- De EU produceert 9,7 volume% van de wereldproductie (volume, 2003)
- De EU import stromen vormen 49,1% van de wereldhandel (dollar, 2006)
- De EU export stromen vormen 49,5% van de wereldhandel (dollar, 2006)

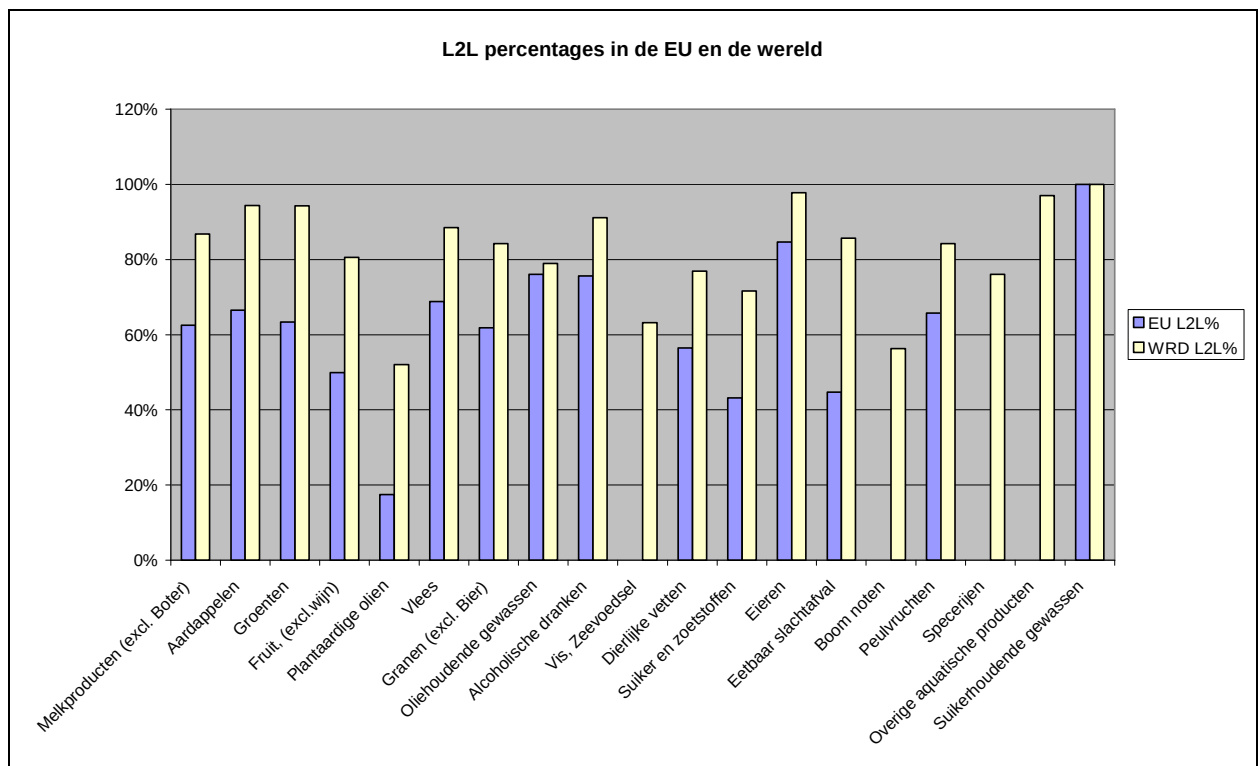
De positie van de EU in de internationale handel is groot ten opzichte van haar productievolume.

(Bron: FAO&Comtrade, dollar 2006).

Het aandeel van de internationale handelsstromen is beperkt ten opzichte van de lokale (nationale) productie die lokaal (in het eigen land) wordt afgezet (Local-to-Local = L2L). Nederland bezit 70% van alle Europese export stromen, echter dit is slechts 38% van de Europese afzet, oftewel 62% van de afzet wordt lokaal geproduceerd en afgezet

Figuur 2 laat zien dat een soortgelijke conclusie getrokken kan worden. Ondanks dat de aandacht vanuit het Nederlandse handelscluster vaak uitgaat naar (de groei van) globalisering zijn Local-to-

Local stromen nog *altijd* de basis van de wereldwijde voedsel en bloemen voorziening. Op wereldschaal is dit per deelsector meestal meer dan 80% en het gewogen gemiddelde bedraagt 88%! Hiermee is de term Global-local cijfermatig onderbouwd.



Figuur 2: Local-to-Local percentages van de totale afzet in de EU-15 en de wereld per agrosector.

Bron: FAO.

Verder valt op dat de L2L percentages binnen de EU lager zijn, gemiddeld 66%. Binnen de EU vindt er relatief meer onderlinge internationale handel plaats.

Toekomstige rollen

In eerder onderzoek (Florilog-Regie) is op basis van o.a. bovenstaande constatering onderzocht hoe de verhouding Global ten opzichte van L2L voor andere agrosectoren is. Vervolgens is de uitdaging deze export stromen met elkaar te integreren zodat de eindklant responsief van een volledig assortiment kan worden voorzien. Uit deze studie blijkt dat door het netwerk optimaal in te richten met servicelocaties in Europa en door alle transportstromen te bundelen er theoretisch 28% transportbesparing mogelijk is ten opzichte van de huidige logistieke inrichting. In de opgestelde business case is ervan uitgegaan dat minimaal 20% transportbesparing ook in de praktijk haalbaar wordt geacht.

Belangrijk bij een dergelijke keuze zijn de criteria die gehanteerd worden. Via het netwerk van onze (bedrijfs)contacten blijkt telkens weer dat de eindklant hierbij leidend moet zijn. Daar beslist immers

de consument over de productwaarde, het prijspeil en de aangeboden kwaliteit en service. En elke dag heeft zij de –vrijwillige– keuze uit Nederlands of een ander concurrerend product.

Bezien vanuit deze klantgedreven keten, heeft de eindklant vervolgens behoefte aan een jaarrond en breed assortiment, dus zowel lokale als internationale producten, optimale productkwaliteit en tegen minimale kosten. Voor een duurzame toekomst van de bv Nederland vertaalt klantgerichtheid zich in de prestatie indicatoren kosten, service, productkwaliteit en het (internationale) markt assortiment (marktaandeel). Voor de bepaling van de toekomstige rol van de b.v. Agro Nederland dringt zich de volgende vraag op:

Indien de klant en duurzaamheid leidend zijn bij de inrichting van een vitale Nederlandse agrologistieke functie, hoe ziet dan haar toekomstige(internationale) rol eruit

1. blijvende focus op haar sterkte exportpositie?
2. Focus op internationale local-to-local stromen?
3. Positie versterken in de internationale stromen die buiten Nederland om gaan.

Paradigma verandering:

Op basis van de analyse in deze paper betogen wij dat een *combinatie* van rollen 1, 2 en 3 de meeste perspectieven biedt:

- Optie 3, rechtstreekse internationale stromen nemen toe als gevolg van globalisering en vervallende handelsbelemmeringen.
- Optie 2, internationale local-to-local is een enorm potentieel aan marktaandeel (88% wereldwijd, 66% binnen de EU) en in termen van breed assortiment voorziening naar de eindklant. Daarbij hebben lokale-regionale producten een voordeel in termen van transportkilometers en lokale branding/imago.
- Optie 1, het sterke Nederlandse agro-cluster met haar grote export&doorvoer functie betekent een uitstekende uitgangspositie om zich verder te versterken door het binden aan optie 2+3.

Oftewel, blijvende aandacht voor het sterke Nederlandse export cluster (optie 1) met als toevoeging dat Nederland haar positie versterkt over rechtstreekse internationale importen (optie 3) en een deel van local-to-local stromen in het buitenland (optie 2). Juist de combinatie betekent dat Nederland de internationale regisseur van EU/wereld agrostromen kan zijn.

Daarbij komt dat internationale stromen en local-to-local het lokale Nederlandse netwerk ontzien in termen van filedruk, milieubelasting en de hogere kosten voor grond en arbeid. (zie tabel 2, hoofdstuk 2). Oftewel juist de toevoeging van deze nieuwe stromen maakt duurzame groei van het Nederlandse cluster mogelijk. Juist de combinatie van sterke thuisbasis met internationaal netwerk biedt de beste

kansen. Global-local is een echte paradigma verandering (hoe we naar de wereld om ons heen kijken).

Het internationale netwerk betekent ons inziens ook dat het Nederlands agro-cluster in de toekomst minder recessiegevoelig hoeft te zijn. De huidige hoge afhankelijkheid van doorvoer kan deels gecompenseerd worden met grip op local-to-local en rechtstreekse internationale importen! Tezamen met de stabiele consumentenvraag naar voedselproducten biedt dit bv Nederland een uitstekend "duurzaam" perspectief!

Conclusies en aanbevelingen

Terugkomend op de titel van deze paper; "Van doorvoerland naar servicenetwerk; welke rol is voor agrologistiek Nederland weggelegd?" kunnen we constateren dat Local-to-Local en rechtstreekse importen enorm perspectief bieden voor Nederland in termen van klantgerichtheid, marktaandeel, kosten, service en productkwaliteit. Vermindering filedruk en milieubelasting en toch duurzame (internationale) groei van het Nederlandse cluster. Het Global-local netwerk maakt de b.v. (Agro) Nederland bovendien minder recessiegevoelig, verminderde export stromen vanuit Nederland kunnen gecompenseerd worden met buitenlandse local-to-local en rechtstreekse importen.

Klantgedreven & Duurzaam =

Nederlandse exportstromen + doorvoer + rechtstreekse import + local- to-local
= GLOBAL-LOCAL

Aanbevelingen toekomstige rol van de b.v. (Agro) Nederland:

- Global-local netwerk vanuit een sterke Nederlandse thuisbasis: Een sterk export cluster in combinatie met een internationaal- en multimodaal transport netwerk.
- Cross Chain Clusters met multi-channel afzet: Agrosectoren hebben elkaar nodig om mondiale logistieke hotspots + multimodaal transport + retourlogistiek mogelijk te maken in termen van efficiency en toegevoegde waarde. Daarbij kan een ieder haar eigen klant kanalen op de meest duurzame wijze invullen. Duurzaam in termen van kosten, service, kwaliteit, CO2, marktaandeel en bestaansrecht.
- Verdere bundeling met non-agrostromen biedt nog meer kansen voor transport besparing en benutting van de retourlogistiek
- Mental Shift en modal shift: Er is sprake van een paradigma verandering, oftewel bewustwording en een mentale verandering zijn benodigd zodat de beoogde transitie werkelijkheid kunnen worden.