

# De Nederlandse voedingsmiddelen-industrie in haar markten

Tijdens het congres voor de levensmiddelenindustrie

'Spiegelbeeld en Toekomstbeeld' sprak

Prof. Dr. Ir. M. T. G. Meulenberg, hoogleraar marktkunde en marktonderzoek aan de Landbouwhogeschool te Wageningen, over bovenstaand onderwerp.

In 1980 bedroeg de jaaromzet van de Nederlandse voedings- en genotmiddelen-industrie bijna 54 miljard gulden en in 1982 al 64 miljard gulden, resp. 26,6 en 28,2% van de omzet van de nationale industrie.

Het aantal werkzame personen in de sector bedroeg in 1980 en 1982 resp. 143.500 en 138.000 personen. De investeringen vormen een belangrijk deel van de totale industriële investeringen in ons land. Opvallend is ook dat de Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie relatief meer in vervoersmiddelen investeert dan de overige Nederlandse industrie. De sector verbruikt verder grote hoeveelheden energiedragers, de sector is een belangrijke bron voor investeringen in vervoermiddelen, machines en gebouwen enz. Een andere algemene karakteristiek is de sterke oriëntatie op exportmarkten. Al met al vormt de voedings- en genotmiddelenindustrie een belangrijke en dynamische sector van onze economie.

Met het bovenstaande karakteriseerde Prof. Dr. Ir. M. T. G. Meulenberg, hoogleraar marktkunde en marktonderzoek in Wageningen, de betekenis van de sector voor onze nationale economie. Hij sprak hierover op het congres voor de levensmiddelenindustrie dat op 7 november jl. werd gehouden.

## Ontwikkeling van de vraag

De heer Meulenberg stelde vast dat de vraag naar voedingsmiddelen in de Europese Gemeenschap in de afgelopen jaren maar matig is gestegen. Bij zetmeelhoudende voedingsmiddelen is er sprake van een zekere stabilisatie, terwijl de vraag naar dierlijke eiwitten nog is toegenomen. Al met al is wel duidelijk dat de Westerse markt van voedingsmiddelen geen spectaculaire groei-mogelijkheden meer biedt. Dit in tegenstelling tot de markten in ontwikkelingslanden. De mogelijkheden voor de Nederlandse voedingsmiddelenindustrie aldaar zijn echter sterk afhankelijk van de koopkracht en van de ontwikkeling van de landbouw in de betreffende landen. De verwachte rustige groei in de vraag naar voedingsmiddelen sluit evenwel dynamiek in de markten niet uit, aldus de inleider. Wel zal er bij deze geleidelijke groei een sterke concurrentie om het marktaandeel ontstaan. Van belang is ook het optreden van een aantal veranderingen in inkomen en van

demografische aard. Zo zijn er aanwijzingen dat de differentiatie in besteedbaar inkomen enigszins toeneemt als gevolg van het aantal huishoudens dat is aangewezen op enerzijds een sociale uitkering en anderzijds een toegenomen aantal tweeverdieners. Segmentatie naar prijsbewuste en kwaliteitsbewuste kopers krijgt hierdoor nog meer betekenis.

Belangrijk is ook de toenemende vergrijzing van onze bevolking. Zo voorziet het Sociaal Cultureel Planbureau dat de leeftijdsgroep van nul tot 19 jaar in de periode 1950 tot 2030 zal dalen van 37 tot 22% van de totale beroepsbevolking, terwijl de leeftijdsgroep van 65 jaar en ouder over dezelfde periode zal oplopen van 8 tot 22%. Dit heeft uiteraard gevolgen voor het koop- en verbruiksgegedrag. Een andere belangrijke demografische ontwikkeling tenslotte is de groeiende betekenis van ethnische minderheden; van 447.000 in 1983 tot 540.000 naar verwachting in 1990.

Sprekende over de ontwikkelingen in koop- en verbruiksgegedrag stelde de heer Meulenberg vast dat culturele ontwikkelingen zoals onder meer de milieubeleving, de waardering van gezondheid en van het natuurlijke in produkten belangrijk kunnen zijn voor de evolutie van de voedselconsumptie door de Nederlandse consument. In welke mate dit het geval is is evenwel moeilijk te traceren. Gesteld kan worden dat bijv. smaak een belangrijk criterium is voor voedselkeuze, hoewel er ook voedingsmiddelen zijn waarbij gezondheid zeer belangrijk is. Zo werd bij een nationaal consumentenonderzoek smaak als één van de twee belangrijkste verbruiksredenen genoemd en het argument gezondheid slechts door 30%. Bij consumenten van vetarme melk lagen deze percentages juist andersom. De betere opleiding van consumenten en de groeiende voorlichting over voeding zal vermoedelijk oorzaak zijn dat consumenten meer gezondheidsbewust worden in hun voeding. Uiteraard bieden, aldus de hoogleraar, ook culturele veranderingen ten aanzien van levensstijl zoals meer buitenshuis werkende vrouwen, meer vrije tijd, meer hobby's en vakantie nieuwe mogelijkheden aan producenten om specifieke marktsegmenten te ontwikkelen. Hij wees er verder op dat een permanente bewaking en regelmatige bijstelling van produkten op basis van consumentenonderzoek wenselijk zijn omdat weinig

nieuwe voedingsmiddelen door een technologische voorsprong of door patenten over langere termijn van een overheersende marktpositie verzekerd zijn. Consumententrouw wordt bevorderd door met een produkt zo goed mogelijk in te spelen op de wensen en behoeften van een gekozen doelgroep als wordt ingespeeld op het realiseren van een algemeen zo hoog mogelijk kwaliteitsniveau. Verder kan het goed worden ondersteund door een merkenpolitiek.

## Concurrentiepositie

De Nederlandse voedingsmiddelenindustrie is sterk exportgericht. Zo werd in de jaren 1975, 1979 en 1982, resp. 63, 66 en 66% van de totale export van landbouwprodukten en voedingsmiddelen door de sector gerealiseerd. Het illustreert dat de bedrijfstak haar rol in de groeiende agrarische export heeft weten te behouden.

Ook in 1983 en 1984 meldt het Centraal Planbureau aanmerkelijke groeipercentages in de export van voedings- en genotmiddelen in ons land. De exportmogelijkheden zijn aanzienlijk vergroot door de open EEG-markt, maar dit leidt ook tot meer concurrentie van buitenlandse ondernemingen. Zo konden diverse EEG-landen geleidelijk substantiële exporten ontwikkelen. Het gevolg is dat de Nederlandse levensmiddelenindustrie thans ook op haar binnenlandse markt geconfronteerd wordt met concurrentie van Westduitse vleeswaren, Belgische consumptiemelk, Franse zuivelprodukten en groentenconserveren enz. De verwachting is dat deze ontwikkeling zich bij verdere vergroting van de EEG zal voortzetten. De grote variatie in buitenlandse concurrenten en de grote diversiteit in de Nederlandse sector maakt het maken van een sterkte/zwakte analyse moeilijk. Prof. Meulenberg citeerde ook een aantal onderzoeken en stelde onder meer vast dat deze uitwijzen dat de ontwikkelingen op het gebied van automatisering, produktontwikkeling, informatiegebruik en sociaal beleid in de ondernemingen in de toekomst aan de factor arbeid in de bedrijfstak hoge eisen zullen stellen. Gebleken is dat de opleidingsgraad van de werknemers in de Nederlandse voedingsmiddelen- en genotmiddelenindustrie lager is dan gemiddeld voor alle industriële activiteiten tezamen in ons land. Echter, niet de relatieve positie ten opzichte van andere Nederlandse industrieën is in de concurrentiestrijd van belang maar die ten opzichte van buitenlandse voedingsmiddelenindustrieën. Hoewel gegevens in dit opzicht niet werden verstrekt werd wel vastgesteld dat de kwaliteit van het onderwijs van groot belang is voor de kwaliteit van de arbeid. Een regelmatige dialoog tussen voedings- en genotmiddelenindustrie enerzijds en een relevante onderwijsinstelling is hiertoe van grote betekenis. Betrekkelijk ongunstig ten opzichte van de andere EEG-landen zijn in ons land de uurloonkosten. Een positieve ontwikkeling

kan genoemd worden dat de loonkosten per eenheid in 1983 en 1984 in ons land minder stegen dan in het totaal van de EEG en in de Verenigde Staten en Japan. Een bekend verschijnsel is ook dat in de voedingsmiddelenindustrie veel midden- en kleinbedrijven voorkomen, terwijl anderzijds de concentratie verder voortschrijdt. Een voorbeeld van dit laatste vormt de zuivelindustrie. Naast grootschalige volumeproductie kent de sector productie van speciale producten op kleine schaal. Prof. Meulenbergh heeft de indruk dat in laatstgenoemde sector, steunend op een door de jaren heen verworven ambachtelijk vakmanschap, de Nederlandse voedingsmiddelenindustrie minder te bieden heeft dan de buitenlandse. Als voorbeeld noemde hij Franse wijn en Westduitse vleeswaren. Verticale integratie tenslotte als concurrentiefactor lijkt in Nederland even sterk, zo niet meer ontwikkeld dan in vele andere Westeuropese landen. Een positief punt noemde hij de grote betekenis van de coöperatieve onderneming in de Nederlandse voedingsmiddelenindustrie. Hierdoor wordt een relatie tussen grondstoffenproducent en verwerker van de grondstof gelegd die in beginsel een goede afstemming tussen het beleid van beide partijen kan bevorderen.

### Infra-structuur

De Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie heeft door de infra-structuur waarbinnen zij opereert sterke punten. In de eerste plaats steunt zij op landbouwproducten die van uitstekende kwaliteit zijn. Voor alle industrieën geldt ook dat zij kunnen steunen op de bekwaamheid van de Nederlandse handelsondernemingen om in de wereldmarkt op concurrerende wijze grondstof te verwerken. Ook de toeleverende industrie is voor haar taak berekend. In een aantal sectoren evenwel is de nationale industrie van machines en apparaten achtergebleven bij de expansie van de voedingsmiddelenindustrie. Een voorbeeld lijkt de zuivelsector. Hoewel hier toeleverende industrieën voldoende internationaal gespreid zijn om van de nieuwste ontwikkeling snel te kunnen profiteren, lijkt het gemis van een sterke nationale industrie een concurrentienadeel voor de export van agro-systemen. Qua afzet heeft de Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie een infra-structuur die de concurrentiekracht ten opzichte van de buitenlandse producenten versterkt: gunstige ligging ten opzichte van bevolkingscentra, omvang en internationale ervaring van Nederlandse transportondernemingen, sterke internationale ontwikkelde groot-handelsondernemingen en internationaal een ruim vertakt bankwezen.

### Mogelijkheden voor concurrentieversterking

Concurrentie-nadeel kan bijvoorbeeld

ontstaan door een relatieve achteruitgang in de kwaliteit van de arbeid, in de geavanceerdheid van processen en producten en in de ontwikkeling van milieukosten. Deze ontwikkelen zich vaak geleidelijk en zijn vaak alleen geleidelijk terug te draaien. Tijdige onderkenning is daarom van het grootste gewicht, aldus de hoogleraar. Hij had overigens de indruk dat onze concurrentiekracht groeit; naast de invloed van de EEG noemde hij de positieve invloed van de opgetreden concentratie in de geparalleliseerde levensmiddelen-detailhandel en bijvoorbeeld het streven om het aanbod over meer markten te spreiden. Zeer belangrijk is ook marktinnovatie, daarbij dient voldoende onderzoek te worden verricht om fundamentele vernieuwingen in producten en productieprocessen tijdig door te voeren. Grote internationaal gerichte ondernemingen hebben vaak een aanzienlijke onderzoekscapaciteit in de eigen onderneming beschikbaar. Middelgrote en kleine ondernemingen zijn in dit opzicht vaak afhankelijk van collectief onderzoek gefinancierd door een groep ondernemingen, door de bedrijfstak als geheel en door de overheid. Goed fundamenteel onderzoek blijft absoluut noodzakelijk voor het verzekeren van een geavanceerde productie en produktontwikkeling. De Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie zal immers in de toekomst steeds meer kennis gaan exporteren in de vorm van hogere toegevoegde waarde in haar producten, 'meer convenience, hogere kwaliteit, maar ook in de vorm van licenties en systemen, eventueel gekoppeld aan producten'. Naast goed koopmanschap zal verder veel aandacht moeten worden besteed aan marktstrategie op exportmarkten.

### Conclusies

Wij willen besluiten met een aantal conclusies:

- de Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie is in het algemeen een dynamische sector van de Nederlandse economie;
- de Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie zal op ontwikkelingen bij de consumenten, zoals betere opleiding, meer vrije tijd, meer buitenshuis werkende huisvrouwen, vergrijzing van de bevolking, gematigde inkomens en andere inkomensverhoudingen, moeten inspelen door de ontwikkeling van passende produkt/prijscombinaties voor interessante doelgroepen: marktsegmentatie wordt nog belangrijker als marketingstrategie, het is van groot belang om binnen het gekozen marktsegment een zo goed mogelijke kwaliteit te realiseren;
- de Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie bezit in het algemeen geen fundamenteel zwakke eigenschappen ten opzichte van de buitenlandse concurrentie. Nadelen kunnen worden genoemd de relatief hoge loonkosten en het bezit van minder ambachtelijk vakmanschap. Voordelen zijn de gunstige infra-structuur en de aan-

trekkelijke geografische ligging;

- de concurrentiepositie van de bedrijfstak zal regelmatig door een goed concurrentie-informatiesysteem moeten worden aangepast;
- het produktbeleid zal veel zorg moeten besteden aan de uitbouw van succesvolle producten en produktconcepten. Marktinnovatie is voor succesvol gebleken producten erg belangrijk;
- de industrie zal steeds meer kennis exporteren in de vorm van meer produktconvenience, produktkwaliteit maar ook door de verkoop van licenties en van deelname aan de verkoop van agro-systemen;
- in de relatie tussen de individuele voedings- en genotmiddelenindustrieën en levensmiddelen-detailhandel dienen zich regelmatig marketingvraagstukken aan. De voedings- en genotmiddelenindustrie als collectief heeft ten opzichte van de levensmiddelen-detailhandel een marketingtaak van algemeen karakter;
- het stimuleren en ondersteunen van de marktactiviteiten van de voedings- en genotmiddelenindustrie door de overheid en produktschappen zou men kunnen opvatten als een 'marketing-service' aan deze industrie. De vormgeving aan deze marketingdienstverlening vanuit het marketingconcept bevordert een logische samenhang tussen uitbouw/aanpassing van dergelijke ondersteunende activiteiten van overheid en produktschappen.

vdB

## Invoer Finse kaas

In schriftelijke vragen aan de Europese Commissie heeft de heer Andrew Searce (Engeland), lid van het Europees Parlement, inlichtingen gevraagd over de vergroting van het invoercontingent voor Finse kaas, nu de markt voor kaas momenteel overvoerd is met kaas van producenten uit de Gemeenschap. De Commissie deelt terzake mee dat de tijdelijke invoerregeling geldt tot eind van dit jaar, doch dat het in het belang van de Gemeenschap is deze regeling ook na 31 december te handhaven. Indien de regeling zou worden beëindigd, zou de Gemeenschap zich opnieuw bevinden in de contractuele situatie (verplichtingen ingevolge de GATT en de bilaterale overeenkomsten), die vóór de regeling (tot en met 31 december 1984) bestond en zou zij bovendien Finland moeten compenseren voor de concessies die zijn ingetrokken naar aanleiding van de toetreding van Griekenland. De Commissie deelt verder mee dat de wijzigingen in de bestaande overeenkomst vrij beperkt zijn. Voor 1984 bedraagt de extra verhoging van de invoer in de Gemeenschap slechts 500 ton. Voor de Gemeenschap staan daar een verhoging met 250 ton en een extra verlaging van de Finse invoerrechten tegenover.