



# De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel

Economische analyse van de sector, ontwikkelingen en trends

Rik Beukers



LEI

WAGENINGEN UR



---

# De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel

Economische analyse van de sector, ontwikkelingen en trends

Rik Beukers

LEI Wageningen UR  
Wageningen, juni 2015

---

REPORT  
LEI 2014-026  
ISBN 978-90-8615-709-9

---

Beukers, Rik, 2015. *De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel; Economische analyse van de sector, ontwikkelingen en trends*. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Report 2014-026. 84 blz.; 20 fig.; 44 tab.; 7 ref.

This study provides insight in the economic situation of the Dutch fish processors and wholesalers, by conducting an analysis of the economic performance of the sector and the identification of the main developments. In 2013 the total turnover of all Dutch fish processors and wholesalers was 3.6 billion euro; a growth of 7% compared to the turnover in 2009. 70% of the total turnover of the Dutch fish processing industry and fish wholesalers was realised on foreign markets, while 30% was realised on the domestic market.

Dit onderzoek geeft inzicht in de economische situatie van de visverwerkende industrie en visgroothandel in Nederland door een analyse van de economische structuur van de sector en de belangrijkste ontwikkelingen. De bedrijven in de visverwerkende industrie en visgroothandel hadden in 2013 een gezamenlijke omzet van 3.6 miljard euro; een groei van 7% ten opzichte van de omzet in 2009. 70% van de totale omzet van Nederlandse visverwerkende bedrijven en visgroothandels werd behaald uit export; 30% werd gerealiseerd op de binnenlandse markt.

Key words: fish processing, fish wholesalers, turnover fish processing industry, employment fish processing industry, import and export fish products

Dit rapport is gratis te downloaden in het E-depot <http://edepot.wur.nl> of op [www.wageningenUR.nl/lei](http://www.wageningenUR.nl/lei) (onder LEI publicaties).

© 2015 LEI Wageningen UR

Postbus 29703, 2502 LS Den Haag, T 070 335 83 30, E [informatie.lei@wur.nl](mailto:informatie.lei@wur.nl),  
[www.wageningenUR.nl/lei](http://www.wageningenUR.nl/lei). LEI is onderdeel van Wageningen UR (University & Research centre).



LEI hanteert voor haar rapporten een Creative Commons Naamsvermelding 3.0 Nederland licentie.

© LEI, onderdeel van Stichting Dienst Landbouwkundig Onderzoek, 2015

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

Het LEI aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen.

Het LEI is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

LEI 2014-026 | Projectcode 2282600034

Foto omslag: Hollandse Hoogte / Joost Hoving

---

# Inhoud

|                                                                      |           |
|----------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Preface</b>                                                       | <b>5</b>  |
| <b>Summary</b>                                                       | <b>7</b>  |
| S.1 Key findings                                                     | 7         |
| S.2 Complementary findings                                           | 7         |
| S.3 Method                                                           | 8         |
| <b>Samenvatting</b>                                                  | <b>9</b>  |
| S.1 Belangrijkste uitkomsten                                         | 9         |
| S.2 Overige uitkomsten                                               | 9         |
| S.3 Methode                                                          | 10        |
| <b>1 Inleiding en methode</b>                                        | <b>11</b> |
| 1.1 Inleiding                                                        | 11        |
| 1.2 Methode                                                          | 11        |
| 1.3 Leeswijzer                                                       | 12        |
| <b>2 Overzicht van de visverwerkende industrie en visgroothandel</b> | <b>15</b> |
| 2.1 Structuur van de sector                                          | 15        |
| 2.1.1 Aantal bedrijven en omzet                                      | 15        |
| 2.1.2 Omzetverwachting 2014                                          | 16        |
| 2.1.3 Bedrijfsgrootte                                                | 16        |
| 2.1.4 Omzet en bedrijven per locatie                                 | 17        |
| 2.2 Werkgelegenheid                                                  | 18        |
| 2.2.1 Aantal arbeidsplaatsen en fte                                  | 18        |
| 2.2.2 Samenhang omzet en werkgelegenheid                             | 19        |
| 2.3 Grondstofvoorziening                                             | 19        |
| 2.3.1 Nederlandse aanvoer                                            | 19        |
| 2.3.2 Import                                                         | 21        |
| 2.3.3 Productie en verwerking                                        | 22        |
| 2.4 Afzetmarkt                                                       | 22        |
| 2.4.1 Export                                                         | 22        |
| 2.4.2 Binnenlandse markt                                             | 24        |
| 2.4.3 Afzetkanalen                                                   | 25        |
| 2.5 Trends en ontwikkelingen                                         | 25        |
| 2.5.1 Ontwikkelingen                                                 | 25        |
| 2.5.2 Perspectief                                                    | 26        |
| <b>3 Rond- en platvis</b>                                            | <b>29</b> |
| 3.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid                       | 29        |
| 3.2 Grondstofvoorziening                                             | 29        |
| 3.3 Afzetmarkt                                                       | 31        |
| 3.4 Ontwikkelingen en perspectief                                    | 35        |
| <b>4 Importeurs</b>                                                  | <b>39</b> |
| 4.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid                       | 39        |

---

|                   |                                                |           |
|-------------------|------------------------------------------------|-----------|
| 4.2               | Grondstofvoorziening                           | 39        |
| 4.3               | Afzetmarkt                                     | 42        |
| 4.4               | Ontwikkelingen en perspectief                  | 44        |
| <b>5</b>          | <b>Noordzeegarnalen</b>                        | <b>47</b> |
| 5.1               | Structuur van de sector en werkgelegenheid     | 47        |
| 5.2               | Grondstofvoorziening                           | 47        |
| 5.3               | Afzetmarkt                                     | 48        |
| 5.4               | Ontwikkelingen en perspectief                  | 49        |
| <b>6</b>          | <b>Haring</b>                                  | <b>51</b> |
| 6.1               | Structuur van de sector en werkgelegenheid     | 51        |
| 6.2               | Grondstofvoorziening                           | 51        |
| 6.3               | Afzetmarkt                                     | 52        |
| 6.4               | Ontwikkelingen en perspectief                  | 54        |
| <b>7</b>          | <b>Gerookte zalm en paling</b>                 | <b>57</b> |
| 7.1               | Structuur van de sector en werkgelegenheid     | 57        |
| 7.2               | Grondstofvoorziening                           | 57        |
| 7.3               | Afzetmarkt                                     | 58        |
| 7.4               | Ontwikkelingen en perspectief                  | 59        |
| <b>8</b>          | <b>Schelpdieren</b>                            | <b>61</b> |
| 8.1               | Structuur van de sector en werkgelegenheid     | 61        |
| 8.2               | Grondstofvoorziening                           | 61        |
| 8.3               | Afzetmarkt                                     | 63        |
| 8.4               | Ontwikkelingen en perspectief                  | 65        |
| <b>9</b>          | <b>Pelagische vissoorten</b>                   | <b>67</b> |
| 9.1               | Structuur van de sector en werkgelegenheid     | 67        |
| 9.2               | Grondstofvoorziening                           | 67        |
| 9.3               | Afzetmarkt                                     | 68        |
| 9.4               | Ontwikkelingen en perspectief                  | 70        |
| <b>10</b>         | <b>Visgroothandels</b>                         | <b>73</b> |
| 10.1              | Structuur van de sector en werkgelegenheid     | 73        |
| 10.2              | Grondstofvoorziening                           | 74        |
| 10.3              | Afzetmarkt                                     | 74        |
| 10.4              | Ontwikkelingen en perspectief                  | 74        |
| <b>11</b>         | <b>Overige visverwerking en visgroothandel</b> | <b>77</b> |
| 11.1              | Structuur van de sector en werkgelegenheid     | 77        |
| 11.2              | Grondstofvoorziening                           | 77        |
| 11.3              | Afzetmarkt                                     | 77        |
| 11.4              | Ontwikkelingen en perspectief                  | 78        |
| <b>12</b>         | <b>Verantwoording</b>                          | <b>79</b> |
| 12.1              | Verantwoording van onderzoeksmethodiek         | 79        |
| <b>Literatuur</b> |                                                | <b>81</b> |

---

# Preface

By commission of the Dutch Fish Product Board, LEI Wageningen UR carried out research into the Dutch fish processing industry and fish wholesalers. This report describes the economic situation of the fish processing industry and fish wholesalers in the Netherlands and the status quo of the various subsectors. The report builds on previous research that took place in 2006 and 2011, also by commission of the Dutch Fish Product Board.

This study would not have been possible without the cooperation of the fish processing companies and fish wholesalers. Consequently, I would like to express my gratitude to all the companies in the sector that contributed to the completion of this report by providing data and devoting time to interviews. I would also like to thank the Dutch Fish Product Board and the Dutch Fish Federation for assisting with the research.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L.C. van Staalduinen', written in a cursive style.

Ir. L.C. van Staalduinen  
Director General LEI Wageningen UR



# Summary

## S.1 Key findings

### Turnover of Dutch fish processing industry and fish wholesalers increases by 7 %

Between 2009 and 2013 the turnover of the Dutch fish processing industry and fish wholesalers increased by 14% nominally. Corrected for inflation, the growth in turnover amounted to 7%. In 2013 the total turnover of all fish processing companies and wholesalers in the Netherlands was €3.6bn. A total of 286 Dutch companies were regarded as processor or wholesaler of fish and shellfish. The total level of employment of all companies has been estimated at 7,085 jobs and 6,100 FTEs. The number of FTEs grew by 10% between 2009 and 2013.

The growth in turnover of the fish processing industry and fish wholesalers has mainly been propelled by the growth in export of fish and shellfish. In 2013 70% of the total turnover was realized by exports, while this was 65% in 2009. Of the total turnover, 18% was realized on the domestic market (supermarkets, the foodservice market and fishmongers), while 12% of the total turnover consisted of sales to other Dutch fish processors and wholesalers. In 2009 the share of the total turnover realized on the domestic market was 24%. The share of internal sales to other Dutch fish processors and wholesalers was 11%.

Table S.1

*Number of companies, turnover, number of jobs and FTE of the Dutch fish processing industry and fish wholesalers in 2013*

| Main economic activity                  | Companies  | Turnover in €m | Jobs         | FTE          |
|-----------------------------------------|------------|----------------|--------------|--------------|
| Round- and flatfish                     | 61         | 680            | 1,890        | 1,605        |
| Importers                               | 36         | 540            | 440          | 395          |
| Brown shrimp                            | 7          | 425            | 480          | 410          |
| Herring                                 | 15         | 145            | 510          | 390          |
| Smoked salmon and eel                   | 25         | 170            | 710          | 600          |
| Shellfish                               | 17         | 300            | 670          | 520          |
| Pelagic fish species                    | 5          | 380            | 160          | 140          |
| Wholesalers                             | 57         | 420            | 1,590        | 1,425        |
| Other processors or wholesalers of fish | 63         | 495            | 635          | 615          |
| <b>Total</b>                            | <b>286</b> | <b>3,565</b>   | <b>7,085</b> | <b>6,100</b> |

## S.2 Complementary findings

In 2013 the total value of the Dutch export of fish and shellfish was €2.58bn. Compared to 2009, the value of the export increased by 20%. Provisional export data of 2014 showed a further increase of 11% compared to 2013. The total value of the imports of fish and shellfish increased by 25%, from €1.74bn in 2009 to €2.17bn in 2013. In the 2014 also the value of imports further increased by 11% compared to 2013.

The Dutch fish processing industry and wholesalers are depending on raw material from outside the EU. In 2013 54% of the value of the imports was sourced from non-EU countries, while in 2009 this was 53%. In 2014 provisional data indicated that the dependency increased to 58%. Fish and shellfish are mainly exported to other EU member states. In 2013 78% of the value of the exports was realized in other EU member states, while in 2009 this was 81%. In 2014 this share amounted to 77%.

---

The Dutch sales of fish and shellfish on domestic market seem to be slowing down. In 2013, according to GfK, the expenses of Dutch consumers of fish consumption at home amounted to €505m. In 2009 this was €513m. There is no information available about the development of the sales of fish and shellfish for out of home consumption.

Access to raw material remains an essential element for Dutch fish processors and wholesalers. To stay competitive with fish processors and wholesalers from outside the EU, a level playing field is an important condition. Many companies mentioned that this level playing field is currently lacking. Non-EU member states are facing fewer regulations, and are therefore more competitive compared to fish processors and fish wholesalers in the Netherlands and the EU. Important developments for Dutch fish processors and wholesalers are the increasing scarcity of raw material which results in higher prices, the growing demand for certified fish and shellfish, and the implementation of the discard ban in 2016.

## S.3 Method

The objective of this study was to gain insight into the economic situation of Dutch fish processors and wholesalers, by conducting an analysis of the economic situation of the sector and the most important subsectors. Based on information from the Dutch Fish Product Board, a selection has been made from relevant companies active in the processing and/or wholesaling of fish and shellfish. These companies received a questionnaire to collect economic data on company level. Furthermore, 20 to 25 companies have been interviewed, and a large number of companies have been contacted by telephone with the request to submit data. Besides the questionnaire and the interviews, also data from the Company Register of the Dutch Board of Commerce and trade statistics from Dutch Statistics Netherlands and Eurostat have been used for the analysis. The Dutch fish processors and wholesalers who submitted data had a collective share of 43% in the total turnover of the sector. For companies that did not submit data an estimation of the total turnover has been made. To give a more accurate estimation of the level of employment of the fish processing industry and wholesalers, additional data of 80 companies have been collected from the Company Register of the Dutch Board of Commerce. Because of the estimations underlying the economic position at sector level, the degree of uncertainty in the total results can be between 10 and 20%.

# Samenvatting

## S.1 Belangrijkste uitkomsten

### Omzet visverwerkende industrie en visgroothandel groeit met 7 %

De omzet van de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel is in de periode 2009-2013 nominaal gegroeid met 14%. De reële groei bedroeg 7%. In 2013 behaalden de bedrijven in deze sector een gezamenlijke omzet van 3,6 miljard euro. Er werden 286 bedrijven in 2013 aangemerkt als visverwerker of visgroothandel. De werkgelegenheid bij deze bedrijven werd geraamd op 7.085 arbeidsplaatsen en 6.100 fte. De groei ten opzichte van het aantal fte in 2009 was 10%.

De omzetgroei van de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel is vooral gerealiseerd door een groei van de export. Zeventig procent van de totale omzet van Nederlandse visverwerkende bedrijven en visgroothandels werd behaald uit export. In 2009 was dit nog 65%. Van de totale omzet werd 18% in 2013 gerealiseerd op de binnenlandse markt (grootwinkelbedrijven, grootverbruik en visdetailhandel), en 12% bestond uit interne leveringen aan andere Nederlandse visverwerkende bedrijven en de visgroothandels. In 2009 was het aandeel van de omzet die op de binnenlandse markt werd behaald nog 24%. Het aandeel van interne leveringen was vergelijkbaar met 2009 (11%).

Tabel S.1

*Aantal bedrijven, omzet, arbeidsplaatsen en fte Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel in 2013*

| Deelsector                              | Aantal bedrijven | Omzet in € mln | Arbeidsplaatsen | fte          |
|-----------------------------------------|------------------|----------------|-----------------|--------------|
| Rond- en platvis                        | 61               | 680            | 1.890           | 1.605        |
| Importeurs                              | 36               | 540            | 440             | 395          |
| Noordzeegarnalen                        | 7                | 425            | 480             | 410          |
| Haring                                  | 15               | 145            | 510             | 390          |
| Gerookte zalm en paling                 | 25               | 170            | 710             | 600          |
| Schelpdieren                            | 17               | 300            | 670             | 520          |
| Pelagische vissoorten                   | 5                | 380            | 160             | 140          |
| Visgroothandels                         | 57               | 420            | 1.590           | 1.425        |
| Overige visverwerking en visgroothandel | 63               | 495            | 635             | 615          |
| <b>Totaal</b>                           | <b>286</b>       | <b>3.565</b>   | <b>7.085</b>    | <b>6.100</b> |

## S.2 Overige uitkomsten

In 2013 was de waarde van de Nederlandse export van vis, schaal- en schelpdieren 2,58 miljard euro. Ten opzichte van 2009 is de export met 20% gegroeid. Voorlopige handelsdata van het CBS over 2014 laten een verdere groei van de export zien ten opzichte van 2013 (+11%). De Nederlandse importwaarde van vis, schaal- en schelpdieren is verder gestegen van 1,74 miljard euro in 2009 naar 2,17 miljard euro in 2013 (+25%). Ook de waarde van de import is in 2014 met 11% gestegen ten opzichte van 2013.

De visverwerkende industrie is nog steeds afhankelijk van landen buiten de EU voor het betrekken van de grondstoffen. In 2013 was 54% van de importwaarde afkomstig van landen buiten de EU; in 2009 was dit 53%. In 2014 was dit aandeel opgelopen tot 58%. De meeste vis, schaal- en schelpdieren die worden geëxporteerd werden afgezet in andere EU-lidstaten. In 2013 was het aandeel van de afzet aan andere EU-lidstaten 78%, terwijl dit in 2009 81% was. In 2014 was dit aandeel 77%.

---

De bestedingen op de binnenlandse markt aan vis, schaal- en schelpdieren lijken achter te blijven. In 2013 werd volgens het GfK 505 miljoen euro aan de consumptie van visproducten voor gebruik binnenshuis uitgegeven. In 2009 was dit nog 513 miljoen euro. Informatie over de consumptie van vis, schaal- en schelpdieren buitenshuis (restaurants, catering enzovoort) ontbreekt om een compleet overzicht van de ontwikkeling van de binnenlandse bestedingen te kunnen geven.

De toegang tot grondstoffen van buiten de EU is voor de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel van groot belang. Om voor de import van grondstoffen van buiten de EU concurrerend te kunnen blijven met niet-EU-lidstaten is een level playing field noodzakelijk. Volgens veel bedrijven is dit level playing field onvoldoende aanwezig. Niet-EU-lidstaten zijn aan minder wet- en regelgeving gebonden, wat ten koste gaat van de concurrentiekracht van visverwerkende bedrijven en visgroothandels in Nederland en de EU. Voor grondstoffen binnen de EU is de aanlandplicht die vanaf 2016 geïmplementeerd moet worden een belangrijke ontwikkeling. Andere ontwikkelingen zijn de toegenomen schaarste aan grondstoffen op wereldmarkt en hierdoor stijgende prijzen, en de verder toenemende vraag naar gecertificeerde vis, schaal- en schelpdieren.

## S.3 Methode

Doel van dit onderzoek was inzicht geven in de economische situatie van de visverwerkende industrie en visgroothandel in Nederland en de status quo van de verschillende deelsectoren. Dit gebeurt door middel van een analyse van de economische situatie in de sector en het beschrijven van de belangrijkste deelsectoren. Op basis van een bestand met bedrijven van het Productschap Vis is een selectie gemaakt van relevante bedrijven die actief zijn in de verwerking en/of handel in vis en visproducten. Deze bedrijven zijn schriftelijk benaderd om gegevens aan te leveren door het invullen van een enquête. Verder zijn 20-25 bedrijven geïnterviewd en een groot aantal bedrijven telefonisch benaderd voor het invullen van een ingekorte vragenlijst. Naast individuele bedrijfsgegevens is ook gebruik gemaakt het handelsregister van de Kamer van Koophandel, en handelsstatistieken van het CBS en Eurostat. De bedrijven die gegevens hebben verstrekt, hebben een gezamenlijk aandeel van ongeveer 43% in de totale omzet van de Nederlandse visverwerking en visgroothandel. Van bedrijven waarvan geen individuele informatie is verkregen, is de omzet geschat op basis van de bedrijfsgrootte. Voor de werkgelegenheid is door informatie van de KvK van nog circa 80 bedrijven het aantal werknemers verzameld. Door schattingen kunnen de variabelen op (deel)sectorniveau in dit onderzoek een onzekerheidsmarge bevatten van 10-20%.

---

# 1 Inleiding en methode

## 1.1 Inleiding

Dit rapport beschrijft de economische situatie van de visverwerkende industrie en visgroothandel in Nederland en de status quo van de verschillende deelsectoren. Een cijfermatig beeld van de economische situatie van de Nederlandse visverwerking en groothandel is van groot belang. Het draagt bij aan een goede collectieve belangenbehartiging van de sector en biedt houvast voor het verbeteren van het promotie- en marketingbeleid. Bestaande economische gegevens en statistieken geven geen nauwkeurig beeld van de economische positie van de Nederlandse visverwerking en groothandel, de ontwikkelingen in de verschillende deelsectoren. Dit onderzoek van LEI Wageningen UR is een update van de onderzoeken uit 2006 en 2011 (Smit, 2006; Beukers, 2011).

Doel van dit onderzoek is inzicht geven in de economische situatie van de visverwerkende industrie en visgroothandel in Nederland en de status quo van de verschillende deelsectoren. Dit gebeurt door middel van een analyse van de economische situatie in de sector en het beschrijven van de belangrijkste deelsectoren. De resultaten van het onderzoek kunnen door de visverwerkende industrie en visgroothandel worden ingezet voor collectieve belangenbehartiging. Daarnaast is een analyse van de economische situatie van belang voor externe partijen zoals overheidsinstellingen, banken en potentiële investeerders.

## 1.2 Methode

### 1.2.1 Gegevensverzameling

De onderzoeksmethode is vergelijkbaar met de twee eerdere rapporten over de visverwerkende industrie en visgroothandel in Nederland (Smit, 2006, Beukers, 2011). De bedrijven die in dit onderzoek zijn meegenomen zijn schriftelijk benaderd om gegevens aan te leveren door het invullen van een enquête. Deze enquête is opgenomen in de bijlage van dit rapport. Daarna zijn 20-25 bedrijven geïnterviewd en zijn de resterende bedrijven telefonisch benaderd voor het invullen van een ingekorte vragenlijst. Onderwerpen die in de vragenlijst zijn opgenomen zijn de bedrijfsomvang, omzetgegevens, herkomst van grondstoffen, verwerkingsactiviteiten, in- en verkoopstromen, afzetmarkten, werkgelegenheid, certificering en belangrijke sectorontwikkelingen in de afgelopen vijf jaar en in de toekomst. De verzamelde bedrijfsgegevens zijn geaggregeerd tot sectortotalen waarbij individuele bedrijfsgegevens niet zijn terug te leiden. Naast individuele bedrijfsgegevens is ook gebruik gemaakt van bedrijfsgegevens uit het handelsregister van de Kamer van Koophandel, en handelsstatistieken van het CBS en Eurostat. In het laatste hoofdstuk van dit rapport is een verantwoording van de onderzoeksmethodiek opgenomen.

De bedrijfsgegevens die in dit rapport worden gepresenteerd hebben vooral betrekking op 2013. Daarnaast is waar mogelijk ook geprobeerd om voorlopige data over 2014 in de analyses mee te nemen om een zo actueel mogelijk beeld te kunnen presenteren.

### 1.2.2 Selectie van bedrijven

Het Productschap Vis heeft voor dit onderzoek een bestand met bedrijven aangeleverd waaruit een selectie van relevante bedrijven is gemaakt die actief zijn in de verwerking en/of handel in vis en visproducten. Visserijbedrijven (met uitzondering van de rederijen), schelpdierkwekers (met uitzondering van bedrijven waar de kweek, verwerking en handel van schelpdieren is geïntegreerd), viskwekers en de visdetailhandel vallen buiten deze selectie en zijn niet in de analyse meegenomen. Daarnaast zijn er verschillende bedrijven die vis en visproducten verhandelen maar verwerking en/of

---

handel niet als economische hoofdactiviteit hebben. Vaak gaat het om bedrijven die actief zijn in meerdere sectoren binnen de voedingsmiddelenindustrie of bedrijven die visproducten als bestanddeel voor het eindproduct gebruiken (salades of kant-en-klare maaltijden). Een aantal van deze bedrijven waar vis en visproducten worden verhandeld zijn opgenomen in de categorie overige verwerking en visgroothandel (hoofdstuk 11). De overige bedrijven, waarbij vis en visproducten een klein onderdeel van een totaalassortiment zijn, zijn ook buiten de analyse voor dit onderzoek gelaten.

## 1.3 Leeswijzer

Het rapport is opgebouwd uit een algemene analyse van de visverwerkende industrie en visgroothandel in Nederland (hoofdstuk 2), en een specifieke analyse voor elk van de negen deelsectoren die binnen de visverwerkende industrie worden onderscheiden. Het rapport wordt afgesloten met de verantwoording van de onderzoeksmethodiek (hoofdstuk 12).





## 2 Overzicht van de visverwerkende industrie en visgroothandel

### 2.1 Structuur van de sector

#### 2.1.1 Aantal bedrijven en omzet

De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel bestaat uit bedrijven die verschillende vissoorten en visproducten verwerken. In Tabel 2.1 zijn deze bedrijven op basis van de economische hoofdactiviteit onderverdeeld in negen deelsectoren. In 2009 werden er 274 bedrijven aangemerkt als visverwerkend bedrijf of groothandel in vis, schaal- en schelpdieren. In 2013 waren dit er 286. Dit verschil wordt veroorzaakt doordat een aantal kleinere bedrijven in de resultaten over 2009 buiten de selectie zijn gevallen. Dit zijn met name importeurs. In de deelsector schelpdieren daalde het aantal bedrijven van 26 naar 17. Deze daling heeft betrekking op een aantal kleine bedrijven met als economische hoofdactiviteit het kweken van mosselen of oesters, en die daarom buiten de analyse van dit onderzoek zijn gevallen. Ten slotte zijn er enkele bedrijven die recent actief zijn geworden in de visverwerkende industrie en visgroothandel.

Tabel 2.1

*Bedrijven en omzet Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel in 2009 en 2013*

| Deelsector                              | Aantal bedrijven | Aantal bedrijven | Omzet in mln. | Omzet in mln. |
|-----------------------------------------|------------------|------------------|---------------|---------------|
|                                         | 2009             | 2013             | euro<br>2009  | euro<br>2013  |
| Rond- en platvis                        | 58               | 61               | 670           | 680           |
| Importeurs                              | 17               | 36               | 450           | 540           |
| Noordzeegarnalen                        | 7                | 7                | 380           | 425           |
| Haring                                  | 17               | 15               | 140           | 145           |
| Gerookte zalm en paling                 | 27               | 25               | 160           | 170           |
| Schelpdieren                            | 26               | 17               | 285           | 300           |
| Pelagische vissoorten                   | 4                | 5                | 235           | 380           |
| Visgroothandels                         | 54               | 57               | 360           | 420           |
| Overige visverwerking en visgroothandel | 64               | 63               | 460           | 495           |
| <b>Totaal</b>                           | <b>274</b>       | <b>286</b>       | <b>3.140</b>  | <b>3.565</b>  |

De 286 visverwerkende bedrijven en visgroothandels in dit onderzoek hadden in 2013 een geschatte totale omzet van 3,6 miljard euro. Dit is een nominale groei van de totale omzet van 14% ten opzichte 2009. Gecorrigeerd voor inflatie was er een reële groei van ongeveer 7%.<sup>1</sup> Bij het rapporteren over de omzet van de verschillende deelsectoren in de andere hoofdstukken is alleen de nominale omzet weergegeven. Alle deelsectoren hebben in 2013 een hogere nominale omzet gerealiseerd ten opzichte van 2009. De grootste omzetstijging is gerealiseerd door de deelsectoren pelagische vissoorten (+62%), importeurs (+20%), de visgroothandels (+17%) en Noordzeegarnalen (+12%). De omzet van bedrijven die actief zijn in de afzet van pelagische vissoorten is gestegen door de toegenomen vraag vanuit de belangrijkste afzetmarkten in Afrika en Azië. De totale omzet van de deelsector importeurs is toegenomen omdat verschillende bedrijven door de toegenomen importwaarde er in zijn geslaagd om in 2013 een hogere omzet te realiseren dan in 2009. Ook het aantal bedrijven in deze deelsector is meer dan verdubbeld waardoor de totale omzet is gestegen.

<sup>1</sup> Als indicator voor de inflatie is de Producentenprijsindex (PPI) voor de Nederlandse Visverwerkende Industrie van het CBS gehanteerd. Deze is beschikbaar via <http://statline.cbs.nl/Statweb/> (geraadpleegd op 12 mei 2015)

---

Wanneer het aantal bedrijven in de deelsector importeurs in 2013 gelijk zou zijn met het aantal bedrijven in 2009 zou de totale omzet van deze deelsector naar schatting 460 miljoen zijn geweest. De totale omzet van visgroothandels is vooral gestegen omdat een groter deel van de omzet in het buitenland werd gerealiseerd ten opzichte van 2009. De omzet van de deelsector Noordzeegarnalen is gegroeid door de toegenomen handel in tropische garnalen en de hogere aanvoer van Noordzeegarnalen. De omzet van de deelsector schelpdieren is ondanks het niet meenemen van een aantal kleine bedrijven met 5% gestegen. De overige deelsectoren realiseerden tussen 2009 en 2013 een nominale omzetgroei die varieerde van 1% tot 8%.

### 2.1.2 Omzetverwachting 2014

Op basis van de groeiverwachtingen van alle geïnterviewde bedrijven is de verwachting dat de nominale omzet van de totale visverwerkende industrie in 2014 verder is gegroeid. De nominale groei bedroeg naar schatting 3-4%. De reële groei (op basis van inflatiecijfers over 2014) kwam uit op 2-3%. Van de geïnterviewde bedrijven verwachtte 54% in 2014 een hogere omzet te realiseren dan in 2013. 36% verwachtte een stijging van 0-10%, terwijl 18% verwachtte dat de bedrijfsomzet met meer dan 10% zou stijgen. Veertien procent verwachtte in 2014 een lagere omzet te realiseren dan in 2013. 9% verwachtte een daling van 0-10%, terwijl 5% verwachtte dat de bedrijfsomzet met meer dan 10% zou dalen. De overige 32% verwachtte in 2014 een omzet die vergelijkbaar was met het voorgaande jaar.

### 2.1.3 Bedrijfs grootte

De indeling van bedrijven in de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel is gebaseerd op de hoogte van de omzet, waarbij de classificaties van de Europese Commissie zijn aangehouden. In 2009 zijn er andere grootteklassen gehanteerd. Een directe vergelijking met de bedrijfs grootte in 2009 en 2013 is daarom niet altijd mogelijk. Van alle bedrijven bestaat 95% uit mkb-bedrijven met een jaarlijkse omzet van minder dan 50 miljoen euro (zie Tabel 2.2). In 2013 vielen 14 bedrijven buiten deze categorie. Deze bedrijven hadden een gezamenlijk aandeel in de totale omzet van 35%. In 2009 waren er nog 11 bedrijven met een omzet groter dan 50 miljoen euro, en een gezamenlijk aandeel in de omzet van 27%. Verder waren er in 2013 65 middelgrote bedrijven met een gezamenlijk aandeel van 46% in de totale omzet. Het aandeel van deze groep is redelijk gelijk gebleven ten opzichte van 2009, toen 68 bedrijven in de categorie vielen met een gezamenlijke aandeel van 49% in de totale omzet. In 2013 waren er 95 kleine bedrijven met een omzet van 2-10 miljoen euro die samen een aandeel van 16% in de totale omzet hadden. De grootste groep bedrijven waren zogenaamde microbedrijven met een omzet kleiner dan 2 miljoen euro. In 2013 waren dit er 112 met een aandeel van 3% in de totale omzet. Voor de kleine bedrijven en microbedrijven is er geen vergelijking mogelijk met het aantal bedrijven en de omzet in 2009.

In de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel is het aandeel van de grote bedrijven (omzet groter dan 50 miljoen euro) in de totale omzet in 2013 verder toegenomen ten opzichte van 2009. Dit lijkt vooral ten koste te zijn gegaan van de categorieën microbedrijven en kleine bedrijven (bedrijven met een omzet kleiner dan 10 miljoen euro). Deze beide categorieën hadden in 2013 een gezamenlijk aandeel van 19% in de totale omzet, terwijl dit in 2009 nog 24% was. Hoewel het gezamenlijke aandeel van microbedrijven en kleine bedrijven in de totale omzet is afgenomen, is het totaal aantal bedrijven in beide categorieën toegenomen (207 in 2013, 195 in 2009).

Tabel 2.2

*Bedrijfsgrootte en bedrijfsomzet in 2013*

| Bedrijfsgrootte                                         | Aantal ondernemingen | Aandeel %  | Omzet in miljoen euro | Aandeel %  |
|---------------------------------------------------------|----------------------|------------|-----------------------|------------|
| Microbedrijven<br>(omzet kleiner dan 2 miljoen euro)    | 112                  | 39         | 112                   | 3          |
| Kleine bedrijven<br>(omzet van 2-10 miljoen euro)       | 95                   | 33         | 562                   | 16         |
| Middelgrote bedrijven<br>(omzet van 10-50 miljoen euro) | 65                   | 23         | 1.652                 | 46         |
| Grote bedrijven<br>(omzet groter dan 50 miljoen euro)   | 14                   | 5          | 1.239                 | 35         |
| <b>Totaal</b>                                           | <b>286</b>           | <b>100</b> | <b>3.565</b>          | <b>100</b> |

Hoewel de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel als sector niet sterk is geconcentreerd, is de concentratie binnen verschillende deelsectoren een stuk hoger. Voorbeelden hiervan zijn de deelsectoren pelagische vissoorten en Noordzeegarnalen. Deze deelsectoren zijn in handen van een klein aantal bedrijven die ook binnen Europa toonaangevend zijn. Bovendien zijn enkele van de bedrijven die pelagische vissoorten aanvoeren, verwerken en verhandelen de afgelopen jaren actief geworden in andere deelsectoren door overnames van andere Nederlandse bedrijven, of door het opkopen van quota van andere visserijen. Ook in de deelsectoren haring, schelpdieren en gerookte zalm en paling bepaalt een beperkt aantal bedrijven de Nederlandse markt. In de deelsectoren rond- en platvis, importeurs, visgroothandel en overige visverwerking en visgroothandel zijn een groot aantal bedrijven actief, en is de Nederlandse markt niet in handen van een kleine groep bedrijven. Wel zijn er in sommige van deze deelsectoren een beperkt aantal grote bedrijven die specifieke afzetkanalen domineren. Een voorbeeld hiervan is de kleine groep visgroothandels die Nederlandse grootwinkelbedrijven beleveren. Naar verwachting zal de concentratie binnen deze deelsectoren de komende jaren niet toenemen. De positie van de Nederlandse visverwerkende industrie en groothandel op mondiaal niveau is bescheiden. Volgens Intrafish stonden er in 2013 twee Nederlandse bedrijven in de top 100 van grootste visserijbedrijven ter wereld, die vooral werd gedomineerd door Aziatische en Noorse ondernemingen (Intrafish, 2013).

#### 2.1.4 Omzet en bedrijven per locatie

Urk en IJmuiden zijn nog steeds de belangrijkste locaties waar vis verwerkt en verhandeld wordt (Tabel 2.3). Dit zijn ook de locaties waar de meeste vis in Nederland wordt aangeland. In 2013 was 17% van de visverwerkende bedrijven gevestigd in de gemeente Urk en 10% in de gemeente IJmuiden. Andere belangrijke locaties zijn Den Haag/Scheveningen/Katwijk en Yerseke. In 2013 was 51% van de bedrijven actief op een overige locatie, terwijl dit in 2009 nog 41% was. Een verklaring hiervoor is dat er meer bedrijven zijn die vooral actief zijn in het importeren en handelen in vis en visproducten. Deze bedrijven zijn niet afhankelijk van de Nederlandse aanvoer en zijn daardoor niet gebonden aan een locatie waar vis, schelpdieren worden aangeland. Een aantal bedrijven ligt in de directe omgeving van de Rotterdamse haven of Schiphol. Ook verschillende visverwerkende bedrijven en visgroothandels op de belangrijkste locaties zijn afhankelijker van geïmporteerde vis, schaal- en schelpdieren dan van Nederlandse aanvoer.

Tabel 2.3

Verdeling aantal bedrijven en omzet per belangrijkste locaties in 2009 en 2013

| Locatie                       | Bedrijven 2009 in % | Bedrijven 2013 in % | Omzet 2009 in % | Omzet 2013 in % |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|-----------------|-----------------|
| Urk                           | 19                  | 17                  | 17              | 17              |
| IJmuiden                      | 11                  | 10                  | 9               | 9               |
| Den Haag/Scheveningen/Katwijk | 12                  | 9                   | 14              | 15              |
| Yerseke                       | 9                   | 7                   | 9               | 8               |
| Bunschoten-Spakenburg         | 4                   | 3                   | 4               | 4               |
| Volendam e.o.                 | 4                   | 3                   | 7               | 6               |
| Overig                        | 41                  | 51                  | 40              | 41              |
| <b>Totaal</b>                 | <b>100</b>          | <b>100</b>          | <b>100</b>      | <b>100</b>      |

## 2.2 Werkgelegenheid

### 2.2.1 Aantal arbeidsplaatsen en fte

In 2013 bedroeg de totale werkgelegenheid in de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel 7.085 arbeidsplaatsen en 6.100 fte (Tabel 2.4). In 2009 is alleen een inschatting gemaakt van de werkgelegenheid in fte, die toen op 5.540 fte werd geschat. In 2013 is de werkgelegenheid in fte met 10% toegenomen ten opzichte van 2009.

Tabel 2.4

Werkgelegenheid in 2009 en 2013

| Deelsector                              | fte 2009     | fte 2013     | Arbeidsplaatsen 2013 |
|-----------------------------------------|--------------|--------------|----------------------|
| Rond- en platvis                        | 1.585        | 1.605        | 1.890                |
| Importeurs                              | 355          | 395          | 440                  |
| Noordzeegarnalen                        | 400          | 410          | 480                  |
| Haring                                  | 435          | 390          | 510                  |
| Gerookte zalm en paling                 | 505          | 600          | 710                  |
| Schelpdieren                            | 745          | 520          | 670                  |
| Pelagische vissoorten                   | 135          | 140          | 160                  |
| Visgroothandels                         | 905          | 1.425        | 1.590                |
| Overige visverwerking en visgroothandel | 475          | 615          | 635                  |
| <b>Totaal</b>                           | <b>5.540</b> | <b>6.100</b> | <b>7.085</b>         |

Behalve bij de deelsectoren haring en schelpdieren is de werkgelegenheid in fte bij alle deelsectoren tussen 2009 en 2013 toegenomen. Een mogelijke verklaring voor de totale toename in fte is dat bij dit onderzoek een meer nauwkeurige methode is gebruikt voor het bepalen van de werkgelegenheid. Mogelijk is er in het onderzoek in 2009 sprake geweest van een onderschatting bij het bepalen van de werkgelegenheid. De toename in het aantal fte was het grootst bij de visgroothandels (+57%), de overige visverwerking en visgroothandel (+29%) en de zalm- en palingrokerijen (+19%). Voor al deze deelsectoren is behalve de meer nauwkeurige methodiek de omzetgroei de belangrijkste verklaring voor de stijging van de werkgelegenheid. De toename van de werkgelegenheid bij de importeurs komt naast door omzetgroei ook door het grotere aantal bedrijven die als importeur worden aangemerkt. Bij de andere deelsectoren is de werkgelegenheid met minder dan 5% toegenomen. De 30% daling in de werkgelegenheid bij de deelsector schelpdieren kan enerzijds worden verklaard door het kleinere aantal bedrijven ten opzichte van 2009. Anderzijds kan de daling worden verklaard doordat in 2009 mogelijk ook een deel van de werkgelegenheid van de kweekbedrijven van de grote mosselbedrijven is meegenomen. De 10% daling in de werkgelegenheid bij de deelsector haring kan worden verklaard

doordat een gedeelte van de verwerking van de grotere bedrijven mogelijk is uitbesteed aan gelieerde bedrijven of andere bedrijven in Denemarken of Duitsland.

Van de bedrijven die gegevens over de verdeling in de werkgelegenheid beschikbaar hebben gesteld bestaat 74% van de werkgelegenheid in fte uit productiewerk en 26% uit andere werkzaamheden (inkoop/verkoop, transport, administratie en management). Deze verdeling is vrijwel gelijk aan de verdeling in werkgelegenheid in 2009. Het aandeel van productiewerk in het totaal aantal arbeidsplaatsen is iets hoger en ligt op 78%. Het verschil tussen het aandeel van productiewerk in het totaal aantal arbeidsplaatsen en het totaal aantal fte komt omdat deelsectoren zoals haring en schelpdieren een jaarlijkse piek in de aanvoer hebben en dan extra arbeidskrachten nodig hebben om aan de vraag te kunnen voldoen. De leeftijdsverdeling van de werknemers is ook nagenoeg gelijk gebleven. Wel is het aandeel werknemers ouder dan 45 jaar in 2013 iets toegenomen ten opzichte van het aandeel werknemers tussen de 25 en 44 jaar. In 2013 was 28% van de werknemers ouder dan 45 jaar, terwijl dit in 2009 25% was. In 2013 was 49% tussen de 25 en 44 jaar, terwijl dit in 2009 52% was. Het aandeel werknemers jonger dan 25 jaar bleef gelijk en lag op 23%.

## 2.2.2 Samenhang omzet en werkgelegenheid

Tabel 2.5 geeft inzicht in het aandeel van alle deelsectoren in de totale omzet en werkgelegenheid in 2009 en 2013. Er zijn geen grote verschuivingen in de samenhang tussen omzet en werkgelegenheid opgetreden. De deelsector rond- en platvis, haring, gerookte zalm en paling en visgrootthandels zijn nog steeds relatief arbeidsintensieve deelsectoren, met een groter aandeel in de werkgelegenheid dan in de omzet. Importeurs, Noordzeegarnalen en pelagische vissoorten zijn deelsectoren met een hoger aandeel in de totale omzet dan in de werkgelegenheid.

**Tabel 2.5**

*Samenhang tussen omzet en werkgelegenheid in fte in 2009 en 2013*

| Deelsector                               | Omzet 2009 % | fte 2009 % | Omzet 2013 % | fte 2013 % |
|------------------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|
| Rond- en platvis                         | 21           | 29         | 19           | 26         |
| Importeurs                               | 14           | 6          | 15           | 6          |
| Noordzeegarnalen                         | 12           | 7          | 12           | 7          |
| Haring                                   | 5            | 8          | 4            | 6          |
| Gerookte zalm en paling                  | 5            | 9          | 5            | 10         |
| Schelpdieren                             | 9            | 13         | 9            | 9          |
| Pelagische vissoorten                    | 8            | 3          | 10           | 2          |
| Visgrootthandels                         | 11           | 16         | 12           | 23         |
| Overige visverwerking en visgrootthandel | 15           | 9          | 14           | 10         |
| <b>Totaal</b>                            | <b>100</b>   | <b>100</b> | <b>100</b>   | <b>100</b> |

## 2.3 Grondstofvoorziening

De Nederlandse visverwerkende industrie en visgrootthandel is voor haar grondstofvoorziening afhankelijk van de Nederlandse aanvoer en geïmporteerde vis, schaal- en schelpdieren. De afhankelijkheid van Nederlandse aanvoer is het grootst voor de deelsectoren rond- en platvis, Noordzeegarnalen, schelpdieren en pelagische vissoorten. Vis en garnalen van omgevlagde schepen die worden aangeland vallen onder de categorie import.

### 2.3.1 Nederlandse aanvoer

In Tabel 2.6 is een inschatting gemaakt van de grondstofvoorziening voor de Nederlandse visverwerkende industrie en visgrootthandel op basis van de Nederlandse aanvoer. Vis, schaal- en schelpdieren uit de Nederlandse binnenvisserij, oesterkweek en viskweek zijn vanwege het beperkte aandeel in de totale Nederlandse aanvoer en onvoldoende beschikbare informatie buiten beschouwing gelaten.

Tabel 2.6

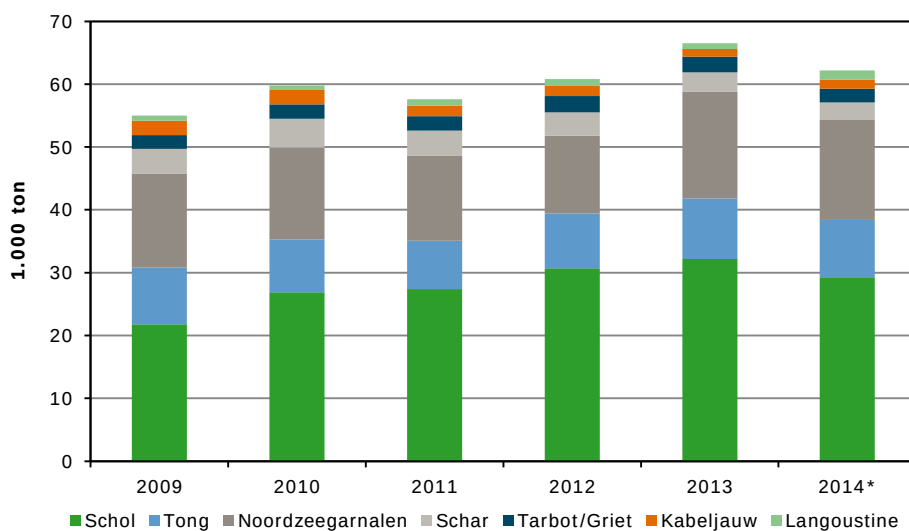
Aanvoer Nederlandse visserij in 2009 en 2013 (1.000 ton)

|                       | 2009       | 2013       |
|-----------------------|------------|------------|
| Kottervisserij        | 55         | 69         |
| Grote zeevisserij     | 304        | 233        |
| Kleine zeevisserij    | -          | 4          |
| Mosselvisserij        | 46         | 26         |
| <b>Totale aanvoer</b> | <b>405</b> | <b>332</b> |

Bron: [www.visserijcijfers.nl](http://www.visserijcijfers.nl)

De totale aanvoer van de Nederlandse vloot was in 2013 332.000 ton. Dit was 18% lager ten opzichte van 2009. De lagere aanvoer is vooral veroorzaakt door teruggelopen vangsten van de grote zeevisserij. De aanvoer van de grote zeevisserij is tussen 2009 en 2013 met 23% teruggelopen. Deze dalende trend, werd vooral veroorzaakt door een lagere inzet van het aantal trawlers. In 2009 waren er nog 14 trawlers actief, terwijl dit er in 2013 11 waren. In 2014 waren nog slechts 8 trawlers actief. De aanvoer van consumptiemosselen fluctueerde tussen 2009 en 2013. De aanvoer is vooral afhankelijk van de beschikbaarheid van voldoende mosselzaad. In 2013 viel de aanvoer van consumptiemosselen met 26.000 ton laag uit. In 2014 was de aanvoer 50.000 ton. De teruggelopen aanvoer van de grote zee- en de mosselvisserij heeft gevolgen voor de deelsectoren pelagische vissoorten en schelpdieren. Voor de andere deelsectoren van de visverwerkende industrie en visgroothandel heeft de lagere aanvoer weinig gevolgen. Dit komt omdat deze andere deelsectoren vooral afhankelijk zijn van de aanvoer van de Nederlandse kottervisserij of importen.

De aanvoer van de belangrijkste vissoorten door de Nederlandse kottervloot is tussen 2009 en 2013 toegenomen. In 2009 werd 55.000 ton platvis, kabeljauw, garnalen en langoustines aangeland door Nederlandse schepen. In 2013 was dit gegroeid tot 67.000 ton. De stijging is vooral veroorzaakt door de hogere aanvoer van schol, waarvan in 2013 bijna 50% meer werd aangeland dan in 2009. Belangrijkste reden van deze hogere aanvoer zijn de hogere vangsten als gevolg van een verruiming van het scholquotum. Ook de aanvoer van tarbot/griet (+14%), Noordzeegarnalen (+13%), langoustine (+13%) en tong (+7%) is toegenomen. De aanvoer van kabeljauw en schar liep terug. In 2013 werd er bijna 50% minder kabeljauw aangevoerd dan in 2009. De vangstrechten voor kabeljauw zijn in deze periode met ongeveer hetzelfde percentage teruggelopen. De aanvoer van schar was 21% lager.



Figuur 2.1 Aanvoer van belangrijkste soorten Nederlandse kottervloot, 2009-2014

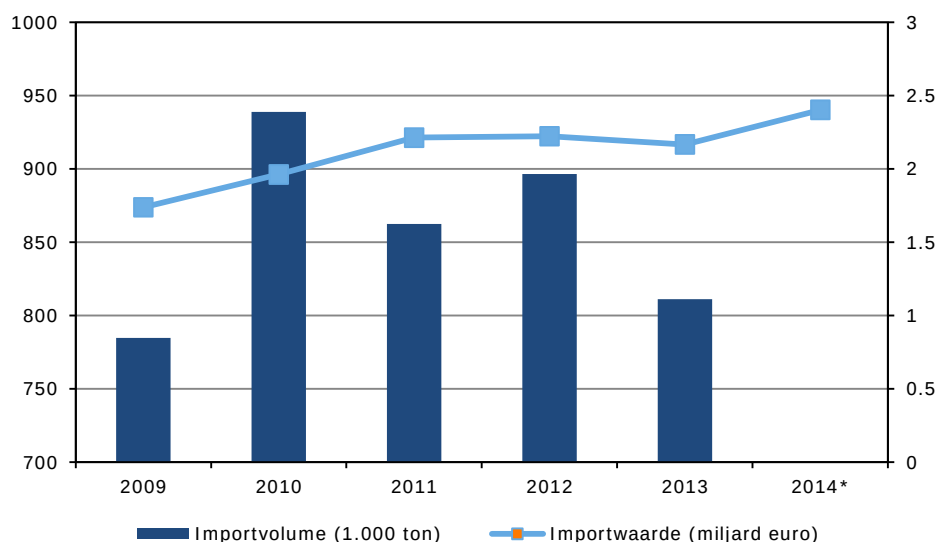
Bron: [www.visserijcijfers.nl](http://www.visserijcijfers.nl)

\* voorlopige data

Ondanks de gestegen aanvoer van schol en tong, werden de Nederlandse quota voor beide soorten in 2013 niet volledig benut door de Nederlandse kottervloot. Ramingen voor 2014 laten een lagere aanvoer van zowel schol en tong zien. Het tongquotum is in 2014 gedaald en de verwachting is dat dit in 2015 opnieuw zal dalen. Door het overschakelen van veel kotters naar de puls visserij die meer geschikt is voor het vangen van tong, zal de vraag naar tongquotum toenemen. Het beschikbare tongquotum is dan niet meer voldoende om aan de vraag van de Nederlandse kottervloot te voldoen.

### 2.3.2 Import

Tussen 2009 en 2013 groeide de Nederlandse importwaarde van vis, schaal- en schelpdieren met 25%. Het geïmporteerde volume was in 2013 3% hoger dan in 2009. De importwaarde groeide tussen 2009 en 2011 en bleef tussen 2011 en 2012 stabiel. In 2013 was er voor het eerst sinds jaren een daling ten opzichte van het voorgaande jaar, en daalde de importwaarde met 3% in vergelijking tot 2012. Het geïmporteerde volume van vis en visproducten laat een meer wisselend verloop zien. In 2010 was er sprake van een piek in de import en werd bijna 940.000 ton aan vis en visproducten geïmporteed; ongeveer 150.000 ton meer dan in 2009. Belangrijkste reden voor deze piek was de toename van de import van pelagische vissoorten (zie ook hoofdstuk 9). In de jaren daarna varieerde de importvolumes. In 2013 was de daling van in het geïmporteerde volume ook te wijten aan de afname van de import van pelagische vissoorten. Volgens voorlopige CBS-data over 2014 stijgt de waarde van de totale import met 11% ten opzichte van 2013. Het importvolume in 2014 was op het moment van publicatie nog niet bekend.



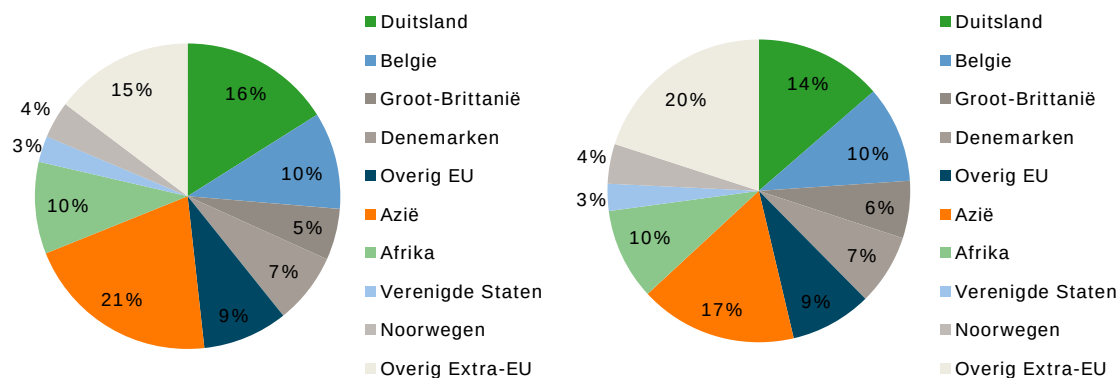
**Figuur 2.2** Import van vis, schaal en schelpdieren, 2009-2014

Bron: CBS.

\* voorlopige data

In 2013 was 54% van de waarde van de vis, schaal- en schelpdieren die door Nederlandse bedrijven werden geïmporteed voor verwerking en handel afkomstig van buiten de EU (Figuur 2.3). Dit aandeel is iets hoger dan in 2009 (53%). 17% van de totale importwaarde was in 2013 afkomstig uit Azië, 10% uit Afrika, 4% uit Noorwegen en 3% uit de Verenigde Staten. Binnen Azië waren China en Bangladesh belangrijke landen met in 2013 respectievelijk 4% en 3% van de totale importwaarde. Van de overige landen had Ecuador in 2013 een aandeel van 4% in de totale importwaarde. In 2013 hadden bijna de meeste EU-lidstaten hetzelfde aandeel in de importwaarde als in 2009. Alleen het aandeel van de importwaarde uit Duitsland daalde met 2%, terwijl het aandeel uit Groot-Brittannië met 1% steeg. Het aandeel van de waarde van de import uit Azië daalde tussen 2009 en 2013 met 4%. Dit werd vooral veroorzaakt door de daling van de importwaarde uit China (-15%) en India (-28%). Voorlopige CBS-data geven aan dat het aandeel van de importwaarde dat van buiten de EU wordt geïmporteed in 2014 was toegenomen tot 58%. Een deel van de import uit Duitsland, België, Groot-Brittannië en Denemarken betreft platvis, Noordzeegarnalen en pelagische vissoorten die door

omgevlagde schepen of schepen die in handen zijn van Nederlandse rederijen worden aangevoerd. De afhankelijkheid van Nederlandse visverwerkers en handelaren van grondstoffen van buiten de EU blijft groot. Voor een groot deel van deze grondstoffen moeten Nederlandse visverwerkende bedrijven en bedrijven uit andere EU-lidstaten concurreren met vooral Noord-Amerikaanse, Noorse en Aziatische bedrijven.



**Figuur 2.3** Importwaarde van vis, schaal en schelpdieren naar herkomst in 2009 en 2013

Bron: CBS.

### 2.3.3 Productie en verwerking

Van de bedrijven die informatie hebben aangeleverd over de locatie waar productie en verwerking plaatsvinden, vond in 2013 56% van de verwerking plaats in het eigen bedrijf (Tabel 2.7). 22% werd verwerkt in het buitenland. De overige 22% werd verwerkt door gelieerde Nederlandse bedrijven of andere Nederlandse bedrijven. Een aantal grote bedrijven in de pelagische sector en de verwerking van Noordzeegarnalen hebben geen specifieke informatie aangeleverd met betrekking tot de locatie van productie en verwerking. Deze bedrijven verwerken vrijwel alle producten binnen het eigen bedrijf. Als de verwerkingsactiviteiten van deze bedrijven wel in het onderzoek zouden zijn meegenomen, zou het aandeel producten dat in eigen bedrijf wordt verwerkt hoger zijn uitgevallen (naar schatting 65-70%). In 2009 is ook data over de productie en verwerking verzameld. Deze data zijn op een andere manier opgewerkt waardoor het niet mogelijk om deze te vergelijken met de resultaten uit 2013 (zie Beukers, 2011).

**Tabel 2.7**

*Productie en verwerking in 2013*

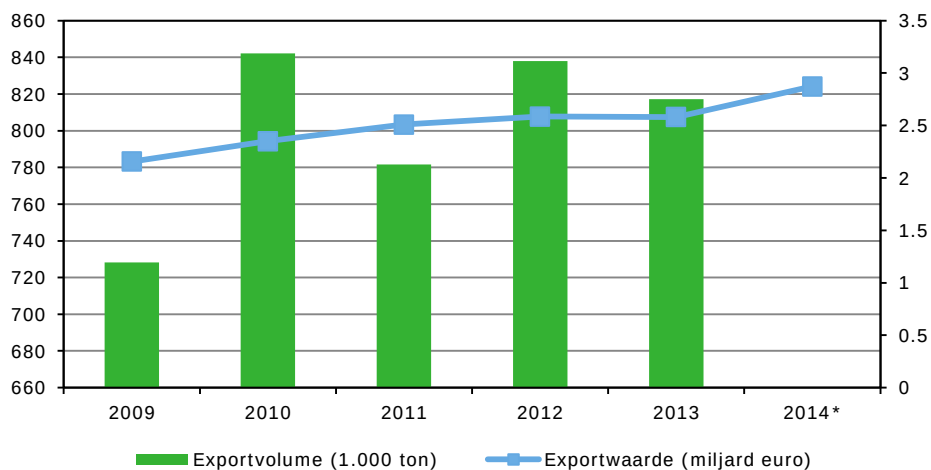
| Verwerking ( % van de omzet)                     | 2013       |
|--------------------------------------------------|------------|
| Verwerking in eigen bedrijf                      | 56         |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland | 3          |
| Verwerking door andere bedrijven in Nederland    | 19         |
| Verwerkt in het buitenland                       | 22         |
| <b>Totaal</b>                                    | <b>100</b> |

## 2.4 Afzetmarkt

### 2.4.1 Export

In 2013 werd door Nederlandse bedrijven 817 miljoen kilo aan vis, schaal en schelpdieren geëxporteerd met een totale waarde van bijna 2,58 miljard euro (Figuur 2.4). Daarmee bedraagt het

aandeel van de export in de totale omzet van de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel 70%. Dit is een stijging ten opzichte van 2009. Toen werd 65% van de omzet behaald door export. De waarde van de export groeide tussen 2009 en 2013 nominaal met 20%. De reële groei bedroeg 14%. 2009 was economisch een minder jaar door de mondiale financiële crisis waardoor de wereldeconomie kromp. Dit kwam tot uiting in de daling van zowel het exportvolume (-10%) als de exportwaarde (-5%) ten opzichte van 2008. Na 2009 nam de exportwaarde jaarlijks toe tot aan 2012. In 2013 was de exportwaarde vergelijkbaar met 2012. Het exportvolume fluctueert sinds 2009, maar is er sprake van een stijgende trend. In 2013 was het exportvolume 12% hoger dan in 2009. De variatie in het exportvolume van vis, schaal- en schelpdieren is vooral toe te schrijven aan fluctuaties in de hoeveelheden geëxporteerde pelagische vissoorten. 2009 en 2011 waren jaren met lagere volumes geëxporteerde pelagische vissoorten. Volgens voorlopige CBS-data over 2014 groeide de waarde van de export van vis, schaal- en schelpdieren met 11% in vergelijking met 2013. Deze toename heeft waarschijnlijk te maken met het economisch herstel aangezien de exportwaarde van vooral relatief dure producten zoals garnalen en kabeljauw zijn toegenomen.

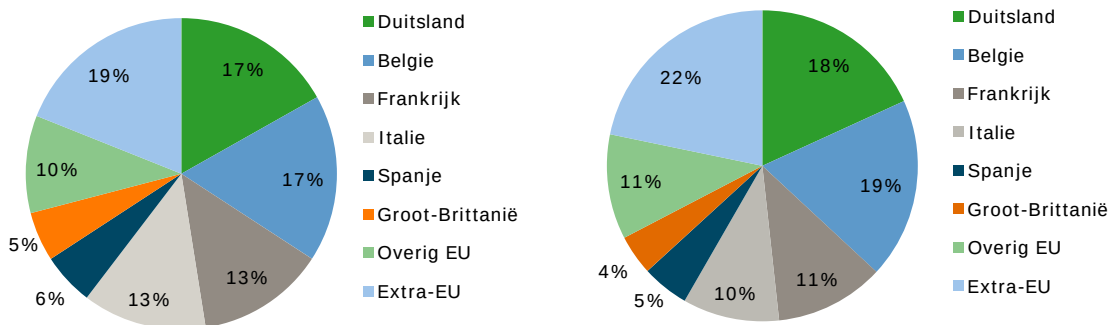


**Figuur 2.4** Export van vis, schaal en schelpdieren, 2009-2014

Bron: CBS.

\* voorlopige data

Het grootste deel van de export is bestemd voor andere EU lidstaten (Figuur 2.5). De afgelopen jaren werd gemiddeld 80% van de exportwaarde binnen de EU afgezet. België en Duitsland zijn traditioneel de belangrijkste afzetmarkten. In 2013 werd respectievelijk 19% en 18% van de totale exportwaarde in deze landen afgezet. Andere belangrijke afzetmarkten binnen de EU zijn Frankrijk, Italië, Spanje en Groot-Brittannië. Verhoudingsgewijs nam tussen 2009 en 2013 het aandeel van de exportwaarde naar Duitsland en België toe, terwijl dit voor Frankrijk, Italië, Spanje en Groot-Brittannië daalde. Buiten de EU zijn Nigeria, Egypte en China belangrijke afzetmarkten voor pelagische vissoorten. Het verschil in het aandeel van de exportwaarde dat buiten de EU wordt afgezet tussen 2009 en 2013 is vooral toe te schrijven aan de toegenomen export van pelagische vissoorten naar Afrika (+60%). Voorlopige CBS-data over 2014 laten geen grote verschillen zien ten opzichte van 2013.



**Figuur 2.5** Export van vis, schaal en schelpdieren naar belangrijkste bestemming in 2009 en 2013

Bron: CBS.

## 2.4.2 Binnenlandse markt

In 2013 werd 30% van de omzet van de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel gerealiseerd op de binnenlandse markt. Hiervan bestond 18% uit directe afzet aan grootwinkelbedrijven, grootverbruik en visdetailhandel, en 12% uit interne leveringen aan andere Nederlandse visverwerkende bedrijven. De totale omzet op de binnenlandse markt werd in 2013 geschat op 1,07 miljard euro, terwijl dit in 2009 nog 1,10 miljard euro was. Dit was een nominale daling van 3%. Gecorrigeerd voor inflatie was de daling van de omzet op de binnenlandse markt zelfs 12%.

Data over de consumptie binnenshuis worden jaarlijks verzameld door marktonderzoeksbureau GfK. Voor de consumptie buitenshuis ontbreken deze data. Hierdoor is er geen compleet overzicht van de ontwikkeling van de binnenlandse consumptie van vis, schaal- en schelpdieren. Een voorzichtige inschatting is dat 75% van de Nederlandse consumptie van vis, schaal- en schelpdieren binnenshuis plaatsvindt, en dat 25% buitenshuis wordt geconsumeerd. In 2013 werd 53,8 miljoen kilo aan vis, schaal- en schelpdieren aangekocht voor consumptie binnenshuis met een waarde van 504 miljoen euro (GfK, 2015). In 2009 was dit 57,7 miljoen kilo met een waarde van 513 miljoen euro (GfK, 2010). Zowel het volume als de totale aangekochte waarde van de aangekochte visproducten voor gebruik binnenshuis zijn dus gedaald. Tussen 2009 en 2013 is het aandeel diepvriesproducten gestegen. Dit is ten koste gegaan van het aandeel van verse producten en conserven (Tabel 2.8). De algemene trend in de afgelopen 20 jaar is dat diepvriesproducten en in mindere mate verse producten een groter aandeel gekregen ten koste van het aandeel van conserven. In 1995 hadden conserven nog een volume aandeel van 27,1%, terwijl verse producten en diepvriesproducten een aandeel van respectievelijk 43,7% en 29,2% hadden.

**Tabel 2.8**

Aankopen vis, schaal en schelpdieren voor consumptie binnenshuis visserij in 2009 en 2013 (volumeaandeel in %)

|               | 2009       | 2013       |
|---------------|------------|------------|
| Vers          | 46         | 45         |
| Diepvries     | 36         | 38         |
| Conserven     | 18         | 17         |
| <b>Totaal</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |

Bron: GfK.

Volgens de FAO was de Nederlandse visconsumptie in 2011 23,6 kilo per hoofd van de bevolking (dit betreft de totale hoeveelheid vis, schaal- en schelpdieren beschikbaar op de binnenlandse markt per

persoon). In 2000 was dit 21,7 kilo. De Nederlandse consumptie van vis, schaal en schelpdieren is vergelijkbaar met veel andere EU-lidstaten. In 2011 lag de consumptie per hoofd van de bevolking in België en Frankrijk op een hoger niveau (respectievelijk 25,1 kilo en 34,6 kilo), terwijl de consumptie in Denemarken (23,0 kilo), Groot-Brittannië (19,0 kilo) en Duitsland (14,2 kilo) lager was (FAO, 2015).

### 2.4.3 Afzetkanalen

Door onvoldoende informatie van een aantal deelsectoren kon over 2013 geen betrouwbare inschatting van de totale omzet van de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel worden gegeven naar de verschillende afzetkanalen zoals grootwinkelbedrijven, grootverbruik en visdetailhandel. In de volgende hoofdstukken is deze informatie voor een aantal deelsectoren wel beschikbaar.

## 2.5 Trends en ontwikkelingen

### 2.5.1 Ontwikkelingen

De geïnterviewde bedrijven is gevraagd hoe een aantal belangrijke factoren zich binnen de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel de afgelopen vijf jaar heeft ontwikkeld (Tabel 2.9).

Tabel 2.9

*Ontwikkelingen in de bedrijfsvoering in de afgelopen vijf jaar (volgens respondenten)*

|                        | Verbeterd | Gelijk gebleven | Verslechterd |
|------------------------|-----------|-----------------|--------------|
| Grondstofvoorziening   | 32        | 36              | 32           |
| Aanbod van personeel   | 19        | 71              | 10           |
| Marges                 | 15        | 27              | 58           |
| Behaalde bedrijfswinst | 27        | 41              | 32           |
| Financiële positie     | 48        | 48              | 4            |
| Concurrentiepositie    | 23        | 59              | 18           |

Met betrekking tot de grondstofvoorziening geeft een even groot deel (32%) van de ondervraagden aan dat het aanbod van grondstoffen zich de afgelopen vijf jaar positief dan wel negatief heeft ontwikkeld. Positieve aspecten van de ontwikkeling van de grondstofvoorziening hebben vooral betrekking op toegenomen vangsten van schol en Noordzeegarnalen. Ook geven bedrijven expliciet aan dat het aanbod van gecertificeerde producten is toegenomen. Negatieve aspecten van de ontwikkeling van de grondstofvoorziening hebben vooral betrekking op de stijgende grondstofprijzen op de wereldmarkt en productieproblemen in derde landen. Voorbeelden hiervan waren de hoge prijzen voor tropische garnalen als gevolg een verminderde beschikbaarheid van garnalen door een EMS (Early Mortality Syndrome) uitbraak, en de productieproblemen voor kwekers en verwerkers van pangasius in Vietnam. Andere negatieve aspecten van de ontwikkeling van de grondstofvoorziening zijn de mindere kwaliteit zalm voor rokerijen. Dit wordt geweten aan veranderingen in het voer. Verder zijn er volgens de schelpdiersector onvoldoende mogelijkheden voor de mosselsector om MZI's op te schalen en zo de lagere inzet van de mosselzaadvisserij te compenseren. Ten slotte zijn volgens de mosselsector de huidige percelen voor mosselzaadvisserij minder productief door natuurlijke veranderingen. Daarom is het noodzakelijk om deze percelen te optimaliseren.

Het aanbod van personeel is volgens de meeste bedrijven (71%) gelijk gebleven. Veel bedrijven geven aan dat het door de hogere werkeloosheid geen probleem is om personeel te vinden. Anderzijds wordt ook aangegeven dat het steeds moeilijker wordt om gekwalificeerd personeel te vinden met specifieke kennis over de handel en verwerking van vis, schaal- en schelpdieren.

---

In 2009 had ongeveer de helft van de geïnterviewde bedrijven te maken met verslechterde marges. In 2013 was dit toegenomen tot bijna 60%. Veel bedrijven geven aan dat marges kleiner worden door de toenemende concurrentie op de wereldmarkt. Veel bedrijven proberen de kleinere marges te compenseren door meer omzet te genereren. Ondanks dat de meeste geïnterviewde bedrijven (58%) te maken hadden met verslechterde marges, is de bedrijfswinst van de meeste bedrijven (41%) op hetzelfde niveau gebleven als vijf jaar geleden. 27% van de bedrijven sprak zelfs van een verbeterde bedrijfswinst. Het aandeel bedrijven met een hogere bedrijfswinst is gestegen ten opzichte van 2009 toen 19% een stijging in de behaalde winst had gerealiseerd. 32% van de visverwerkende bedrijven en visgrootverhandels gaf aan dat de bedrijfswinst lager was. Voor deze bedrijven is de druk op de marges hiervoor de belangrijkste reden.

De financiële positie van de meeste bedrijven heeft zich positief ontwikkeld. In 2009 gaf 26% van de bedrijven aan dat de financiële positie was verbeterd, terwijl dit in 2013 met 48% bijna was verdubbeld. Slechts 4% had te maken met een verslechtering van de financiële positie (in 2009 nog 17%), terwijl bij de overige bedrijven de situatie stabiel was. Bovenstaande ontwikkelingen zijn een indicatie dat de meeste bedrijven in de visverwerkende industrie en visgrootverhandel financieel gezond lijken te zijn. Net als in 2009 geven de meeste bedrijven aan dat de marktpositie ten opzichte van buitenlandse concurrenten gelijk is gebleven (64% in 2009, 59% in 2013). Een iets groter aandeel sprak van een verslechterde marktpositie. Belangrijkste redenen hiervoor waren problemen met de grondstofvoorziening, lagere marges en meer wet- en regelgeving. Het aandeel bedrijven met een verbeterde concurrentiepositie was met 23% even groot als in 2013.

### 2.5.2 Perspectief

Veel uitdagingen voor de Nederlandse visverwerkende industrie en visgrootverhandel zijn te plaatsen in de bredere EU context. Op mondiaal niveau zal door de groeiende wereldbevolking en een verwachte toename van de visconsumptie in opkomende markten, de vraag naar vis, schaal- en schelpdieren stijgen. Omdat het aanbod van visproducten uit wildvangst en aquacultuur naar verwachting niet zal kunnen voldoen aan deze groeiende vraag, zullen grondstoffen de komende jaren schaarser worden waardoor de prijs ervan zal toenemen. Deze ontwikkeling biedt kansen en bedreigingen voor de Nederlandse visverwerkende bedrijven. De belangrijkste kans is de hogere afzet van (hoogwaardige) visproducten in groeiemarkten. De belangrijkste bedreiging is het niet kunnen betrekken van voldoende grondstoffen voor verwerking en handel, en stijgende energiekosten van bijvoorbeeld verwerking, koeling en transport. Het is daarom van groot belang voor viswerkende bedrijven om concurrerend te blijven en de huidige marktpositie te behouden of te verbeteren. Hiervoor is wereldwijd een level playing field nodig. Volgens veel Nederlandse bedrijven is dat op dit moment onvoldoende aanwezig. Niet-EU-lidstaten zijn aan minder wet- en regelgeving gebonden, wat ten koste gaat van de concurrentiekracht van visverwerkende bedrijven in de EU. Een voorbeeld dat tijdens interviews verschillende keren is genoemd is de nieuwe wetgeving over etikettering die eind 2014 van kracht is geworden. Veel Nederlandse bedrijven hebben tijdig geanticipeerd op deze wetgeving maar vinden de wetgeving complex en veeleisend. Ook andere elementen uit het nieuwe Gemeenschappelijke Visserij Beleid (GVB) zoals IUU (Illegal, Unregulated and Unregistered) wetgeving voor visserijen in derde landen, de aanlandplicht en veranderingen in het GSP (General System of Preferences) kunnen gevolgen hebben voor de marktpositie van visverwerkende bedrijven en visgrootverhandels. De meeste bedrijven onderkennen het belang van nieuwe wetgeving maar benadrukken tevens de noodzaak van de aanwezigheid van een level playing field om op de lange termijn concurrerend te blijven.

Een andere ontwikkeling die door bedrijven is genoemd is de toekomst van duurzaamheids-certificering. De afgelopen jaren is de vraag naar gecertificeerde producten verder toegenomen. Grootwinkelbedrijven in Nederland en een aantal andere landen in Noordwest-Europa streven ernaar om een zo groot mogelijk aandeel gecertificeerde producten te verkopen. Voor visverwerkende bedrijven en visgrootverhandels is certificering inmiddels een vereiste om aan deze grootwinkelbedrijven te mogen leveren. Nederlandse bedrijven zien de noodzaak en meerwaarde om gecertificeerde producten te verkopen, maar zetten vraagtekens bij de 'wildgroei' aan certificaten en keurmerken. Sommige bedrijven vrezen op termijn aan nog meer eisen met betrekking tot duurzaamheid te moeten voldoen, en dat dit gepaard zal gaan met hogere kosten.





## 3 Rond- en platvis

### 3.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

De deelsector rond- en platvis bestaat uit 60 bedrijven die gespecialiseerd zijn in het verwerken (fileren, paneren, bakken en invriezen) van hoofdzakelijk Noordzeevis. Daarnaast verwerken en verhandelen ook diverse andere bedrijven rond- en platvis, maar niet als belangrijkste activiteit binnen het bedrijf. Deze bedrijven zijn vooral ingedeeld als importeur of visgroothandel. Het aantal bedrijven in deze deelsector is iets hoger in vergelijking met 2009 (toen 58 bedrijven). Deze bedrijven liggen hoofdzakelijk in Urk en IJmuiden vanwege de directe toegang tot grondstoffen die op de plaatselijke visafslagen worden ingekocht.

Tabel 3.1

*Profiel deelsector rond- en platvis in 2013*

| Bedrijfsgrootte              | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 38               | 135               | 690                               | 595                   |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 22               | 545               | 1.200                             | 1.010                 |
| <b>Totaal</b>                | <b>60</b>        | <b>680</b>        | <b>1.890</b>                      | <b>1.605</b>          |

De geschatte omzet van deze deelsector in 2013 was 680 miljoen euro (Tabel 3.1). Dit is een lichte stijging ten opzichte van de omzet in 2009 (670 miljoen euro). Ongeveer 60% van de bedrijven in de deelsector rond- en platvis hebben een omzet kleiner dan 10 miljoen. Deze bedrijven hebben gezamenlijk aandeel van 20% in de totale omzet. Het aantal voltijdbanen in de deelsector rond- en platvis wordt geschat op 1.605 fte's en is daarmee iets hoger dan in 2009 (toen 1.580 fte). Hiervan bestaat 75% uit productiewerk. Het verschil tussen de werkgelegenheid in fte en het aantal personen zit vooral in het productiewerk. Dit kan fluctueren door schommelingen in de aanvoer en wisselingen in het seizoen. De geschatte werkgelegenheid in personen lag in 2013 op 1.890 personen. Omdat in 2009 niet over het aantal arbeidsplaatsen is gerapporteerd kan er geen vergelijking tussen 2009 en 2013 worden gemaakt.

### 3.2 Grondstofvoorziening

#### 3.2.1 Aanvoer Nederlandse kottervloot

De belangrijkste grondstof voor de deelsector rond- en platvis is verse Noordzeevis. Deze wordt aangevoerd door de Nederlandse kottervloot en geïmporteerd. De ontwikkeling van de Nederlandse aanvoer tussen 2009 en 2014 is in Tabel 3.2 weergegeven. Schol en tong zijn de belangrijkste vissoorten. Vanaf 2009 is de Nederlandse aanvoer van vooral schol gestegen. In 2014 bestond 65% van de aangevoerde rond- en platvis door Nederlandse schepen uit schol en 20% uit tong. De overige 15% bestond uit andere rond- en platvis zoals tarbot, griet, schar, bot en kabeljauw. In 2009 had schol nog een aandeel van 56% in de totale aanvoer van de Nederlandse kottervloot. In 2009 werd er 21.800 ton schol aangeland. In 2014 was dit gegroeid tot 29.300 ton (voorlopige raming). De belangrijkste reden hiervoor is de groei in vangstrechten voor de Nederlandse kottervisserij waardoor er meer op schol werd gevisst. De aanvoer van tong fluctueerde tussen 2009 en 2014. In deze periode was de aanvoer in 2011 het laagst (7.700 ton) en in 2013 het hoogst (9.600 ton).

**Tabel 3.2***Aanvoer rond- en platvis door Nederlandse schepen 2009-2014 (tonnen)*

|                          | 2009          | 2010          | 2011          | 2012          | 2013          | 2014*         |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Schol                    | 21.800        | 26.900        | 27.400        | 30.700        | 32.200        | 29.300        |
| Tong                     | 9.000         | 8.400         | 7.700         | 8.700         | 9.600         | 9.100         |
| Tarbot/Griet             | 2.200         | 2.300         | 2.300         | 2.600         | 2.500         | 2.200         |
| Kabeljauw                | 2.300         | 2.300         | 1.700         | 1.700         | 1.200         | 1.400         |
| Overige rond- en platvis | 3.900         | 4.600         | 4.000         | 3.700         | 3.100         | 2.700         |
| <b>Totaal</b>            | <b>39.200</b> | <b>44.500</b> | <b>43.100</b> | <b>47.400</b> | <b>48.600</b> | <b>44.700</b> |

*Bron: www.visserijncijfers.nl*

### 3.2.2 Import

Naast de aanvoer door de Nederlandse kottervloot voeren ook omgevlagde schepen uit België, Duitsland, Groot-Brittannië en Denemarken schol en tong aan op Nederlandse visafslagen. Deze vallen niet onder de Nederlandse aanvoer, maar worden als import geregistreerd. Verder worden kleine hoeveelheden schol en tong ook daadwerkelijk geïmporteerd uit bovengenoemde landen. Uit importdata is echter geen onderscheid te maken tussen de aanvoer van omgevlagde kotters en de daadwerkelijke import. Door de verruiming van het quotum voor schol is ook aanvoer vanuit andere landen toegenomen. In 2013 was de Nederlandse import van schol uit Groot-Brittannië, België en Duitsland in 2013 groter dan in 2009. Alleen de import vanuit Denemarken was lager (Tabel 3.3). De Nederlandse import van tong was juist lager, vooral de import vanuit België liep tussen 2009 en 2013 terug.

**Tabel 3.3***Import schol en tong 2009 en 2013 (tonnen)*

| Herkomst         | Schol 2009    | Schol 2013    | Tong 2009    | Tong 2013    |
|------------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| Groot-Brittannië | 9.000         | 12.800        | 600          | 500          |
| België           | 3.900         | 5.100         | 1.600        | 900          |
| Duitsland        | 2.600         | 4.200         | 500          | 400          |
| Denemarken       | 3.500         | 2.400         | 200          | 300          |
| Overige landen   | 2.000         | 1.700         | 200          | 300          |
| <b>Totaal</b>    | <b>22.000</b> | <b>26.200</b> | <b>3.100</b> | <b>2.400</b> |

*Bron: Eurostat.*

De verruiming van het scholquotum de afgelopen jaren wordt als een belangrijke ontwikkeling genoemd met het oog op het veiligstellen van voldoende aanvoer van rond- en platvis. Een aantal bedrijven geeft aan dat door de grotere beschikbaarheid aan schol minder vaak naar alternatieven hoeft te worden gezocht om de productiecapaciteit voldoende te benutten. Hierbij wordt wel aangegeven dat het niet eenvoudig is om de grotere aanvoer van schol in de bestaande markten af te zetten. Hoewel een lage aanvoerprijs van schol gunstig is voor de verwerkende bedrijven, geven deze wel aan dat het belangrijk is dat de visserman een rendabele prijs krijgt voor de aangevoerde vis om de kosten te kunnen dekken. Ten slotte zijn er zorgen over de toekomstige beschikbaarheid van voldoende tongquotum voor de Nederlandse kottervloot.

### 3.2.3 Productie en verwerking

Geïnterviewde bedrijven geven aan dat 70% van de productie plaatsvindt binnen het eigen bedrijf (Tabel 3.4). Dit is iets hoger dan in 2009 toen 64% binnen het eigen bedrijf werd verwerkt. Er zijn geen specifieke trends in de verwerking die dit verschil verklaren. Specifieke verwerkingsactiviteiten zoals fileren worden ook uitbesteed aan gespecialiseerde Nederlandse bedrijven. Van enkele van deze bedrijven is in 2013 data verkregen terwijl dit in 2009 niet het geval was. Dit kan een mogelijke

verklaring zijn voor het hogere aandeel van de verwerking binnen het eigen bedrijf. In 2013 bestond 9% van de omzet uit producten die werden aangekocht van dergelijke bedrijven. Zeventien procent van de omzet bestaat uit producten die werden geïmporteerd.

**Tabel 3.4**

*Productie en verwerking deelsector rond- en platvis in 2009 en 2013*

| Verwerking ( % van de omzet)                          | 2009       | 2013       |
|-------------------------------------------------------|------------|------------|
| Verwerking in eigen bedrijf                           | 64         | 70         |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland      | 2          | 4          |
| Uitbesteedt bij andere bedrijven in Nederland         | 15         | 9          |
| Verwerkt in het buitenland                            | 18         | 17         |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland | 1          | 0          |
| <b>Totaal</b>                                         | <b>100</b> | <b>100</b> |

### 3.3 Afzetmarkt

#### 3.3.1 Belangrijkste producten

Net als in 2009 bestond in 2013 70% van de producten in deze deelsector uit rond- en platvis, vooral schol en tong (Tabel 3.5). Het gezamenlijke aandeel van niet-Europese platvis (yellowfin sole, rock sole) en gekweekte vis (vooral pangasius) daalde wel van bijna 20% naar 10%. De overige 20% bestaat verschillende producten zoals zalm, tonijn, garnalen, zeebaars, dorade en snoekbaars.

**Tabel 3.5**

*Omzet producten deelsector rond- en platvis in 2009 en 2013*

| Omzet producten ( % van de omzet) | 2009       | 2013       |
|-----------------------------------|------------|------------|
| Europese rond- en platvis         | 69         | 70         |
| Niet-Europese platvis             | 9          | 5          |
| Gekweekte vis                     | 9          | 5          |
| Overige producten                 | 13         | 20         |
| <b>Totaal</b>                     | <b>100</b> | <b>100</b> |

#### 3.3.2 Verpakking

Twee derde van de eindproducten wordt als diepvriesproduct verkocht, waarvan 55% in groothandelsverpakking en 11% in consumentenverpakking (Tabel 3.6). Drieëntachtig procent van de eindproducten zijn producten in groothandelsverpakking. De enige significante verandering in 2013 ten opzichte van 2009 was dat het aandeel verse producten in consumentenverpakking groter was, wat ten koste ging van het aandeel diepvriesproducten in consumentenverpakking.

**Tabel 3.6**

*Verpakking van eindproducten deelsector rond- en platvis in 2009 en 2013*

| Verpakking ( % van de omzet) | 2009 | 2013 |
|------------------------------|------|------|
| Groothandelsverpakking       | 82   | 83   |
| Vers product                 | 35   | 28   |
| Diepvriesproduct             | 47   | 55   |
| Consumentenverpakking        | 17   | 17   |

|                             |            |            |
|-----------------------------|------------|------------|
| Vers product                | 1          | 6          |
| Diepvriesproduct            | 16         | 11         |
| <i>Overige verpakkingen</i> | <i>1</i>   | <i>0</i>   |
| <b>Totaal</b>               | <b>100</b> | <b>100</b> |

### 3.3.3 Afzetkanalen

De belangrijkste afzetkanalen voor de deelsector rond- en platvis bevinden zich nog steeds in het buitenland (Tabel 3.7). Bijna 85% van de eindproducten wordt geëxporteerd. Dit is vrijwel hetzelfde als in 2009 (81%). Buitenlandse visgroothandels zijn nog steeds het belangrijkste afzetkanaal voor verwerkende bedrijven van rond- en platvis, hoewel het aandeel in de totale afzet is gedaald. De belangrijkste verschuiving in de verschillende buitenlandse afzetkanalen is het groeiende aandeel van de afzet aan grootverbruikers. Deze is gestegen van 10% in 2009 naar 24%. Dit is vooral ten koste gegaan van het aandeel van de afzet aan grootwinkelbedrijven en visgroothandels. Een mogelijke verklaring voor deze verschuiving is de negatieve beeldvorming over gekweekte vis zoals pangasius in belangrijke afzetmarkten als Italië en Spanje de afgelopen jaren. Hierdoor zijn verschillende grootverbruikers gestopt met de verkoop van pangasius en overgestapt op andere soorten witvis, waaronder mogelijk ook schol. De binnenlandse afzet van rond- en platvis wordt hoofdzakelijk gerealiseerd bij visgroothandels. Het aandeel van dit afzetkanaal als onderdeel van de totale omzet is vrijwel gelijk gebleven (8% in 2009, 9% in 2013). 4% werd afgezet bij Nederlandse grootwinkelbedrijven, terwijl dit in 2009 nog 1% was.

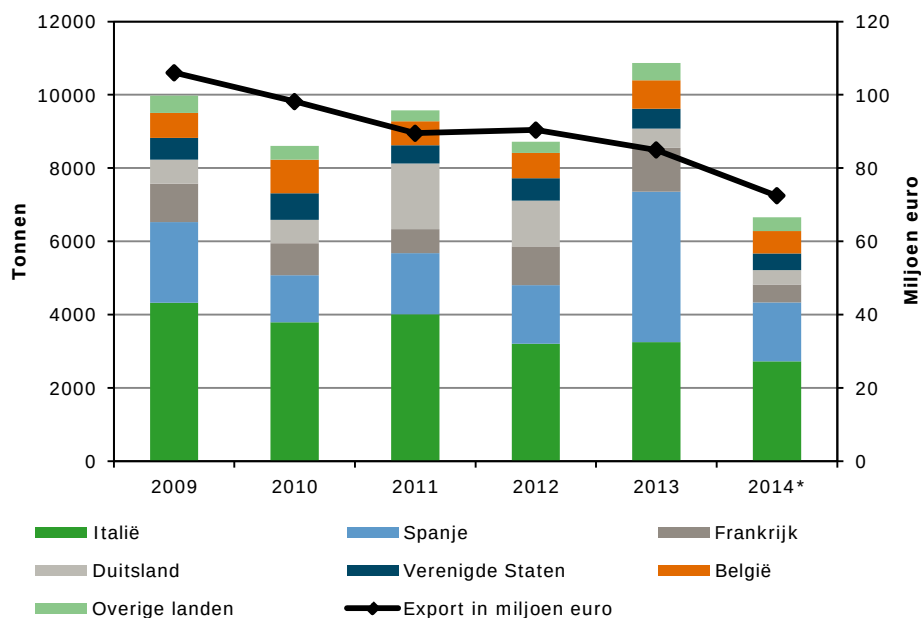
**Tabel 3.7**

*Afzetkanalen deelsector rond- en platvis in 2009 en 2013*

| Afzetkanaal (% van de omzet) | 2009       | 2013       |
|------------------------------|------------|------------|
| <b><i>Buitenland</i></b>     | <b>81</b>  | <b>84</b>  |
| Visgroothandel               | 39         | 33         |
| Grootverbruik                | 10         | 24         |
| Grootwinkelbedrijven         | 23         | 14         |
| Visverwerkende bedrijven     | 3          | 7          |
| Visdetailhandel              | 2          | 3          |
| Overige groothandels         | 4          | 2          |
| <b><i>Binnenland</i></b>     | <b>19</b>  | <b>16</b>  |
| Visgroothandel               | 8          | 9          |
| Grootwinkelbedrijven         | 1          | 4          |
| Visverwerkende bedrijven     | 6          | 2          |
| Visdetailhandel              | 2          | 1          |
| Grootverbruik                | 1          | 0          |
| Overige groothandels         | 1          | 0          |
| <b>Totaal</b>                | <b>100</b> | <b>100</b> |

### 3.3.4 Belangrijkste afzetmarkten tong

Figuur 3.1 geeft de ontwikkeling van de export van tong (vers en diepvries) tussen 2009 en 2014 weer. In de periode 2009-2013 fluctueerde de geëxporteerde hoeveelheden tong tussen de 8.500 en 11.000 ton, waarbij het hoge exportvolume naar Spanje in 2013 erg opvallend is en niet kan worden bevestigd door experts. In 2014 werd nog maar 6.700 ton geëxporteerd. Er is geen duidelijke reden voor de daling tussen 2013 en 2014. De waarde van de export liep tussen 2009 en 2014 terug van 106 naar 72 miljoen euro; een daling van meer dan 30%.

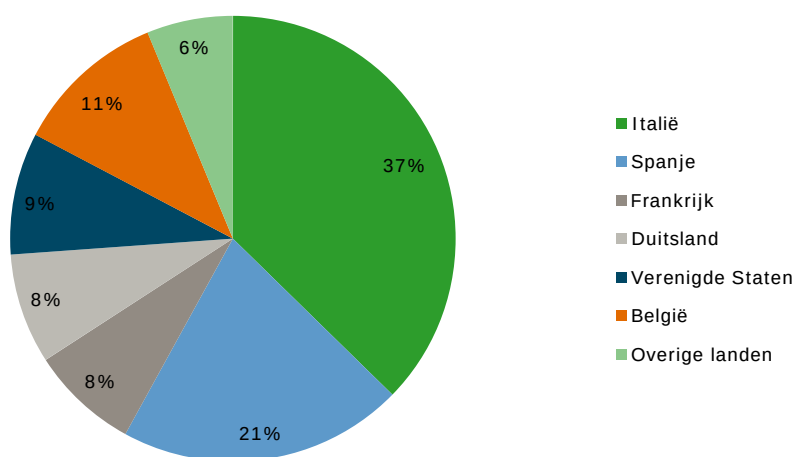


**Figuur 3.1** Tong export (vers en diepvries), 2009-2014 (tonnen en mln. euro)

Bron: Eurostat

\* Voorlopige data.

Uit Figuur 3.2 blijkt dat Zuid-Europa de belangrijkste regio voor de afzet van tong blijft. In 2014 werd 66% van de totale exportwaarde van tong gerealiseerd in Italië, Spanje en Frankrijk. In 2009 was dit aandeel nog 72%. Het aandeel van de Duitse markt bleef stabiel terwijl het aandeel van België en de Verenigde Staten licht toenam met respectievelijk 3% en 2%. In waarde en volume bleef Italië de belangrijkste afzetmarkt voor tong, hoewel de exportwaarde tussen 2009 en 2014 met bijna een derde daalde. De waarde van de tong export naar Spanje daalde in deze periode met 38% terwijl de exportwaarde naar Frankrijk zelfs halveerde.

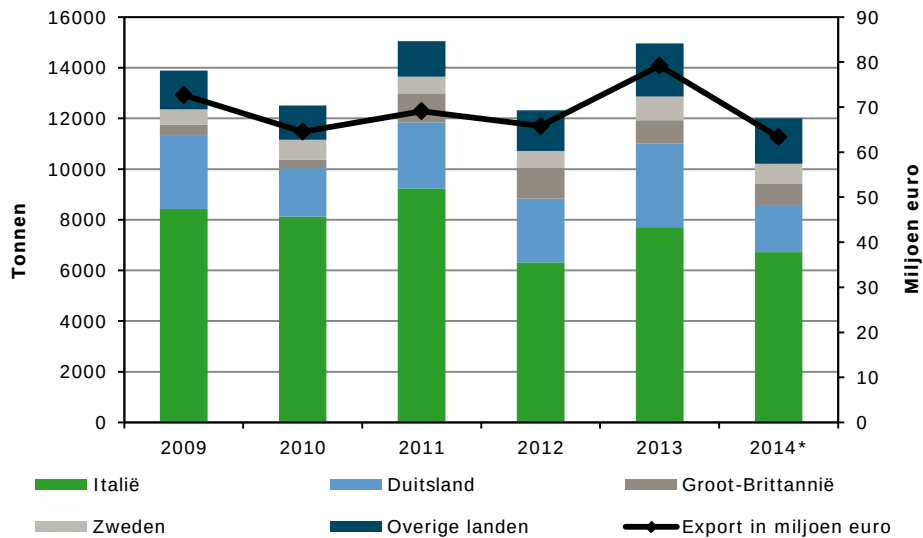


**Figuur 3.2** Belangrijkste exportmarkten voor tong in 2014

Bron: Eurostat.

### 3.3.5 Belangrijkste afzetmarkten schol

De ontwikkeling van de export van schol (alleen diepvriesfilets) is in Figuur 3.3 weergegeven. De afgelopen jaren was er geen duidelijke trend in de export van schol. Tussen 2009 en 2014 varieerde de geëxporteerde hoeveelheden schol tussen de 12 en 15 miljoen kg, en tussen de 63 en 80 miljoen euro. Ook was er geen duidelijk verband tussen het volume van de geëxporteerde schol en de waarde ervan. Dit komt omdat schol een minder exclusief product is dan tong en dat diepgevroren scholfilets concurreren met verschillende andere soorten witvis waarbij geen invloed op de prijsvorming kan worden uitgeoefend. Volgens voorlopige cijfers over 2014 was dit een matig jaar voor de export van scholfilets. Er werd 20% minder geëxporteerd ten opzichte van 2013. Deze afname werd vooral veroorzaakt omdat de export naar Duitsland bijna 45% lager was, terwijl er 13% minder naar Italië werd geëxporteerd. Hier is geen duidelijk aanwijsbare reden voor.

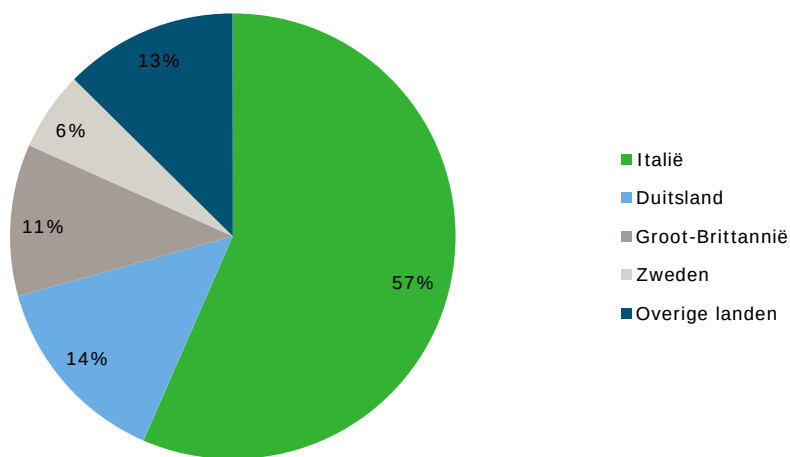


**Figuur 3.3** Schol export diepvriesfilets, 2009-2014 (tonnen en mln. euro)

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

Ook voor schol blijft Italië de belangrijkste markt (Figuur 3.4). In 2014 werd meer dan 57% van de schol naar Italië geëxporteerd met een waarde van 36 miljoen euro. In 2009 was dit 60%. Behalve Italië wordt schol vooral in Duitsland, Groot-Brittannië en Zweden afgezet. Het aandeel van de export naar Duitsland daalde in deze periode van 60% naar 57%. De marktaandelen van Groot-Brittannië en België stegen met respectievelijk 3% en 1%.



**Figuur 3.4** Belangrijkste exportmarkten voor schol in 2014

Bron: Eurostat.

## 3.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 3.4.1 Ontwikkelingen

Bedrijven in de deelsector rond- en platvis zijn in het algemeen positiever over de economische omstandigheden dan vijf jaar geleden. De belangrijkste reden hiervoor is de verbeterde beschikbaarheid van grondstoffen door het hogere scholquotum. De verwerkende bedrijven zijn ook positief over de innovaties in de aanvoersector, zoals de introductie van de puls visserij, en de ontwikkelingen binnen het Masterplan Duurzame Visserij. Door deze innovaties is het perspectief voor de aanvoersector de afgelopen vijf jaar verbeterd. Ook geeft een meerderheid van de geïnterviewde bedrijven aan dat de financiële positie de afgelopen vijf jaar is verbeterd. Het aanbod van personeel is voor bijna alle bedrijven hetzelfde gebleven. Vooral de verwerkende bedrijven op Urk geven aan dat door faillissementen van bedrijven in andere branches in het dorp er voldoende aanbod van personeel voor het productiewerk is.

Door de onderlinge concurrentie tussen de bedrijven in de deelsector rond- en platvis zijn de marges nog steeds klein en is een hoge omzet nodig om een positieve bedrijfswinst te kunnen realiseren. In vergelijking met de resultaten uit 2009 is de marktpositie van de bedrijven in de deelsector rond- en platvis nog steeds niet heel sterk, en zijn bedrijven niet zelf in staat de prijs van het eindproduct te bepalen. De afslagprijs blijft volgens de meeste bedrijven de belangrijkste factor voor de prijs van het eindproduct.

Bijna alle geïnterviewde bedrijven bevestigen dat de vraag naar gecertificeerde producten de afgelopen vijf jaar is toegenomen. Deze vraag heeft voornamelijk betrekking op MSC-certificering voor schol. Ook zijn er ten opzichte van vijf jaar geleden meer schepen die MSC-gecertificeerde schol kunnen aanbieden. De meeste bedrijven geven aan een meerprijs van maximaal 10% te betalen voor MSC-schol ten opzichte van niet-MSC-schol. Deze meerprijs kan in sommige gevallen, maar niet door alle bedrijven, worden doorberekend aan de afnemer. Hoewel de meeste bedrijven de noodzaak van certificering onderkennen is er ook kritiek. Certificering lijkt volgens de geïnterviewde bedrijven steeds meer een doel op zich te worden in plaats van een middel om bij te dragen aan een meer duurzaam beheer van visbestanden.

---

### 3.4.2 Perspectief

De grotere beschikbaarheid van schol heeft als gevolg dat er ruimte in bestaande afzetmarkten moet worden gevonden om deze af te kunnen zetten. Daarnaast zijn verschillende bedrijven op zoek naar nieuwe markten voor schol. Azië en Oost-Europa zijn genoemd als potentiële nieuwe afzetmarkten voor scholproducten. Enkele bedrijven hebben zich de afgelopen jaren verder toegelegd om naast schol en tong een compleet assortiment aan vis, schaal- en schelpdieren te kunnen leveren. Door het kunnen aanbieden van een compleet assortiment visproducten worden deze bedrijven ook interessanter als leverancier aan grote klanten zoals grootwinkelbedrijven die rechtstreeks bij verwerkende bedrijven willen inkopen.

Hoewel bedrijven positief zijn over het toegenomen aanbod aan Noordzeevis zijn er ook zorgen over de onderlinge samenwerking en de samenwerking met de aanvoersector. Bedrijven hebben verschillende ideeën over het onderling samenwerken. Sommige bedrijven zijn van mening dat, zeker nu er meer schol afgezet kan worden, het opzetten van een gezamenlijke marketing campagne meerwaarde kan hebben voor de verkoop. Andere bedrijven geven er echter de voorkeur aan om het assortiment individueel te promoten en hebben geen behoefte aan samenwerking. Ook de verhouding met de aanvoersector kan worden verbeterd. Tijdens het niet uitvaren van de Urker vloot vanwege de lage scholprijzen in maart 2014 bleek dat aanvoer en verwerking soms nog lijnrecht tegenover elkaar staan en dat samenwerking ver te zoeken is.

Ten slotte bestaat ook de zorg of er in de toekomst nog voldoende vis via de visafslag gekocht kan worden. Niet alle aangelande vis gaat meer rechtstreeks over de visafslag. Een deel wordt buiten de afslag om vermarkt. Enkele bedrijven zijn naast de bestaande visserijactiviteiten ook actief geworden in het verwerken en verhandelen van de eigen aanvoer. Voor bedrijven die afhankelijk zijn van via de visafslag aangeboden vis is het essentieel dat er voldoende aanbod blijft. Anderzijds twijfelen sommige bedrijven ook aan de positie van de visafslagen en voorzien in de toekomst andere mogelijkheden voor het aanlanden van vis.





## 4 Importeurs

### 4.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Deze deelsector bestaat uit 36 bedrijven die zich hebben gespecialiseerd in de import en handel in vis, schaal- en schelpdieren. Een aantal van deze bedrijven richt zich op het verhandelen van geïmporteerde soorten, terwijl andere bedrijven ook over capaciteit beschikken om producten te verwerken en te verpakken. Naast deze importeurs zijn er nog diverse bedrijven die zich hebben gespecialiseerd in de import van verschillende soorten voedingsmiddelen waaronder ook vis, schaal- en schelpdieren. Een deel van deze bedrijven is opgenomen in de categorie overige visverwerking en visgroothandel (hoofdstuk 11). Andere bedrijven, die naar verwachting heel beperkte volumes vis, schaal- en schelpdieren importeren, zijn buiten dit onderzoek gelaten.

Tabel 4.1

*Profiel deelsector importeurs in 2013*

| Bedrijfsgrootte              | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 24               | 95                | 153                               | 148                   |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 12               | 445               | 287                               | 247                   |
| <b>Totaal</b>                | <b>36</b>        | <b>540</b>        | <b>440</b>                        | <b>395</b>            |

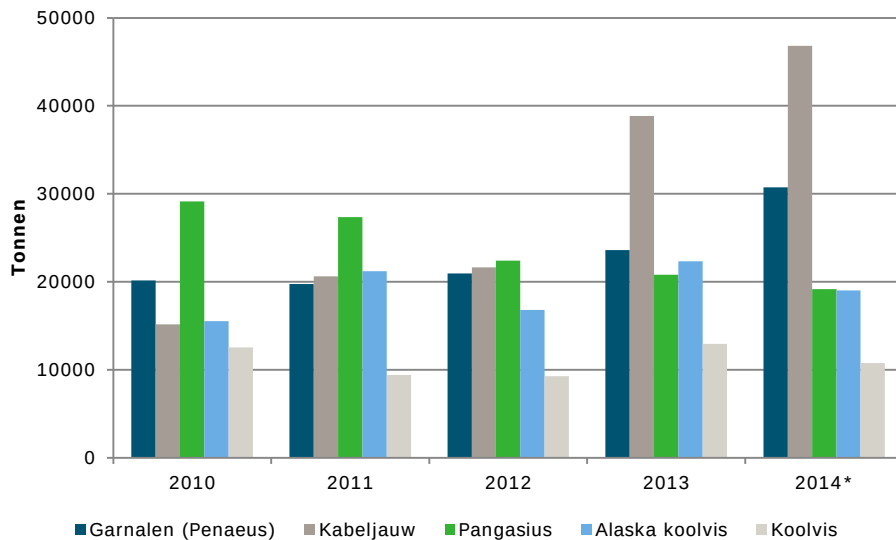
De geschatte omzet van de bedrijven met als hoofdactiviteit het importeren van vis, schaal- en schelpdieren bedroeg in 2013 540 miljoen euro (Tabel 4.1). In 2009 was de omzet van deze deelsector nog 450 miljoen euro. Deze stijging komt vooral door het grotere aantal bedrijven dat als importeur is geclassificeerd. In 2009 waren dit nog maar 17 bedrijven. Een aantal bedrijven dat in 2009 nog in de categorie overige visverwerking en visgroothandel viel is in 2013 als importeur aangemerkt. Wanneer het aantal bedrijven in deze deelsector tussen 2009 en 2013 gelijk zou zijn gebleven zou de totale omzet naar schatting 460 miljoen zijn geweest. In 2013 waren naar schatting 440 personen werkzaam bij de importeurs, en lag het aantal fte op 395. In 2009 bedroeg het aantal fte nog 350. Ook hier is de stijging in het aantal bedrijven de belangrijkste oorzaak voor de toename in fte.

### 4.2 Grondstofvoorziening

#### 4.2.1 Import

Nederlandse bedrijven importeren een grote diversiteit aan vis, schaal- en schelpdieren. De belangrijkste producten zijn tropische garnalen, rondvis (Alaska koolvis, kabeljauw), pangasius, tilapia, zalm en tonijn. In 2013 waren er onvoldoende gegevens beschikbaar om een betrouwbare verdeling van de belangrijkste producten voor de importeurs weer te geven. Van een aantal belangrijke soorten is in de figuren 4.1 en 4.2 de ontwikkeling van het geïmporteerde volume en de importwaarde tussen 2010 en 2014 weergegeven. Voor pangasius, Alaska koolvis, Atlantische kabeljauw en koolvis is alleen de import van diepvriesfilets weergegeven. Pangasius, Alaska koolvis en koolvis worden ook hoofdzakelijk als diepvriesfilets geïmporteerd, terwijl kabeljauw ook nog in verschillende andere bewerkingsvormen (hele vis, gedroogde vis) worden ingevoerd. Voor garnalen is de import van tropische garnalen (whiteleg shrimp en giant tiger prawn) weergegeven. Naast deze garnalen worden er nog diverse andere garnalen geïmporteerd, alleen is voor een deel van deze garnalen niet bekend om wat voor soorten het gaat. Voor al deze garnalensoorten geldt dat maar een

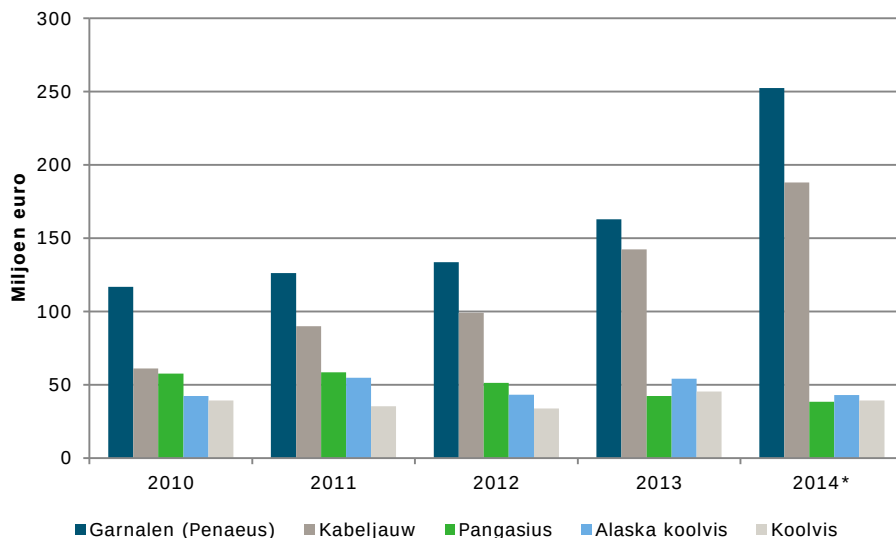
klein deel in Nederland wordt geconsumeerd. De meeste geïmporteerde garnalen worden via de Rotterdamse haven doorgevoerd, of worden eerst bewerkt en daarna aan buitenlandse partijen verkocht.



**Figuur 4.1** Importvolume van tropische garnalen (*Penaeus*), en diepvriesfilets van kabeljauw, pangasius, Alaska koolvis en koolvis, 2010-2014

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data



**Figuur 4.2** Importwaarde van tropische garnalen (*Penaeus*), en diepvriesfilets van kabeljauw, pangasius, Alaska koolvis en koolvis, 2010-2014

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

De importwaarde van tropische garnalen is tussen 2010 en 2014 met 116% toegenomen, terwijl het geïmporteerde volume in deze periode met 53% toenam. De grootste groei in het geïmporteerde volume vond plaats tussen 2013 en 2014 toen de import steeg van 24.000 ton naar 31.000 tropische garnalen. Tussen 2010 en 2014 kregen garnalenkwekerijen in verschillende Aziatische landen te maken met een EMS (Early Mortality Syndrome) uitbraak. Hierdoor daalde de mondiale productie van tropische garnalen in deze periode. Omdat het aanbod van tropische garnalen achterbleef bij de mondiale vraag zijn de prijzen voor tropische garnalen op de wereldmarkt gestegen, wat de grote

stijging van de importwaarde ten opzichte van het importvolume verklaard. In 2010 was de gemiddelde importprijs 5.90 euro/kilo terwijl dit in 2014 was gestegen tot 8,22 euro/kilo. De grootste hoeveelheden tropische garnalen werden in deze periode geïmporteerd uit Bangladesh, India, Nigeria en Vietnam. Behalve de tropische garnalen in de Figuur 4.1 en 4.2 werden er tussen 2010 en 2014 ook nog grote volumes verwerkte garnalen (tropische garnalen, Noordzeegarnalen en andere gevangen en gekweekte garnalen) geïmporteerd waarvan niet duidelijk is om welke soorten het gaat. In 2014 ging dit om naar schatting 23.000 ton garnalen met een waarde van 219 miljoen euro.

Tussen 2010 en 2014 steeg de import van Atlantische kabeljauw met maar liefst 210% in zowel waarde als volume. Vooral in 2013 en 2014 werd er veel meer kabeljauw geïmporteerd dan in voorgaande jaren. In 2013 en 2014 was er veel Atlantische kabeljauw beschikbaar doordat de quota voor deze soort in de Barentszee veel hoger waren dan in voorgaande jaren. De groei van het volume en de waarde van de Nederlandse import in 2013 en 2014 geeft aan dat er ook voldoende vraag was vanuit de markt om het grotere aanbod van Atlantische kabeljauw af te kunnen zetten.

De Nederlandse import van pangasius heeft tussen 2000 en 2010 een enorme groei doorgemaakt, maar is daarna jaarlijks gedaald. Tussen 2010 en 2014 daalde het geïmporteerde volume met 34% terwijl de waarde met 33% terugliep. Een mogelijke oorzaak van deze daling is de negatieve beeldvorming over pangasius in verschillende EU-lidstaten waaronder Nederland. Daarnaast hebben de producenten van pangasius in Vietnam de afgelopen jaren ook te maken gehad met verschillende problemen in het productieproces zoals hoge voederkosten.

De waarde van de import van Alaska koolvis was in 2014 nagenoeg gelijk aan de waarde in 2010. In deze periode groeide het geïmporteerde volume met 23%, maar in de tussenliggende jaren was er geen duidelijke trend in de ontwikkeling van het importvolume. Wel daalde de gemiddelde importprijs tussen 2010 en 2014 jaarlijks. De importwaarde van koolvis was in 2014 op hetzelfde niveau als 2010. Het importvolume van koolvis was in 2014 14% lager dan in 2010. In de tussenliggende jaren fluctueerde de import van koolvis zowel in waarde als volume. Er zijn geen duidelijke verklaringen voor de ontwikkeling in de import van Alaska koolvis en koolvis tussen 2010 en 2014. Waarschijnlijk worden fluctuaties ook veroorzaakt door substitutie met andere soorten witvis.

#### 4.2.2 Productie en verwerking

Het verwerkingsproces van producten die worden geïmporteerd bestaat vaak uit meerdere handelingen die op verschillende locaties plaatsvinden. De primaire verwerking (fileren van vis of pellen van garnalen) vindt vaak in het buitenland plaats. De secundaire verwerking en het verpakken gebeurt meestal (nog) in Nederland. In 2013 bestond 73% van de omzet uit producten die in het buitenland werden verwerkt en daarna door Nederlandse bedrijven werden geïmporteerd (Tabel 4.2). Daarnaast werd nog 10% door gelieerde bedrijven in het buitenland verwerkt. 11% wordt in eigen bedrijf verwerkt. In 2009 werd 67% van de producten in het buitenland verwerkt (aangekocht of verwerkt door gelieerde bedrijven) en 23% binnen het eigen bedrijf verwerkt. Een mogelijke verklaring voor de verschillen tussen 2009 en 2013 is dat het financieel aantrekkelijker is geworden om ook een deel van de secundaire verwerking en verpakking in het buitenland te laten uitvoeren.

**Tabel 4.2**

*Productie en verwerking deelsector importeurs in 2009 en 2013*

| Verwerking (% van de omzet)                           | 2009       | 2013       |
|-------------------------------------------------------|------------|------------|
| Verwerkt in het buitenland                            | 50         | 73         |
| Verwerking in eigen bedrijf                           | 23         | 11         |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland | 17         | 10         |
| Aangekocht van Nederlandse bedrijven                  | 0          | 3          |
| Overige verwerking                                    | 0          | 3          |
| <b>Totaal</b>                                         | <b>100</b> | <b>100</b> |

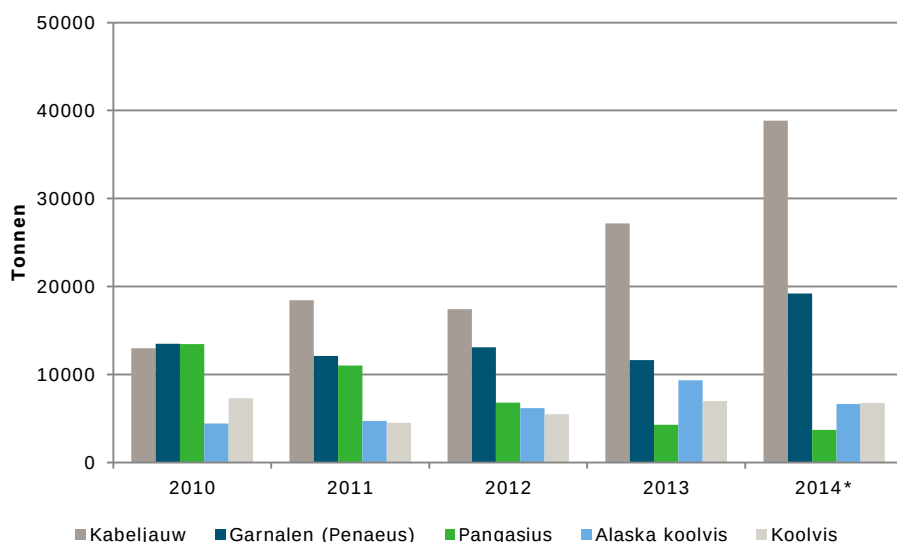
## 4.3 Afzetmarkt

### 4.3.1 Export

Ongeveer 60% van de omzet van de bedrijven in deze deelsector wordt behaald uit de export van vis, schaal- en schelpdieren. De overige 40% van de omzet wordt behaald op de binnenlandse markt, waarvan een deel bij andere visverwerkende bedrijven en visgroothandels wordt afgezet. In zowel binnen- als buitenland zijn visgroothandels het belangrijkste afzetkanaal. Er is wel in toenemende mate sprake van enkele grote Nederlandse importeurs die rechtstreeks aan grootwinkelbedrijven en grootverbruik leveren.

De figuren 4.3 en 4.4 geven een beeld van de ontwikkeling van het geëxporteerde volume en de exportwaarde van de soorten die in paragraaf 4.2 zijn besproken. De waarde van de export van tropische garnalen verdubbelde bijna tussen 2010 en 2014, terwijl het volume met 42% toenam. De gemiddelde exportprijs per kilo toe van 6,95 euro/kg in 2010 naar 9,39 euro/kg in 2014. Omdat veel tropische garnalen in Nederland worden bewerkt en daarna worden geëxporteerd is de ontwikkeling in de export (waarde en volume) redelijk vergelijkbaar met de ontwikkeling van de import. Behalve tropische garnalen werd er in 2014 nog 9.000 ton aan bewerkte garnalen met een waarde van 112 miljoen euro geëxporteerd. Uit de beschikbare handelsdata kan niet worden achterhaald om welke garnalen dit gaat maar naar alle waarschijnlijkheid zitten hier ook tropische garnalen tussen.

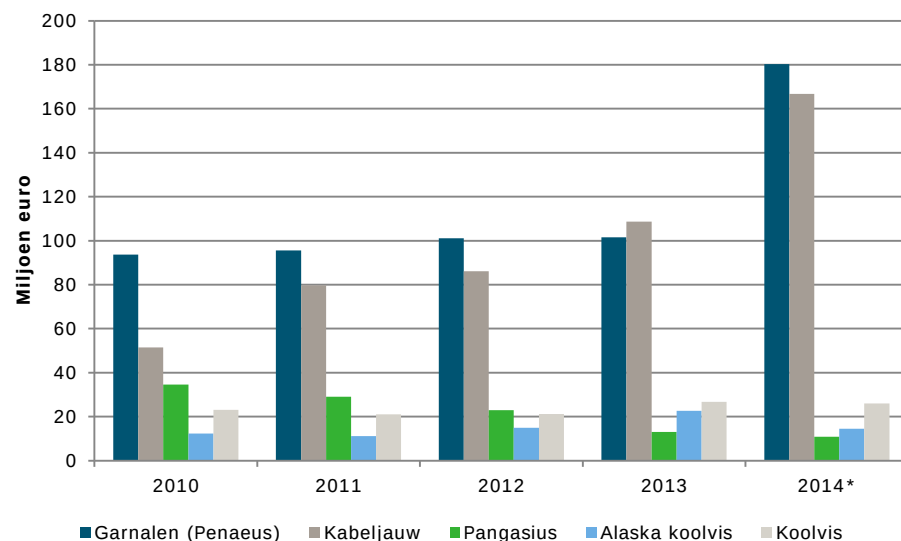
De exportwaarde van Atlantische kabeljauw nam met 224% toe, terwijl het volume met 200% groeide. Deze groei is ook te verklaren door het hogere aanbod van Atlantische kabeljauw in de Barentszee en voldoende mogelijkheden om deze ook weer af te kunnen zetten. Ook hier wordt het grootste deel van de import weer geëxporteerd of doorgevoerd. De teruggelopen import van pangasius is ook terug te zien in de ontwikkeling van de export. Tussen 2010 en 2014 daalde het geëxporteerde volume met 72% terwijl de waarde van de export met 68% terugliep. In deze periode werd er 51% meer Alaska koolvis geëxporteerd, terwijl de exportwaarde met 18% toenam. Van 2010 tot 2013 werd er jaarlijks meer Alaska koolvis geëxporteerd, maar in 2014 was er een kleine terugval. Mogelijk is in een aantal afzetmarkten pangasius gesubstitueerd met Alaska koolvis. De export van koolvis laat een wisselend beeld zien. Hoewel de waarde van de export met 12% steeg in de periode 2010-2014, werd er 8% minder koolvis geëxporteerd. Ook het verloop van de export van koolvis, zowel in volume als in waarde, fluctueerde.



**Figuur 4.3** Exportvolume van tropische garnalen (*Penaeus*), en diepvriesfilets van kabeljauw, pangasius, Alaska koolvis en koolvis, 2010-2014

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data



**Figuur 4.4** Exportwaarde van tropische garnalen (*Penaeus*), en diepvriesfilets van kabeljauw, pangasius, Alaska koolvis en koolvis, 2010-2014

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

#### 4.3.2 Belangrijkste afzetmarkten

Voor veel vis en garnalen die worden verhandeld door Nederlandse bedrijven liggen de belangrijkste exportmarkten in Europa. In Tabel 4.3 staan voor bovengenoemde soorten de belangrijkste exportmarkten in 2014 weergegeven. De belangrijkste exportmarkten voor deze soorten zijn Duitsland, België, Frankrijk, Groot-Brittannië, Italië en Spanje. Voor tropische garnalen, Atlantische kabeljauw, pangasius en koolvis werd 85% of meer van de totale exportwaarde naar deze landen geëxporteerd. Alleen voor Alaska koolvis is Polen nog een belangrijke exportmarkt; in 2014 was 12% van de totale exportwaarde bestemd voor Polen.

**Tabel 4.3**

Exportmarkten 2014 voor tropische garnalen (*Penaeus*), en diepvriesfilets van kabeljauw, pangasius, Alaska koolvis en koolvis (aandeel van de exportwaarde in %)

|                                 | Tropische garnalen | Atlantische kabeljauw | Pangasius  | Alaska koolvis | Koolvis    |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------|------------|----------------|------------|
| Duitsland                       | 51                 | 7                     | 42         | 34             | 19         |
| België                          | 18                 | 4                     | 23         | 31             | 3          |
| Frankrijk                       | 15                 | 15                    | 9          | 4              | 60         |
| Groot-Brittannië                | 1                  | 44                    | 1          | 4              | 0          |
| Italië                          | 3                  | 3                     | 4          | 1              | 0          |
| Spanje                          | 4                  | 15                    | 0          | 1              | 12         |
| Overige export EU               | 6                  | 10                    | 15         | 24             | 5          |
| <b>Totaal aandeel EU</b>        | <b>99</b>          | <b>99</b>             | <b>95</b>  | <b>99</b>      | <b>99</b>  |
| <b>Totaal aandeel buiten EU</b> | <b>1</b>           | <b>1</b>              | <b>5</b>   | <b>1</b>       | <b>1</b>   |
| <b>Totaal</b>                   | <b>100</b>         | <b>100</b>            | <b>100</b> | <b>100</b>     | <b>100</b> |

Bron: Eurostat.

---

Tropische garnalen die door Nederlandse bedrijven zijn verwerkt worden vooral naar omringende landen geëxporteerd, met Duitsland als de belangrijkste exportmarkt. Vierentachtig procent van de totale exportwaarde wordt gerealiseerd in Duitsland, België en Frankrijk. Reden voor het grote aandeel van deze landen in de totale export is dat enkele Nederlandse bedrijven grote hoeveelheden tropische garnalen verwerken en verhandelen. Deze bedrijven hebben een belangrijke positie op de EU-markt. Daarnaast hebben deze Nederlandse bedrijven een gunstige distributiepositie ten opzichte van de omliggende landen. Dit geldt ook voor de export van pangasius. Ook hier spelen enkele Nederlandse bedrijven een belangrijke rol in de import en handel van pangasius op de EU-markt. Vierenzeventig procent van de waarde van de export werd in 2014 gerealiseerd in Duitsland, België en Frankrijk.

Bijna de helft van alle Atlantische kabeljauw wordt naar Groot-Brittannië geëxporteerd. Reden hiervoor is de sterke voorkeur voor Britse consumenten voor kabeljauw ten opzichte van andere witvissoorten. Behalve Groot-Brittannië worden ook behoorlijke hoeveelheden Atlantische kabeljauw naar Frankrijk en Spanje geëxporteerd. De voorkeur van consumenten is ook de reden voor het grote aandeel van de Duitse export in de totale export van Alaska koolvis. In Duitsland heeft deze soort een lange traditie en een sterke marktpositie. Behalve Duitsland is ook België een belangrijke exportmarkt voor Alaska koolvis.

De export van koolvis gaat vooral naar Frankrijk, en in mindere mate naar Duitsland en Spanje. In 2014 hadden deze landen een gezamenlijk aandeel van 91%. In tegenstelling tot Atlantische kabeljauw en Alaska koolvis is er voor zover bekend geen specifieke voorkeur voor koolvis op de Franse markt.

## 4.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 4.4.1 Ontwikkelingen

Afhankelijk van de vis, schaal- en schelpdieren die worden verhandeld hebben importeurs uiteenlopende meningen over de ontwikkeling van het aanbod van grondstof in de afgelopen vijf jaar. Bedrijven die vooral witvis importeren spreken van een verbetering van het aanbod. Bedrijven die vooral tonijn en garnalen importeren geven aan dat de beschikbaarheid wat is afgenomen. Twee derde van de geïnterviewde bedrijven geeft aan dat de marges op producten verder zijn verslechterd door de toegenomen mondiale concurrentie vanwege de groeiende vraag naar vis, schaal- en schelpdieren. De toegenomen druk op marges heeft bij een derde van de geïnterviewde geleid tot een daling van de bedrijfswinst. Bij de overige bedrijven bleef de bedrijfswinst op hetzelfde niveau als vijf jaar geleden of is deze verbeterd. De lagere marges en de veranderingen in de bedrijfswinst lijken geen consequenties te hebben gehad voor de financiële situatie van importeurs. Geen van de geïnterviewde bedrijven heeft te maken met een verslechterde financiële situatie ten opzichte van vijf jaar geleden. De helft van de geïnterviewde importeurs geeft ten slotte aan dat het aanbod van personeel de afgelopen vijf jaar is verbeterd. Belangrijkste reden hiervoor is de hogere werkloosheid waardoor er gemakkelijk personeel geworven kon worden.

### 4.4.2 Perspectief

De meeste bedrijven geven aan dat voor het importeren van visproducten naar de EU er aan steeds meer regelgeving (IUU, voedselveiligheid, traceerbaarheid) en andere eisen (duurzaamheid) moet worden voldaan. Dit brengt extra kosten met zich mee. Ook hoeven concurrerende bedrijven buiten de EU niet altijd aan dezelfde regelgeving te voldoen. Dit kan op termijn een belemmering gaan vormen wanneer het aanbod van grondstof schaarser wordt. Een level playing field is volgens veel geïnterviewde bedrijven noodzakelijk voor Nederlandse (en Europese) importeurs om concurrerend te kunnen blijven.

---

Op mondiaal niveau is er naast de concurrentie van visproducten onderling, ook concurrentie met andere dierlijke eiwitbronnen zoals (pluim)vee. Ontwikkelingen in deze sectoren kunnen daarom ook een positieve of negatieve invloed hebben op de concurrentiepositie van visproducten. Ook opereren importeurs op de internationale markt waardoor ook valutaschommelingen van grote invloed (positief of negatief) kunnen zijn op de marge van producten.



## 5 Noordzeegarnalen

### 5.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Net als in 2009 waren er zeven bedrijven met als belangrijkste activiteit het verwerken en verhandelen van Noordzeegarnalen. Deze deelsector wordt nog steeds gedomineerd twee grote bedrijven. Deze beide bedrijven verwerken naast Noordzeegarnalen ook nog grote hoeveelheden tropische garnalen, en soms ook andere schaal- en schelpdieren. Behalve de bedrijven in deze deelsector zijn er ook nog diverse bedrijven in andere deelsectoren die verschillende soorten garnalen verhandelen. Informatie over de import en export van tropische garnalen is in hoofdstuk 4 opgenomen.

Tabel 5.1

*Profiel deelsector Noordzeegarnalen in 2013*

| Bedrijfsgrootte              | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 4                | 13                | 40                                | 40                    |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 3                | 412               | 440                               | 370                   |
| <b>Totaal</b>                | <b>7</b>         | <b>425</b>        | <b>480</b>                        | <b>410</b>            |

In 2013 werd de gezamenlijke omzet van de bedrijven in deze deelsector geschat op 425 miljoen euro. Dit is een stijging van 12% ten opzichte van 2009, toen de omzet 380 miljoen euro bedroeg. De belangrijkste redenen voor deze omzetstijging waren de toegenomen handel in tropische garnalen en de hogere aanvoer van Noordzeegarnalen. Meer dan 95% van de omzet en werkgelegenheid wordt gerealiseerd door de bedrijven met een omzet van meer dan 10 miljoen euro. De werkgelegenheid in 2013 werd geraamd op 480 werkzame personen en 410 fte. In 2009 werd het aantal fte geschat op 400 fte. Begin 2014 werden bij een van de grote bedrijven in deze deelsector ongeveer 90 werknemers ontslagen, waardoor het totaal aantal werknemers bij de bedrijven in deze deelsector op dit moment lager is dan in 2013.

### 5.2 Grondstofvoorziening

De totale beschikbaarheid van Noordzeegarnalen voor de verwerkende industrie varieerde in de periode 2009-2014 tussen de 26.500 en de 29.000 ton (Tabel 5.2). Noordzeegarnalen worden aangevoerd door Nederlandse, Duitse en Deense garnalenvissers (gekookt, geen levend gewicht). Nederlandse verwerkers importeren Noordzeegarnalen uit Duitsland en Denemarken, en kopen ook garnalen van omgevlagde Duitse en Deense schepen die in Nederland worden aangevoerd. Ook uit België en Groot-Brittannië worden kleine hoeveelheden Noordzeegarnalen geïmporteerd. De grote Nederlandse bedrijven die Noordzeegarnalen verwerken hebben productiefaciliteiten in Marokko waar de Noordzeegarnalen handmatig worden gepeld. Daarnaast worden er sinds enkele jaren in Nederland ook Noordzeegarnalen machinaal gepeld.

Tabel 5.2

*Aanvoer en import Noordzeegarnalen 2009-2014 (tonnen)*

|                           | 2009          | 2010          | 2011          | 2012          | 2013          | 2014*         |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Aanvoer Nederlandse vloot | 15.000        | 14.600        | 13.500        | 12.400        | 17.000        | 16.000        |
| Duitsland                 | 6.900         | 8.600         | 9.600         | 9.900         | 8.200         | 8.100         |
| Denemarken                | 3.100         | 4.000         | 3.400         | 3.600         | 2.700         | 3.600         |
| België                    | 300           | 500           | 200           | 100           | 400           | 700           |
| Groot-Brittannië          | 1.800         | 800           | 900           | 900           | 600           | 600           |
| <b>Totaal</b>             | <b>27.100</b> | <b>28.500</b> | <b>27.600</b> | <b>26.900</b> | <b>28.900</b> | <b>29.000</b> |

Bron: *www.visserijcijfers.nl*, Eurostat.

\* Voorlopige data

Tussen 2009 en 2011 daalde de aanvoer van Noordzeegarnalen door Nederlandse kotters jaarlijks. Reden voor de lagere aanvoer was waarschijnlijk de lagere inzet door de garnalenvloot als gevolg van de lage prijzen. In 2009-2011 varieerde de gemiddelde afslagprijs tussen de 2 en 3 euro per kilo, met als dieptepunt 2 euro in 2011. In 2012 daalde de Nederlandse aanvoer verder. Door het beperkte aanbod steeg de gemiddelde prijs tot iets meer dan 4 euro per kilo. In 2013 en 2014 werden veel meer Noordzeegarnalen gevangen en steeg de aanvoer tot 17.000 ton in 2013 en 16.000 ton in 2014 (voorlopige raming). De gemiddelde prijzen waren deze jaren ook beter: 3.88 euro per kilo in 2013 en 3.50 euro per kilo in 2014.

## 5.3 Afzetmarkt

### 5.3.1 Belangrijkste producten

Noordzeegarnalen en andere soorten garnalen zijn logischerwijs de belangrijkste producten die in deze deelsector worden verwerkt en verhandeld. Van de totale omzet van 425 miljoen euro van alle bedrijven in deze deelsector bestond in 2013 naar schatting 160 miljoen euro uit de omzet van Noordzeegarnalen. Daarnaast werd nog ongeveer 40 miljoen euro aan omzet van Noordzeegarnalen gerealiseerd door Nederlandse bedrijven in andere deelsectoren. Deze andere bedrijven bevinden zich in de deelsectoren importeurs (hoofdstuk 4), gerookte zalm en paling (hoofdstuk 7) en schelpdieren (hoofdstuk 8). De totale Nederlandse omzet van Noordzeegarnalen bedroeg in 2013 dus 200 miljoen euro. De totale omzet van tropische garnalen van de bedrijven in deze deelsector is niet bekend, maar was naar verwachting hoger dan de omzet van Noordzeegarnalen. Ook tropische garnalen worden in andere deelsectoren verhandeld, vooral door importeurs.

### 5.3.2 Afzetkanalen

Naar schatting 80% van de omzet van de deelsector Noordzeegarnalen werd in 2013 gerealiseerd in het buitenland. De overige 20% van de omzet bestaat uit afzet op de binnenlandse markt (grootwinkelbedrijven, grootverbruik en visdetailhandel), en interne leveringen aan andere visverwerkende bedrijven en visgroothandels in Nederland. In 2009 werd 75% van de omzet van de deelsector Noordzeegarnalen behaald in het buitenland. De belangrijkste exportmarkten voor Noordzeegarnalen zijn België, Duitsland en Frankrijk. Er zijn onvoldoende gegevens beschikbaar om een betrouwbaar beeld van de ontwikkeling van de export van Noordzeegarnalen tussen de periode 2009-2014 te geven.

Tabel 5.3

*Afzetkanalen deelsector Noordzeegarnalen in 2009 en 2013*

| Afzetkanaal (% van de omzet)                                       | 2009       | 2013       |
|--------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Buitenlandse markt                                                 | 75         | 80         |
| Binnenlandse markt                                                 | 10         | 10         |
| Interne leveringen aan Nederlandse visverwerking en visgroothandel | 15         | 10         |
| <b>Totaal</b>                                                      | <b>100</b> | <b>100</b> |

---

## 5.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 5.4.1 Ontwikkelingen

Belangrijke ontwikkelingen in de afgelopen vijf jaar waren de boete van de Europese Commissie en het faillissement van Heiploeg. Eind 2013 legde de Europese Commissie drie Nederlandse en een Duitse verwerker van Noordzeegarnalen boetes op. Dit vanwege het maken van prijsafspraken tussen 2000 en 2009 waarmee de concurrentieregels van de EU zijn overtreden. Heiploeg werd begin 2014 failliet verklaard, waarna het bedrijf werd overgenomen door Parlevliet & Van der Plas en een doorstart maakte. Een andere ontwikkeling was de introductie van pelmachines in Nederland voor het machinaal pellen van Noordzeegarnalen. Dit kan op termijn tot gevolg hebben dat minder garnalen naar Marokko getransporteerd worden voor verwerking. Ook waren er ontwikkelingen in de aanvoer van Noordzeegarnalen. Garnalenvissers hebben de afgelopen jaren te kampen gehad met lage aanvoer prijzen. In 2011 was de gemiddelde aanvoerprijs maar 2 euro per kilo, met perioden waarin de aanvoerprijs zelfs lager was dan 1,50 euro per kilo. Hierdoor was het voor garnalenvissers niet meer kostendekkend om uit te varen. In 2012 en 2013 waren de aanvoer prijzen hoger en lagen rond de 4 euro per kilo. Ook waren de vangsten van Noordzeegarnalen in 2014 beter door de warme nazomer.

### 5.4.2 Perspectief

De bedrijven in deze deelsector verwerken behalve Noordzeegarnalen ook nog grote hoeveelheden tropische garnalen. Deze bedrijven zijn inmiddels waarschijnlijk afhankelijker van tropische garnalen dan van Noordzeegarnalen. Hiermee zijn ontwikkelingen in regio's waar tropische garnalen worden gekweekt, zoals de EMS-uitbraak, EU wet- en regelgeving met betrekking tot de import van garnalen en duurzaamheidscertificering ook van belang voor deze bedrijven. De Nederlandse garnalensector is een traject gestart voor MSC-certificering van de visserij op Noordzeegarnalen. Aangezien verschillende producenten van tropische garnalen in Azië en Zuid-Amerika al ASC-gecertificeerde garnalen kunnen leveren, is het behalen van het MSC-certificaat noodzakelijk om Noordzeegarnalen de komende jaren in het schap bij grootwinkelbedrijven te houden. Volgens de sector is het niet duidelijk of MSC-certificering ook nieuwe markten voor Noordzeegarnalen zal opleveren. Toekomstige ontwikkelingen in de aanvoersector die van invloed kunnen zijn voor de bedrijven in deze deelsector zijn de mogelijke aanlandplicht voor Noordzeegarnalen en de introductie van de puls visserij op Noordzeegarnalen.



## 6 Haring

### 6.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Deze deelsector bestaat uit een groep van vijftien bedrijven die zich bezighouden met het verwerken en verhandelen van haring (maatjesharing, zure haring, marinades en conserven). Ook worden er grondstoffen geleverd aan rokerijen en haringinleggerijen. Grote bedrijven hebben vaak meerdere verwerkingsactiviteiten, terwijl kleinere bedrijven vaak zijn gericht op één of enkele activiteiten. Naast bedrijven die het verwerken van haring als hoofdactiviteit hebben zijn er ook nog een klein aantal bedrijven die haringproducten leveren aan grootwinkelbedrijven en de visdetailhandel als onderdeel van een breder assortiment aan visproducten. Deze bedrijven zijn opgenomen in het hoofdstuk over de visgroothandel. De meeste haringverwerkende bedrijven zijn actief in Den Haag, Scheveningen en Katwijk.

Tabel 6.1

*Profiel deelsector haring in 2013*

| Bedrijfsgrootte              | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 11               | 45                | 30                                | 30                    |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 4                | 100               | 480                               | 360                   |
| <b>Totaal</b>                | <b>15</b>        | <b>145</b>        | <b>510</b>                        | <b>390</b>            |

Het aantal bedrijven binnen de deelsector haring was in 2013 iets lager dan in 2009, toen er 17 bedrijven binnen deze deelsector vielen. Dit komt omdat een paar kleine bedrijven in tegenstelling tot 2009 niet aangemerkt als verwerker van haring. De omzet van de deelsector haring lag in 2013 op 145 miljoen euro. Dat is een lichte stijging ten opzichte van 2009 toen de omzet 140 miljoen euro bedroeg. Vier bedrijven hadden in 2013 een omzet groter dan 10 miljoen. Deze bedrijven hadden samen meer dan twee derde aandeel in de totale omzet van deze deelsector. De werkgelegenheid die gerelateerd is aan de verwerking en handel in haringproducten wordt geschat op 510 personen en 390 fte. Vijfennegentig procent van het aantal personen is werkzaam bij bedrijven met een omzet groter dan 10 miljoen euro. Het aantal fte is licht gedaald ten opzichte van 2009, toen de werkgelegenheid nog 430 fte bedroeg. Mogelijk komt dit omdat een deel van de verwerking van de grotere bedrijven in de aanloop naar het haringseizoen is uitbesteed aan gelieerde bedrijven of andere bedrijven in Denemarken of Duitsland.

### 6.2 Grondstofvoorziening

#### 6.2.1 Aanvoer en import

De haring die door Nederlandse bedrijven wordt verwerkt en verhandeld, wordt aangevoerd door Deense, Noorse en Schotse schepen uit de Noordzee en het Skagerrak. De haring die door Nederlandse bedrijven wordt verwerkt en verhandeld is gemiddeld 5-10% van de haring die jaarlijks uit deze wateren wordt aangevoerd. Het grootste deel is bestemd voor afzetmarkten in Duitsland, Polen, Scandinavië en Rusland. Een deel van de haring die wordt gebruikt voor productie van maatjesharing wordt naar Nederland getransporteerd voor verwerking. Ook wordt er haring verwerkt door Noorse, Deense en Duitse bedrijven, die in een paar gevallen in Nederlandse handen zijn. Daarnaast wordt er diepgevroren haring van Nederlandse rederijen aangekocht die als grondstof voor zure haring producten, marinades en conserven wordt gebruikt en verhandeld. De beschikbaarheid

van grondstoffen is volgens geïnterviewde bedrijven geen belemmering. De beviste haringbestanden hebben zich de afgelopen jaren goed ontwikkeld en zijn niet achteruit gegaan. De beschikbare handelsdata geven echter geen betrouwbaar beeld van de hoeveelheden haring die worden geïmporteerd voor de productie van haringproducten. Dit omdat het niet duidelijk is of de importgegevens betrekking hebben op haring voor verwerking door Nederlandse bedrijven, of diepgevroren haring gevangen door trawlers die door Nederlandse rederijen wordt geëxploiteerd.

### 6.2.2 Productie en verwerking

Het uitbesteden van verwerkingsactiviteiten aan gelieerde bedrijven of andere bedrijven in Denemarken of Duitsland gaat ten koste van de Nederlandse werkgelegenheid. Dit is ook terug te zien in de organisatie van productie en verwerking (Tabel 6.2). Bijna twee derde van de productie vindt naar schatting plaats in eigen bedrijf (64%), terwijl dit in 2009 nog ongeveer 90% was. Drieëndertig procent wordt gekocht van buitenlandse bedrijven die in sommige gevallen gelieerd zijn aan Nederlandse bedrijven. In 2009 was dit slechts 8%. Een mogelijke verklaring voor dit verschil is dat van enkele grote bedrijven in 2009 geen data beschikbaar was, terwijl dit in 2013 wel het geval was. Ook zijn er een paar grote verwerkingsbedrijven in Duitsland, Denemarken en Polen waar haring in grote volumes kan worden verwerkt. Een groot deel van de buitenlandse verwerkingsactiviteiten bestaat uit het kaken van maatjesharing waarna deze in Nederland verder verwerkt en verhandeld wordt.

Tabel 6.2

*Productie en verwerking deelsector haring in 2009 en 2013*

| Verwerking (% van de omzet)                           | 2009       | 2013       |
|-------------------------------------------------------|------------|------------|
| Verwerking in eigen bedrijf                           | 89         | 64         |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland | 1          | 14         |
| Aangekocht van buitenlandse bedrijven                 | 7          | 19         |
| Aangekocht van Nederlandse bedrijven                  | 3          | 3          |
| <b>Totaal</b>                                         | <b>100</b> | <b>100</b> |

## 6.3 Afzetmarkt

### 6.3.1 Belangrijkste producten

Ongeveer 80% van de omzet in producten van de deelsector haring bestaat uit gezouten (maatjes)haring en zure haringproducten (Tabel 6.3). Dit aandeel is iets hoger dan in 2009 (76%). Daarnaast worden ook pelagische vissoorten als grondstof verhandeld. In 2013 was het aandeel van pelagische vissoorten (4%) fors lager in verhouding tot de situatie in 2009 (13%). De resterende 13% aan overige producten bestaat uit een diverse groep producten. Een aantal bedrijven levert naast haringproducten ook verschillende andere visproducten zoals rondvis en gekweekte vis.

Tabel 6.3

*Omzet producten deelsector haring in 2009 en 2013*

| Omzet producten (% van de omzet)  | 2009       | 2013       |
|-----------------------------------|------------|------------|
| Gezouten en zure haring producten | 76         | 81         |
| Gerookte haring en makreel        | 4          | 2          |
| Pelagische vissoorten             | 13         | 4          |
| Overige producten                 | 7          | 13         |
| <b>Totaal</b>                     | <b>100</b> | <b>100</b> |

### 6.3.2 Verpakking

De meeste producten die door bedrijven in de deelsector haring worden verkocht worden geleverd in groothandelsverpakking (Tabel 6.4), waarvan 36% als diepvriesproduct en 27% als vers product met een totaal aandeel van 65%. In 2009 lag het totale aandeel van groothandelsverpakkingen (vers en diepvries) nog op de 87%. Er werd 26% in consumentenverpakking verkocht, terwijl de overige 12% bestaat uit conserven. In 2009 was het aandeel van consumentenverpakkingen slechts 1%. Een mogelijke verklaring voor de verschuiving van groothandelsverpakking naar consumentenverpakking is dat met name steeds meer maatjesharing in consumentenverpakking aan grootwinkelbedrijven wordt verkocht.

**Tabel 6.4**

*Verpakking*

| Verpakking ( % van de omzet)  | 2009       | 2013       |
|-------------------------------|------------|------------|
| <i>Groothandelsverpakking</i> | 97         | 63         |
| Vers product                  | 47         | 27         |
| Diepvriesproduct              | 50         | 36         |
| <i>Consumentenverpakking</i>  | 1          | 26         |
| Vers product                  | 1          | 15         |
| Diepvriesproduct              | 0          | 11         |
| <i>Conserven</i>              | 2          | 12         |
| <b>Totaal</b>                 | <b>100</b> | <b>100</b> |

### 6.3.3 Afzetkanalen

De verhouding tussen de afzet op de binnenlandse en buitenlandse markt is licht veranderd ten opzichte van 2009. In 2013 werd 46% van de totale omzet van de deelsector haring behaald door de afzet van producten in het buitenland. In 2009 was dit 39%. De grootste verandering in de buitenlandse afzet heeft plaatsgevonden bij de visverwerkende bedrijven en de visgroothandel. In 2009 werd 28% van de totale omzet gerealiseerd bij visverwerkende bedrijven, terwijl dit in 2013 nog maar 5% was. De afzet bij buitenlandse visgroothandels steeg in deze periode juist van 11% naar 31% van de totale omzet. In de interviews met bedrijven in deze deelsector zijn geen specifieke redenen genoemd voor deze verschuiving. Omdat verwerking en groothandelsactiviteiten steeds vaker geïntegreerd zijn binnen een bedrijf, kunnen de verschillen tussen beide afzetkanalen klein zijn. Hierdoor kunnen buitenlandse bedrijven waar haringproducten aan worden verkocht, worden aangemerkt als verwerkend bedrijf of als visgroothandel. Het gezamenlijke aandeel van buitenlandse verwerkende bedrijven en visgroothandels in de totale omzet is in ieder geval bijna niet veranderd. In 2013 was het gezamenlijke aandeel 36% van de totale omzet terwijl dit in 2009 39% was. In 2013 werd ook geleverd aan buitenlandse grootwinkelbedrijven en grootverbruikers (gezamenlijk aandeel van 10% in de totale omzet). Duitsland is volgens de geïnterviewde bedrijven nog steeds de belangrijkste afzetmarkt voor haringproducten.

Op de binnenlandse markt is de belangrijkste ontwikkeling dat het aandeel van de afzet aan de visdetailhandel is teruggelopen van 41% in 2009 naar 20% in 2013. Deze afzet lijkt vooral te zijn verschoven naar grootwinkelbedrijven die in 2013 een aandeel van 10% in de totale omzet had. In 2009 werden er door bedrijven in deze deelsector nog geen haringproducten aan grootwinkelbedrijven geleverd. Deze ontwikkeling is ook terug te zien in de stijging van het aandeel consumentenverpakkingen (zie Tabel 6.4). Verder verwerken ook enkele binnenlandse visgroothandels (hoofdstuk 10) haringproducten die aan grootwinkelbedrijven wordt geleverd.

Tabel 6.5

Afzetkanalen deelsector haring in 2009 en 2013

| Afzetkanaal ( % van de omzet) | 2009       | 2013       |
|-------------------------------|------------|------------|
| <b>Buitenland</b>             | <b>39</b>  | <b>46</b>  |
| Visverwerkende bedrijven      | 28         | 5          |
| Visgroothandel                | 11         | 31         |
| Grootwinkelbedrijven          | 0          | 6          |
| Grootverbruik                 | 0          | 4          |
| <b>Binnenland</b>             | <b>61</b>  | <b>54</b>  |
| Visverwerkende bedrijven      | 7          | 5          |
| Visgroothandel                | 9          | 11         |
| Grootwinkelbedrijven          | 0          | 14         |
| Visdetailhandel               | 41         | 20         |
| Grootverbruik                 | 4          | 3          |
| Overige groothandels          | 0          | 1          |
| <b>Totaal</b>                 | <b>100</b> | <b>100</b> |

## 6.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 6.4.1 Ontwikkelingen

De Nederlandse productie van maatjesharing en andere haringproducten is in toenemende mate in handen van een klein aantal gevestigde bedrijven. De afgelopen jaren hebben verschillende overnames plaatsgevonden en zijn een aantal bedrijven strategische samenwerkingsverbanden aangegaan. Deze clustering heeft ook plaatsgevonden bij de buitenlandse bedrijven die grondstof leveren aan de Nederlandse haringverwerkers. Daarnaast werken Nederlandse haringverwerkers ook vaker samen bij de inkoop van haring van Noorse en Deense schepen. Het aanbod van haring voor productie tot maatjesharing of andere haringproducten is volgens de meeste bedrijven gelijk gebleven. Ook voor haringproducten geldt dat de marges, net als in 2009, nog steeds onder druk staan. Door lage marges is de bedrijfswinst voor een deel van de bedrijven die haring verwerken en verhandelen ook verslechterd. Ondanks de lagere bedrijfswinst zijn de geïnterviewde bedrijven financieel gezond. Twee derde van deze bedrijven spreekt van een verbetering van de financiële situatie ten opzichte van 2009.

### 6.4.2 Perspectief

Omdat de visdetailhandel nog steeds een belangrijk afzetkanaal is voor de verkoop van maatjesharing (zie paragraaf 6.3), is de teruggang van dit afzetkanaal een punt van zorg. Daar tegenover staat wel dat in grote steden het aantal allochtone viswinkels lijkt toe te nemen. Bij deze winkels neemt maatjesharing alleen niet zo een belangrijke positie in als bij de traditionele visdetailhandel. Ook blijft actieve promotie volgens verschillende bedrijven van groot belang voor de afzet van vooral maatjesharing. De start van het haringseizoen met de veiling van het eerste vaatje Hollandse Nieuwe blijft een essentieel onderdeel van de haring promotie. Maatjesharing is een traditioneel product met een sterke marktpositie. Aan de andere kant is het hierdoor lastig om nieuwe haringproducten op de markt te brengen. Ook zijn er geluiden dat haring vooral geliefd is bij oudere consumenten, en is het een uitdaging om de komende jaren ook jonge consumenten meer met maatjesharing kennis te laten maken. Veel bedrijven zijn dan ook continu bezig met het verkennen van nieuwe markten voor verschillende haringproducten. Potentiële nieuwe markten die tijdens interviews zijn genoemd zijn Azië en Oost-Europa.





## 7 Gerookte zalm en paling

### 7.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

25 bedrijven hebben als belangrijkste activiteit het roken van zalm en paling. Deze deelsector bestaat uit enkele grote bedrijven die zijn gespecialiseerd in het roken van zalm, maar daarnaast ook nog diverse andere producten verhandelen. De overige bedrijven zijn vooral kleinschalig en hebben zich toegelegd op het traditioneel roken van zalm en paling. Naast deze producten worden ook diverse andere vissoorten zoals forel en pangasius gerookt. Er zijn ook nog verschillende bedrijven die het roken van zalm of paling combineren met andere bedrijfsactiviteiten zoals een viswinkel of restaurant. Deze bedrijven zijn niet in deze analyse opgenomen. In 2009 waren 27 bedrijven actief in het roken van zalm en paling.

Tabel 7.1

*Profiel deelsector gerookte zalm en paling in 2013*

| Bedrijfsgrootte              | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 21               | 45                | 350                               | 210                   |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 4                | 125               | 460                               | 390                   |
| <b>Totaal</b>                | <b>25</b>        | <b>170</b>        | <b>710</b>                        | <b>600</b>            |

In 2013 bedroeg de geschatte omzet van de deelsector gerookte zalm en paling 170 miljoen euro. In 2009 was de omzet 160 miljoen euro. De omzetgroei is waarschijnlijk vooral gerealiseerd bij de grote bedrijven en toe te schrijven aan de groeiende vraag naar gerookte zalm de afgelopen jaren. Bedrijven met een omzet groter dan 10 miljoen euro hadden een aandeel van bijna 75% in de omzet. De werkgelegenheid in 2013 is geraamd op 710 personen en 600 fte. In 2009 was de werkgelegenheid 510 fte. Ook hier lijkt de toegenomen vraag naar zalm de belangrijkste reden voor de groei in het aantal fte.

### 7.2 Grondstofvoorziening

Gerookte zalm en paling zijn logischerwijs de belangrijkste grondstoffen voor de zalm- en palingrokerijen. Er zijn geen gegevens over de ontwikkeling van palingvangstten tussen 2009 en 2014 voor de productie van gekweekte paling door Nederlandse bedrijven. In 2009 werd nog 2.100 ton levende paling geïmporteerd, maar dit is de afgelopen jaren gedaald. In 2014 werd nog slechts 100 ton geïmporteerd. Het is niet bekend om wat voor paling dit gaat en of deze een geschikt vetpercentage heeft voor verwerking tot gerookte paling. In 2013 bestond 88% van de omzet uit gerookte zalm en paling. Naar verwachting bestond het overgrote deel hiervan uit gerookte zalm. De overige 12% van de omzet bestond uit verschillende producten die voornamelijk door de grootste bedrijven wordt verhandeld. In 2009 was het aandeel van gerookte zalm en paling nog 92%.

---

**Tabel 7.2***Omzet producten deelsector gerookte zalm en paling in 2009 en 2013*

| Producten ( % van de omzet) | 2009       | 2013       |
|-----------------------------|------------|------------|
| Gerookte zalm en paling     | 92         | 88         |
| Overige producten           | 8          | 12         |
| <b>Totaal</b>               | <b>100</b> | <b>100</b> |

## 7.3 Afzetmarkt

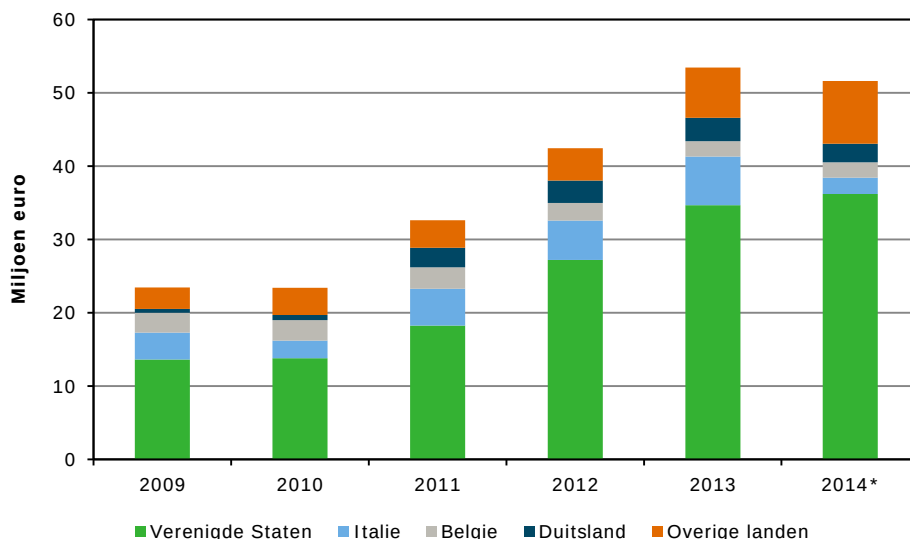
Er is onvoldoende informatie beschikbaar over de verschillende afzetkanalen waarin de omzet van de bedrijven in de deelsector gerookte zalm en paling wordt gerealiseerd. In 2013 werd 46% van de totale omzet gerealiseerd in het buitenland (78 miljoen euro). In 2009 was dit 40% (64 miljoen euro). De groei in omzet die is behaald in het buitenland is vooral toe te schrijven aan de toename van de export van gerookte zalm. De groeiende vraag naar gerookte zalm is ook de reden voor de toename van de omzet op de binnenlandse markt aan grootwinkelbedrijven, grootverbruik en visdetailhandel. Het aandeel van de omzet die wordt behaald uit interne leveringen aan andere Nederlandse visverwerkende bedrijven en visgroothandels is afgenomen, zowel in relatief als absoluut opzicht. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn meer directe leveringen aan grootwinkelbedrijven of dat andere Nederlandse visverwerkende bedrijven en visgroothandels meer gerookte zalm afnemen van toonaangevende Europese producenten.

---

**Tabel 7.3***Afzetkanalen deelsector gerookte zalm en paling in 2009 en 2013*

| Afzetkanaal ( % van de omzet)                                      | 2009       | 2013       |
|--------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Buitenlandse markt                                                 | 40         | 46         |
| Binnenlandse markt                                                 | 36         | 40         |
| Interne leveringen aan Nederlandse visverwerking en visgroothandel | 24         | 14         |
| <b>Totaal</b>                                                      | <b>100</b> | <b>100</b> |

De export van gerookte zalm is de belangrijkste oorzaak voor de toegenomen omzet van de zalm- en palingrokerijen. Tussen 2009 en 2014 groeide de exportwaarde van gerookte zalm met maar liefst 120%. De groei werd veroorzaakt door een toename van het geëxporteerde volume (+53%) en een stijging van de gemiddelde exportprijs (+45%). De groei van de exportwaarde werd hoofdzakelijk gerealiseerd in de Verenigde Staten; de belangrijkste exportmarkt voor gerookte zalm uit Nederland. Tussen 2009 en 2014 groeide de waarde van de export naar de Verenigde Staten met 165%. In 2014 werd 70% van de totale exportwaarde gerealiseerd in de Verenigde Staten, terwijl dit in 2009 nog 58% was. De ontwikkeling van de exportwaarde naar de Verenigde Staten wordt ook beïnvloedt door de wisselkoers van de dollar in verhouding tot de euro. In Italië, België en Duitsland worden ook kleine hoeveelheden gerookte zalm afgezet door Nederlandse bedrijven.



**Figuur 7.1** Export gerookte zalm, 2009-2014

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

## 7.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 7.4.1 Ontwikkelingen

Het aanbod van voldoende grondstoffen is een probleem voor de meeste palingrokerijen. Sinds 2011 is er een vangstverbod voor paling in verschillende delen van Nederland. Daarnaast is het verbod op de import en export van paling- en palingproducten wat door de EU is ingesteld verlengd tot eind 2015. Via het Nederlandse aalbeheerplan wordt geprobeerd het palingbestand te herstellen via verschillende maatregelen zoals het uitzetten van glasaal en pootaal. Voor zalmrokerijen werd als potentieel probleem genoemd dat de kwaliteit van gekweekte zalm die gebruikt wordt voor het roken achteruit gaat vanwege veranderingen in het voer. Een andere gebeurtenis was de uitbraak van salmonella bij een van de grootste verwerkers van gerookte zalm in 2012. Dit incident lijkt echter geen invloed te hebben gehad op de marktpositie van gerookte zalm in Nederland. In 2014 was gerookte zalm het product met hoogste omzet voor consumptie binnenshuis door Nederlandse huishoudens.

### 7.4.2 Perspectief

Gerookte zalm en paling hebben verschillende perspectieven. Gerookte zalm is een van de meest consumeerde producten in Nederland en de EU met een sterke marktpositie. Nederlandse bedrijven spelen op EU en mondiaal niveau geen grote rol. Marktleiders op het gebied van gerookte zalm beschikken steeds vaker over volledig geïntegreerde ketens waarbij productie en verwerking in eigen beheer zijn. De marktpositie van paling daarentegen staat al een aantal jaar onder druk. Verschillende grootwinkelbedrijven verkopen inmiddels geen gerookte paling meer vanwege duurzaamheidsoverwegingen. De sector werkt hard aan de verduurzaming van de productie en verwerking van paling. Een voorbeeld hiervan is de diervriendelijke verwerking van paling die vanaf 2015 door vrijwel alle Nederlandse palingrokerijen wordt toegepast. Verdere verduurzaming van de vangst, kweek en verwerking zullen de komende jaren noodzakelijk blijven om de marktpositie van gerookte paling op termijn te kunnen verbeteren.



## 8 Schelpdieren

### 8.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

De deelsector schelpdieren houdt zich hoofdzakelijk bezig het verwerken en verhandelen van mosselen. Daarnaast worden bijvoorbeeld ook oesters (creuses en platte oesters), mesheften, en schaaldieren zoals kreeften, garnalen en langoustines verwerkt en verhandeld. Bedrijven die zich hebben gespecialiseerd in de verwerking van Noordzeegarnalen zijn in dit hoofdstuk buiten beschouwing gelaten en worden in hoofdstuk 5 besproken. De focus in dit hoofdstuk ligt op de verwerking en handel in mosselen en oesters. De verwerking van mosselen is grotendeels in handen van 7 geïntegreerde bedrijven die allemaal in Yerseke zijn gevestigd.

Tabel 8.1

*Profiel deelsector schelpdieren in 2013*

| Bedrijfsgrootte              | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 9                | 10                | 95                                | 55                    |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 8                | 300               | 575                               | 465                   |
| <b>Totaal</b>                | <b>17</b>        | <b>310</b>        | <b>670</b>                        | <b>520</b>            |

In 2013 waren 17 bedrijven actief in de deelsector schelpdieren, terwijl in 2009 nog 26 bedrijven binnen deze deelsector vielen. Een aantal kleine bedrijven die vooral actief zijn in de kweek van mosselen en oesters zijn dit jaar buiten de analyse gelaten. Dit verklaart het verschil in het aantal bedrijven tussen 2009 en 2013. De geschatte omzet bedroeg 310 miljoen euro in 2013, een stijging van 30 miljoen euro ten opzichte van 2009. Bedrijven met een omzet groter dan tien miljoen euro hebben een gezamenlijk aandeel van bijna 90% in de totale omzet van deze deelsector.

De werkgelegenheid in de deelsector schelpdieren is in 2013 geraamd op 670 personen en 520 fte. Het verschil tussen de werkgelegenheid uitgedrukt in personen en fte wordt vooral veroorzaakt door tijdelijke krachten die tijdens de piek in het mosselseizoen worden ingehuurd. Het verschil met het geschatte aantal van 750 fte in 2009 is opvallend hoog en kan niet alleen verklaard worden door het lagere aantal bedrijven dat in 2013 is geclassificeerd als schaal- en schelpdierverserker. Een mogelijke verklaring is dat in 2009 ook een deel van de werkgelegenheid van de kweekbedrijven van de grote mosselbedrijven is meegenomen. Het aandeel productiewerk in het totaal aantal fte wordt geschat op 67% en is daarmee hoger dan in 2009 (60%). Er is geen duidelijke verklaring voor dit verschil.

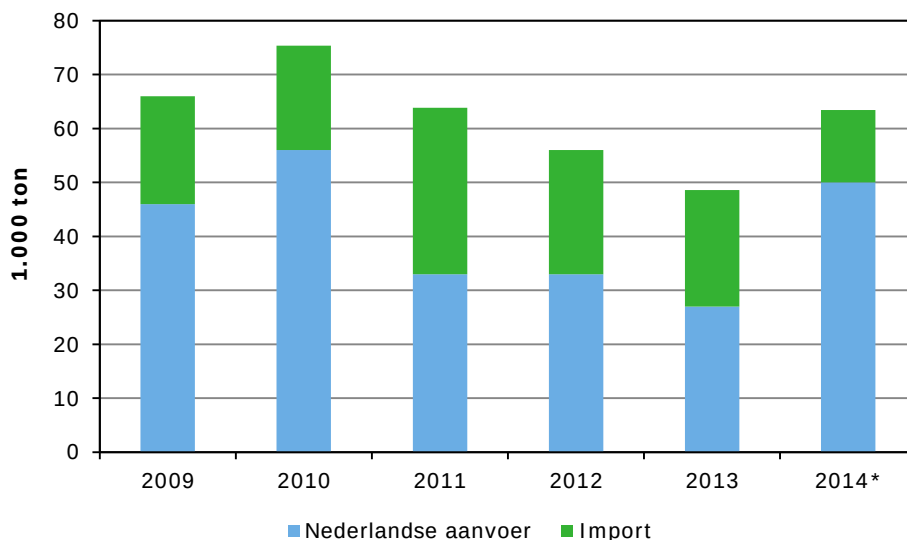
### 8.2 Grondstofvoorziening

De meeste grondstoffen voor de deelsector schelpdieren zijn afkomstig uit Nederlandse wateren. Mosselen worden opgekweekt in de Waddenzee en Zeeland. Oesters zijn afkomstig uit de Oosterschelde, de Grevelingen en het Veerse Meer. Langoustines en mesheften worden ook vooral in Nederlandse wateren gevangen. Andere schaal- en schelpdieren voor verwerking worden hoofdzakelijk geïmporteerd.

### 8.2.1 Aanvoer en import

De Nederlandse aanvoer van mosselen wisselt per jaar als gevolg van natuurlijke omstandigheden. In jaren met een lage aanvoer wordt er ook mosselen uit Duitsland, Denemarken, Ierland en Groot Brittannië geïmporteerd. Sommige geïntegreerde mosselbedrijven hebben ook kweekactiviteiten in deze landen. Deze importen zijn volgens de sector ook nodig om aan de marktvraag naar consumptiemosselen te kunnen voldoen. Tussen 2009 en 2014 is er jaarlijks 20-30 miljoen kilo verse mosselen geïmporteerd. De grondstofvoorziening is volgens de mosselverwerkende bedrijven een kritische factor. Volgens de sector is nog steeds een indicatieve jaarlijkse productie van 100 miljoen kilo mosselen nodig om de markt goed te kunnen bedienen. Uitgaande van dit productieniveau is de totale Nederlandse aanvoer en import van mosselen onvoldoende om aan de gewenste beschikbaarheid van de sector te kunnen voldoen. Tussen 2010 en 2013 is de totale beschikbare hoeveelheid mosselen afgenomen. Dit geeft een opwaartse prijsdruk. Voorlopige cijfers over 2014 laten een stijging van de beschikbare hoeveelheid mosselen voor verwerking. Dit komt omdat de aanvoer in 2014 bijna is verdubbeld ten opzichte van 2013.

Gegevens over de Nederlandse aanvoer van oesters in 2013 waren niet beschikbaar. De meest recente aanvoercijfers zijn afkomstig uit 2011 toen naar schatting 37 miljoen stuks Zeeuwse creuses en één miljoen stuks platte oesters werden aangevoerd. Deze hoeveelheid is bijna het dubbele van 2009 toen ongeveer 20 miljoen stuks platte oesters en ook 1 miljoen Zeeuwse creuses zijn aangeland.



**Figuur 8.1** Aanvoer en import mosselen, 2009-2014

Bron: [www.visserijncijfers.nl](http://www.visserijncijfers.nl), Eurostat.

\* Voorlopige data

### 8.2.2 Productie en verwerking

Van de behaalde omzet bestaat 94% uit schaal- en schelpdieren die worden verwerkt binnen het eigen bedrijf (Tabel 8.2). Ten opzichte van 2009 is dit aandeel met ongeveer 10% toegenomen. Een mogelijke verklaring is dat in jaren met een lage aanvoer van mosselen, zoals 2013, grote bedrijven met verwerkingscapaciteit zoveel mogelijk zelf verwerken om de vaste kosten van verwerkingsinstallaties terug te verdienen. De resterende 6% wordt verwerkt door gelieerde bedrijven in binnen- en buitenland.

---

**Tabel 8.2***Productie en verwerking deelsector schelpdieren in 2009 en 2013*

| Verwerking ( % van de omzet)                                 | 2009       | 2013       |
|--------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Verwerking in eigen bedrijf                                  | 85         | 94         |
| Verwerking door gelieerde bedrijven in binnen- en buitenland | 11         | 6          |
| Gekocht van andere bedrijven                                 | 4          | 0          |
| <b>Totaal</b>                                                | <b>100</b> | <b>100</b> |

## 8.3 Afzetmarkt

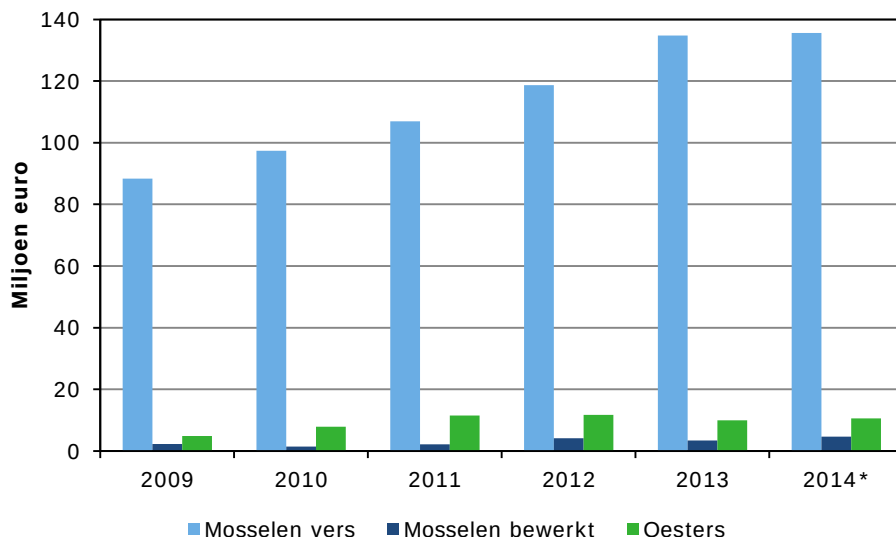
Bijna 90% van de omzet van de deelsector schelpdieren is export, terwijl 10% op de binnenlandse markt wordt afgezet (Tabel 8.3). Het aandeel van de export is flink veranderd ten opzichte van 2009, toen 65% van de omzet in schaal- en schelpdieren in het buitenland werd verdiend. Omdat de Nederlandse markt in het algemeen niet als groeimarkt beschouwd, moet extra omzet dus in bestaande en nieuwe markten in het buitenland worden gezocht. Verschillende bedrijven hebben aangegeven bezig te zijn met het ontwikkelen van nieuwe afzetkanalen in het buitenland. Dit kan een verklaring zijn van de toename van het aandeel van de export in de omzet van de deelsector schelpdieren. Een andere verklaring is dat vooral een aantal kleinere bedrijven die niet in de analyse zijn meegenomen actief zijn op de binnenlandse markt waardoor dit aandeel is afgenomen. Hierdoor is de omzet die wordt gerealiseerd op de binnenlandse markt waarschijnlijk in werkelijkheid hoger.

---

**Tabel 8.3***Afzetkanalen deelsector schelpdieren in 2009 en 2013*

| Afzetkanaal ( % van de omzet)                                      | 2009       | 2013       |
|--------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Buitenlandse markt                                                 | 65         | 88         |
| Binnenlandse markt                                                 | 17         | 7          |
| Interne leveringen aan Nederlandse visverwerking en visgroothandel | 18         | 5          |
| <b>Totaal</b>                                                      | <b>100</b> | <b>100</b> |

Verse mosselen zijn het belangrijkste exportproduct voor de deelsector schelpdieren. De totale exportwaarde van mosselen nam tussen 2009 en 2014 toe met 53% van 88 naar 136 miljoen euro. Vanaf 2010 is deze stijging mede veroorzaakt door stijgende prijzen. Tussen 2010 en 2013 steeg de waarde per kilo van 2,21 euro naar 2,90 euro per kilo. In 2014 was de gemiddelde kiloprijs met 2,75 euro iets lager.



**Figuur 8.2** Export mosselen en oesters, 2009-2014

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

België, Frankrijk en Duitsland blijven de drie belangrijkste afzetmarkten voor mosselen (Tabel 8.4). Tussen 2009 en 2014 hadden deze drie landen een gemiddeld aandeel van 95% in de totale exportwaarde van mosselen. De Belgische exportwaarde groeide in deze periode met 35%, terwijl de exportwaarde naar Frankrijk twee keer zo groot werd en de exportwaarde naar Duitsland meer dan verdubbelde. Het Franse en Duitse aandeel in de totale exportwaarde is met respectievelijk met 5% en 4% gestegen, wat ten koste is gegaan van het Belgische marktaandeel. In 2009 werden nog 73% van de exportwaarde in België gerealiseerd, terwijl dit in 2014 64% was.

**Tabel 8.4**

Afzetmarkten voor verse mosselen (mln. euro) in 2009 en 2014

| Afzetmarkt     | 2009      | 2014*      | % verandering |
|----------------|-----------|------------|---------------|
| België         | 64        | 87         | 35            |
| Frankrijk      | 15        | 28         | 89            |
| Duitsland      | 7         | 15         | 111           |
| Overige landen | 2         | 6          | 185           |
| <b>Totaal</b>  | <b>88</b> | <b>136</b> | <b>53</b>     |

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

Behalve mosselen worden er nog andere schaal- en schelpdieren als vers, diepvries of conserven geëxporteerd. De export van oesters heeft zich na een terugval in 2009 hersteld, en lag tussen 2011 en 2014 op 10-12 miljoen euro (Figuur 8.2). De exportstijging in 2010 en 2011 is waarschijnlijk vooral het gevolg van de hogere Nederlandse aanvoer. Ook voor oesters is België de belangrijkste exportmarkt. Het Belgische aandeel in de export schommelde jaarlijks rond de 50%. Samen met Italië en Frankrijk bedroeg het aandeel jaarlijks 80-85%.

---

## 8.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 8.4.1 Ontwikkelingen

Uit de interviews met bedrijven in de deelsector schelpdieren zijn geen algemene trends te herleiden met betrekking tot de bedrijfseconomische en financiële ontwikkelingen in de afgelopen vijf jaar. Wel geven de meeste bedrijven aan dat ook in deze sector de marges op producten lager zijn geworden. Voor de mosselsector is de uitvoering van het Mosselconvenant de afgelopen jaren een belangrijke ontwikkeling geweest. Dit convenant is in 2008 opgesteld met als doel het verduurzamen van de mosselzaadvisserij. Het convenant geeft richting aan de transitie waarbij de mosselzaadvisserij wordt afgebouwd met als alternatief het gebruik van mosselzaadinvanginstallaties (MZI's). Voor de implementatie van dit convenant is een Plan van Uitvoering opgesteld wat in 2013 is geëvalueerd. De transitie in de periode van 2009 tot 2013 wordt succesvol genoemd, hoewel de uitvoering achterloopt ten opzichte van het traject dat in 2008 is ontwikkeld. In het Plan van Uitvoering voor de periode 2014-2018 wordt het transitieproces verder geïmplementeerd. Belangrijke elementen hierbij zijn de beschikbaarheid van voldoende areaal voor MZI's, het optimaliseren van de kwaliteit van de huidige kweekpercelen in de Waddenzee en de mogelijkheid van het transport (onder voorwaarden) van mosselzaad tussen Waddenzee en Oosterschelde (Convenant Transitie Mosselsector en Natuurherstel Waddenzee, 2014). Een andere ontwikkeling is de MSC-certificering van de mosselzaadvisserij in 2011, en de oestervisserij in 2013.

### 8.4.2 Perspectief

Ondanks de ontwikkelingen binnen het Mosselconvenant in de afgelopen jaren en het Plan van Uitvoering voor de periode 2014-2018, zal volgens geïnterviewde bedrijven de grondstofvoorziening van groot belang zijn voor het behoud van de marktpositie in de komende jaren. Ondanks de succesvolle introductie van de MZI's zijn er op dit moment onvoldoende mogelijkheden voor verdere opschaling in de Waddenzee. Ook de optimalisatie van mosselpercelen wordt als belangrijk gezien. Door natuurlijke ontwikkelingen kunnen mosselpercelen minder geschikt worden voor het opkweken van mosselen en neemt de productiviteit af. Om de huidige marktpositie de komende jaren te kunnen blijven behouden is het volgens geïnterviewde bedrijven van belang dat de huidige mosselpercelen geoptimaliseerd kunnen worden. Naast de verwachte ontwikkelingen binnen het Mosselconvenant de komende jaren wordt de samenwerking binnen de mosselsector als verbeterpunt gezien. Verschillende bedrijven gaven aan dat de organisatie in de mosselsector onvoldoende is om als één sector naar buiten te treden. Dit geldt zowel voor de samenwerking tussen aanvoersector en de verwerking, als voor de aanvoersector en de verwerkende bedrijven onderling. De noodzaak tot samenwerking wordt vaak nog onvoldoende gezien. Een overkoepelende organisatie die de belangen van alle bedrijven binnen de mosselsector behandelt wordt als meerwaarde gezien. Hierbij wordt de Zeeuwse Land- en Tuinbouw Organisatie (ZLTO) als voorbeeld genoemd. Wat betreft nieuwe afzetmogelijkheden wordt Oost Europa genoemd als mogelijke groeimarkt voor schaal- en schelpdieren. Daarnaast wordt er gewerkt aan het ontwikkelen van producten met een hogere toegevoegde waarde die in bestaande markten kunnen worden afgezet.



## 9 Pelagische vissoorten

### 9.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

De verwerking en handel van diepgevroren pelagische vissoorten (haring, makreel, horsmakreel, blauwe wijting, sardines, sardinella en andere soorten) vindt plaats binnen de handelsdivisies van de Nederlandse rederijen. Binnen deze bedrijven is de vangst, verwerking, transport en verkoop volledig geïntegreerd. Deze rederijen zijn ook eigenaar van visserijbedrijven in Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië en Litouwen die op pelagische vissoorten vissen. Behalve de rederijen zijn er in Nederland enkele andere bedrijven actief die zich hebben gespecialiseerd in de handel van pelagische vissoorten. De visserij op pelagische vissoorten wordt voornamelijk uitgeoefend in het Noordoostelijk deel van de Atlantische Oceaan.

Tabel 9.1

*Profiel deelsector pelagische vissoorten in 2013*

| Bedrijfsgrootte              | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 0                | 0                 | 0                                 | 0                     |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 5                | 380               | 160                               | 140                   |
| <b>Totaal</b>                | <b>5</b>         | <b>380</b>        | <b>160</b>                        | <b>140</b>            |

De geschatte omzet van Nederlandse bedrijven die pelagische vissoorten verwerken en verhandelen was 380 miljoen euro in 2013. In 2009 was dit 235 miljoen euro. De werkgelegenheid die gerelateerd is aan de groothandelsactiviteiten van deze bedrijven wordt geschat op 160 personen en 140 fte. Dit is vergelijkbaar met de situatie in 2009, toen de werkgelegenheid werd geschat op 135 fte.

### 9.2 Grondstofvoorziening

De totale Nederlandse aanvoer van pelagische vis (haring, makreel, horsmakreel, blauwe wijting en diverse andere soorten) daalde tussen 2009 en 2013 met bijna een derde (Tabel 9.2). De lagere aanvoer is vooral toe te schrijven aan de lagere inzet van het aantal Nederlandse trawlers. In 2009 werden 14 Nederlandse trawlers ingezet, terwijl dit er in 2013 nog maar 10 waren. In 2014 zijn nog maar 8 trawlers ingezet voor de pelagische visserij. De lagere inzet in 2013 en 2014 is veroorzaakt door verminderde vangstmogelijkheden bij Mauritanië en in het zuidelijk deel van de Grote Oceaan. Nederlandse trawlers hebben niet meer in Mauritaanse wateren op sardinella gevestigd. Eind 2014 is de overeenkomst tussen Nederland en Mauritanië beëindigd, waardoor er ook in 2015 niet meer in Mauritaanse wateren gevestigd mag worden. In het zuidelijk deel van de Grote Oceaan kon er in de laatste jaren door natuurlijke omstandigheden minder gevestigd worden.

Tabel 9.2

*Nederlandse aanvoer pelagische vissoorten, 2009-2014 (tonnen)*

|         | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014*   |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Aanvoer | 304.000 | 317.000 | 305.000 | 259.000 | 233.000 | 220.000 |

Bron: [www.visserijcijfers.nl](http://www.visserijcijfers.nl)

\* Voorlopige data

Naast het verwerken en verhandelen van vis die door Nederlandse trawlers wordt gevangen, wordt ook vis gevangen en verwerkt door schepen die varen onder Duitse, Britse en Franse vlag. Deze schepen worden door Nederlandse rederijen geëxploiteerd. De aangevoerde vis van gevlagde schepen die Nederland binnenkomt wordt als import geregistreerd. Het totale importvolume van haring, makreel, horsmakreel, blauwe wijting, sardines en sardinella varieerde van jaar tot jaar (Tabel 9.3). De variatie in de vangstrechten is waarschijnlijk de belangrijkste oorzaak voor deze fluctuaties. In 2013 was de totale import van de Duitse, Franse en Britse schepen 8% lager dan in 2009. De lagere import van Duitse schepen in 2013 ten opzichte van 2009 werd vooral veroorzaakt door de verminderde aanvoer van horsmakreel. De hogere import vanuit Groot-Brittannië komt door de toegenomen aanvoer van haring. De import van aangevoerde vis door Franse schepen bleef min of meer stabiel. In 2014 was de totale import 16% hoger dan in 2013. De import uit Duitsland en Frankrijk was in 2014 op een vergelijkbaar niveau als in 2013. Een afname van de aanvoer van makreel en horsmakreel zorgden voor een lagere import uit Groot-Brittannië. De toename in de aanvoer van overige landen komt vooral door de toename van de import uit Litouwen (haring en makreel). In Litouwen is een Nederlands bedrijf actief in de pelagische visserij wat onderdeel is een van de Nederlandse rederijen.

**Tabel 9.3**

*Import van diepgevroren pelagische vis (haring, makreel, horsmakreel, blauwe wijting, sardines en sardinella), 2009-2014 (tonnen)*

| Herkomst         | 2009           | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014*          |
|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Duitsland        | 159.600        | 174.000        | 138.000        | 182.300        | 116.100        | 111.100        |
| Frankrijk        | 40.700         | 43.600         | 32.700         | 41.500         | 36.800         | 36.200         |
| Groot-Brittannië | 37.300         | 62.400         | 52.000         | 50.600         | 47.200         | 30.000         |
| Overige landen   | 33.500         | 64.100         | 44.500         | 68.600         | 49.800         | 111.900        |
| <b>Totaal</b>    | <b>271.100</b> | <b>344.100</b> | <b>267.200</b> | <b>343.000</b> | <b>249.900</b> | <b>289.200</b> |

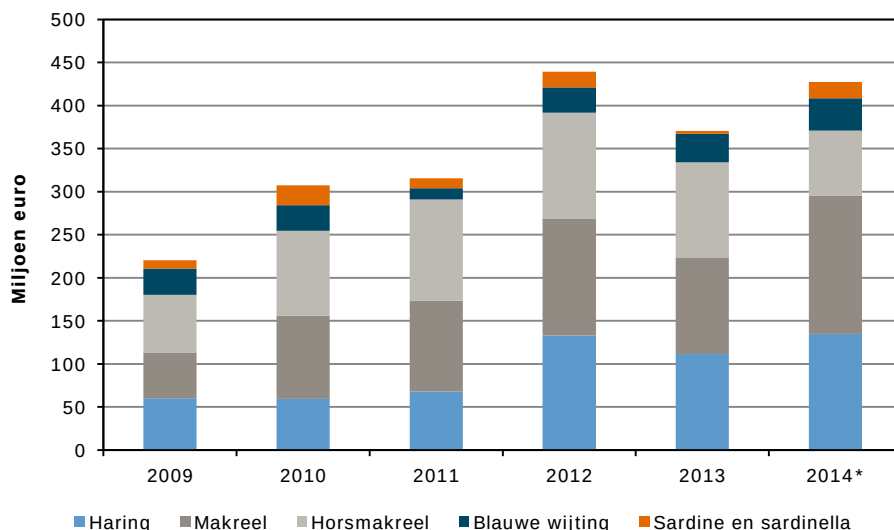
Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

De huidige grondstofvoorziening is volgens de sector op dit moment goed, hoewel er zorgen zijn over de ontwikkeling van de bestanden van horsmakreel, en de voortdurende onenigheid over de verdeling van vangstrechten van makreel met IJsland en de Faeröer. Ook het aandeel van de EU in de verdeling van de TAC voor blauwe wijting zou volgens de sector omhoog moeten aangezien de markt voor deze soort zich goed ontwikkeld.

## 9.3 Afzetmarkt

Meer dan 95% van de door Nederlandse bedrijven aangevoerde en verhandelde pelagische vis is bestemd voor export. De Nederlandse exportwaarde van de belangrijkste pelagische vissoorten is tussen 2009 en 2013 met 68% gegroeid (Figuur 9.1). In 2013 werd voor 371 miljoen euro aan pelagische vissoorten geëxporteerd. Deze groei is veroorzaakt door de hogere prijzen vanwege de grotere vraag naar pelagische vissoorten in de belangrijkste afzetmarkten. Vooral de exportprijzen van haring, makreel en blauwe wijting lijken te zijn gestegen. In 2014 is de waarde van de export van pelagische vis met 15% verder gestegen ten opzichte van 2013. Van de ontwikkeling van het exportvolume tussen 2009 en 2013 kon geen betrouwbaar beeld worden gegeven.

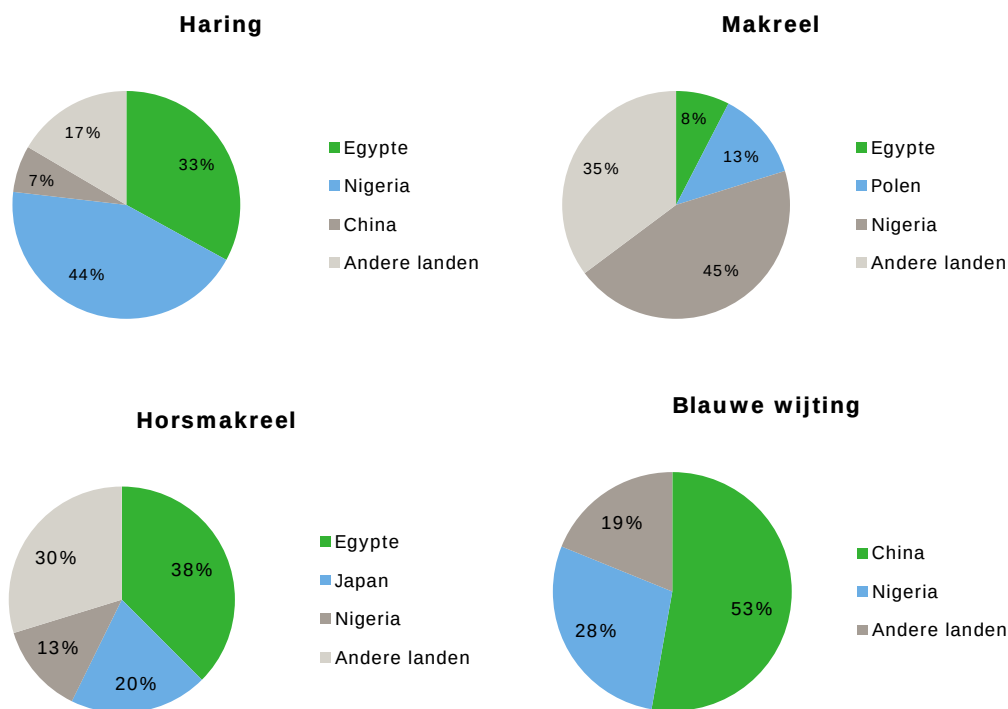


**Figuur 9.1** Nederlandse export diepgevroren pelagische soorten, 2009-2014

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

De meeste pelagische vis is bestemd voor exportmarkten in Afrika en Azië, met Nigeria, Egypte en China als belangrijkste afzetmarkten (Figuur 9.3). In 2014 was Nigeria de belangrijkste afzetmarkt voor haring en makreel, terwijl Egypte en China de grootste afzetmarkten waren voor respectievelijk horsmakreel en blauwe wijting. De afgelopen jaren zijn er geen grote veranderingen geweest in de afzetmarkten van pelagische vissoorten. Bovenstaande landen zijn de traditioneel belangrijke afzetmarkten voor pelagische vis. Vooral in Afrika zijn pelagische vissoorten een belangrijke voedselbron voor de lokale bevolking.



**Figuur 9.3** Belangrijkste afzetmarkten voor diepgevroren pelagische soorten in 2014

Bron: Eurostat.

\* Voorlopige data

---

## 9.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 9.4.1 Ontwikkelingen

De daling van de vangstrechten van de belangrijkste pelagische vissoorten in de periode 2005-2009 was in het vorige onderzoek een groot zorgpunt voor de sector. Hoewel de vangstrechten van de Nederlandse pelagische sector in de EU weer zijn toegenomen, zijn de vangstmogelijkheden bij Mauritanië en het zuidelijk deel van de Grote Oceaan wel verminderd. Hierdoor is de inzet van Nederlandse trawlers ook afgenomen en was de Nederlandse aanvoer in 2013 lager dan in 2009. Een andere ontwikkeling was het ontstaan van de 'makreeloorlog' tussen enerzijds de EU en Noorwegen, en anderzijds IJsland en de Faeröer-eilanden over het vaststellen voor quota voor makreel. Dit heeft in 2012 geleid tot de opschorting van de MSC-certificering van alle makreelvisserijen in het Noordoostelijk deel van de Atlantische Oceaan. In 2014 hebben een aantal Europese visserijorganisaties, waaronder de Pelagic Freezer-trawler Association (PFA), zich verenigd en is begonnen met de MSC-herbeoordeling. Behalve de MSC-herbeoordeling voor de makreelvisserij is in 2014 ook een traject van start gegaan om tot MSC-certificering van de visserij op blauwe wijting te komen. Naar verwachting zal de pelagische visserij op blauwe wijting in 2015 MSC-gecertificeerd zijn. De Nederlandse pelagische visserijen op haring (Noordzee en Scando-Atlantic) zijn al een aantal jaar MSC-gecertificeerd. Ten slotte heeft de sector de afgelopen jaren diverse aanpassingen in de vloot moeten doorvoeren vanwege nieuwe regelgeving. Voorbeelden hiervan zijn het verbod op het gebruik van freon in de vriesinstallaties aan boord, en het alleen nog maar mogen vissen met laagzwavelige olie op de Noordzee. Buiten de Noordzee is dit laatste voorbeeld niet van toepassing.

### 9.4.2 Perspectief

De invoering van de aanlandplicht kan belangrijke gevolgen hebben voor de pelagische visserij. Begin 2015 heeft de Europese Commissie besloten om de handhaving van de aanlandingsplicht voor de pelagische visserij met een jaar op te schorten. Volgens de sector is er sprake van tegenstrijdigheden in de nieuwe wetgeving waardoor de implementatie van de aanlandplicht voor de pelagische sector niet mogelijk is. De invoering leidt tot hogere kosten voor de Nederlandse reders die hierdoor minder competitief worden ten opzichte van concurrerende pelagische visserijen in Noorwegen, IJsland en de Faeröer-eilanden. Er zijn verschillende potentiële toepassingen voor de vis die nu verplicht aangeland moet worden, maar deze lijken voorlopig allemaal niet rendabel te zijn. Een andere ontwikkeling die de komende jaren invloed kan hebben op de economische positie van de Nederlandse rederijen is de import ban door Nigeria. In 2014 kondigde de Nigeriaanse overheid beperkingen aan op het importeren van vis met als doel een jaarlijkse reductie van 25%. Gezien het belang van de Nigeria als exportmarkt voor pelagische vis kunnen deze restricties op termijn negatieve gevolgen hebben voor de afzet van Nederlandse bedrijven. Ten slotte kan de huidige impasse over het vernieuwen van het protocol van de visserij overeenkomst tussen de EU en Mauritanië leiden tot structureel minder vangstmogelijkheden voor Nederlandse trawlers. Een nieuwe werkbare visserij overeenkomst met Mauritanië wordt door de sector op korte termijn niet verwacht. Wellicht zijn er op termijn wel mogelijkheden voor visserijactiviteiten in Marokkaanse wateren.





# 10 Visgroothandels

## 10.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Bedrijven in deze deelsector hebben als belangrijkste activiteit de distributie van vis, schaal- en schelpdieren naar grootwinkelbedrijven, grootverbruik (vooral horeca) en de visdetailhandel. Hoewel de meeste bedrijven hun producten vooral op de binnenlandse markt afzetten, zijn verschillende bedrijven ook actief in de export. De meeste visgroothandels bieden een volledig assortiment aan vis, schaal- en schelpdieren aan, en verschillen daarin van bedrijven in de andere deelsectoren die zich op een of enkele producten hebben toegelegd. Verschillende bedrijven die als verwerker van rond- en platvis (zie hoofdstuk 3) zijn aangemerkt, zijn de afgelopen jaren echter ook verschillende andere producten gaan verwerken en verhandelen. Het verschil tussen deze beide deelsectoren is hierdoor steeds kleiner geworden. De verwachting is dat bij verschillende Nederlandse bedrijven de komende jaren verwerking en handelsactiviteiten verder geïntegreerd zullen worden.

Tabel 10.1

*Profiel deelsector visgroothandels in 2013*

| Bedrijfsgrootte              | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 47               | 125               | 845                               | 745                   |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 10               | 295               | 745                               | 680                   |
| <b>Totaal</b>                | <b>57</b>        | <b>420</b>        | <b>1.590</b>                      | <b>1.425</b>          |

De omzet van de visgroothandels bedroeg in 2013 420 miljoen euro. Dit is een stijging van 17% ten opzichte van 2009 toen de omzet werd geraamd 360 miljoen euro. 57 bedrijven werden gerekend tot de deelsector visgroothandels; in 2009 waren dit er 54. Het aandeel van bedrijven met een omzet groter dan 10 miljoen euro is ten opzichte van 2009 flink toegenomen. In 2009 bestond deze categorie uit negen bedrijven met een gezamenlijke omzet van 173 miljoen euro. De 45 bedrijven met een omzet kleiner dan 10 miljoen euro hadden dat jaar een omzet van 187 miljoen euro. De omzetstijging is vooral gerealiseerd door met name de bedrijven die leveren aan Nederlandse (en soms ook buitenlandse) grootwinkelbedrijven. Sommige van deze bedrijven zijn 'preferred supplier' van een of meerdere grootwinkelbedrijven en zijn verantwoordelijk voor een groot deel van het assortiment aan vis, schaal- en schelpdieren. Daarnaast is een deel van de omzetstijging ook gerealiseerd door een groei in de export, vooral naar omliggende landen.

De werkgelegenheid in 2013 werd geschat op 1.590 werkzame personen en 1.425 fte. Dit is fors hoger dan in 2009 toen de werkgelegenheid op respectievelijk 1.220 werkzame personen en 990 fte werd geraamd. Een klein deel van de stijging is mogelijk toe te schrijven aan de omzetgroei. Verder is er geen duidelijke verklaring voor de toegenomen werkgelegenheid. Bij dit onderzoek is een meer nauwkeurige methode gebruikt voor het bepalen van de werkgelegenheid dan bij het onderzoek in 2011. Mogelijk is er bij het bepalen van de werkgelegenheid bij de visgroothandels in het vorige onderzoek sprake geweest van een onderschatting, en was het aantal fte in werkelijkheid hoger. De grootste groei in werkgelegenheid zit verhoudingsgewijs in de categorie bedrijven met een omzet groter dan 10 miljoen euro. Deze categorie heeft een aandeel van 48% in het totaal aantal fte. In 2009 was dit aandeel nog 39%.

## 10.2 Grondstofvoorziening

Door de grote diversiteit aan producten die door visgroothandels worden verkocht is het net als in 2009 niet mogelijk om een betrouwbare onderverdeling te maken van de belangrijkste producten die worden afgezet. De belangrijkste producten zijn zalm (gerookt, vers en diepvries), rondvis, gezouten haring, tropische garnalen en gekweekte vis. Hierin zijn ten opzichte van 2009 geen grote veranderingen zichtbaar.

## 10.3 Afzetmarkt

In 2013 werd 70% van de omzet aan vis, schaal- en schelpdieren door visgroothandels gerealiseerd op de binnenlandse markt. In 2009 was dit nog 87% (Tabel 10.2). Behalve deze relatieve daling is ook de daadwerkelijke omzet op de binnenlandse markt afgenomen. In 2013 was dit 294 miljoen euro, in 2009 nog 313 miljoen euro. Grootwinkelbedrijven en de visdetailhandel blijven de belangrijkste afzetkanalen op de binnenlandse markt. De omzetgroei van de visgroothandels is dus vooral gerealiseerd in het buitenland. Een verklaring voor deze ontwikkeling is dat de Nederlandse consumptie van visproducten achterwege is gebleven en dat omzetgroei vooral in het buitenland gerealiseerd moest worden. Ook is het voor bedrijven die aan Nederlandse grootwinkelbedrijven leveren vanwege concurrentieoverwegingen niet mogelijk om andere Nederlandse klanten in hetzelfde marktsegment te bedienen. Enkele bedrijven hebben er daarom voor gekozen om nieuwe markten in het buitenland te ontwikkelen. Het aandeel van de omzet die in het buitenland werd gehaald groeide tussen 2009 en 2013 met 16%. In absolute getallen was dit een toename van 29 miljoen euro naar 105 miljoen euro. Het aandeel van interne leveringen aan andere bedrijven in de Nederlandse visverwerking en visgroothandel in de totale omzet bleef in 2013 op hetzelfde niveau als 2009.

Tabel 10.2

*Afzetkanalen visgroothandels in 2009 en 2013*

| Afzetkanaal ( % van de omzet)                                      | 2009       | 2013       |
|--------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Buitenlandse markt                                                 | 8          | 25         |
| Binnenlandse markt                                                 | 87         | 70         |
| Interne leveringen aan Nederlandse visverwerking en visgroothandel | 5          | 5          |
| <b>Totaal</b>                                                      | <b>100</b> | <b>100</b> |

## 10.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 10.4.1 Ontwikkelingen

Visgroothandels hebben wisselende meningen over de ontwikkeling van het grondstoffenaanbod. Bedrijven die spreken van een verbetering van het aanbod van grondstoffen hebben het vooral over een verbeterd aanbod van MSC-gecertificeerde grondstoffen. Bedrijven die een verslechtering van het grondstoffenaanbod ervaren, hebben vooral te maken met stijgende grondstofprijzen door de toegenomen vraag naar grondstoffen op de wereldmarkt. Net als bij veel andere deelsectoren spreekt de meerderheid van de geïnterviewde visgroothandels van verslechterde marges in vergelijking tot vijf jaar geleden. Er is geen duidelijke ontwikkeling in de behaalde bedrijfswinst bij de visgroothandels die gegevens hebben aangeleverd. Wel geven al deze bedrijven aan dat de financiële positie niet is verslechterd. Omdat een relatief klein aandeel van de Nederlandse visgroothandels gegevens over de ontwikkelingen in de afgelopen vijf jaar heeft aangeleverd, zijn de genoemde ontwikkelingen niet helemaal representatief voor alle bedrijven in deze deelsector. Met name voor kleinere visgroothandels kunnen andere ontwikkelingen van invloed zijn op de bedrijfsvoering.

---

#### 10.4.2 Perspectief

De belangrijkste uitdaging voor de visgroothandels is om de komende jaren de omzet aan vis, schaal- en schelpdieren die op de binnenlandse markt wordt afgezet te vergroten. Behalve de hogere consumptie van vis, liggen er ook mogelijkheden om vis meer in andere producten zoals maaltijden, sauzen enzovoort te kunnen verwerken. De productgroep vis, schaal- en schelpdieren is de laatste jaren geprofessionaliseerd. Dit komt ook omdat de productie van verschillende producten zoals zalm verbeterd is en deze tegen een constante kwaliteit geleverd kunnen worden. Volgens sommige bedrijven is dit voor Nederlandse vis, schaal- en schelpdieren nog onvoldoende het geval, en is verdere professionalisering noodzakelijk. Desondanks hebben visproducten nog steeds een achterstand ten opzichte van vleesproducten, en blijven innovaties op het gebied van verpakking en presentatie noodzakelijk. Tijdens interviews kwam een aantal keer de verwachting naar voren dat het aantal bedrijven dat de binnenlandse markt belevd in de toekomst kleiner zal worden. Deze verwachting is ook in de vorige uitgave van dit rapport door een aantal bedrijven uitgesproken. Desondanks is het aantal bedrijven dat zich hoofdzakelijk op de Nederlandse markt richt de afgelopen jaren niet afgenomen.



# 11 Overige visverwerking en visgroothandel

## 11.1 Structuur van de sector en werkgelegenheid

Naast de deelsectoren die in de voorgaande hoofdstukken zijn beschreven is er nog een grote groep bedrijven die als visverwerkend bedrijf of visgroothandel kunnen worden aangemerkt. Deze groep omvat bedrijven die visproducten als bestanddeel (salades of kant-en-klare maaltijden) voor het eindproduct gebruiken, handelsbedrijven die naast vis, schaal- en schelpdieren ook andere diverse andere producten verhandelen en bedrijven gespecialiseerd in diepvriesproducten. Naast deze deelsector zijn er nog diverse bedrijven die direct of indirect betrokken zijn in de handel van visproducten, maar vaak heel kleine volumes vis, schaal- en schelpdieren verwerken of verhandelen. Het is echter niet bekend om hoeveel bedrijven het precies gaat. Deze bedrijven zijn niet in dit onderzoek meegenomen.

**Tabel 11.1**

*Profiel deelsector overige visverwerking en visgroothandel in 2013*

| Bedrijfs grootte             | Aantal bedrijven | Omzet (mln. euro) | Werkgelegenheid (aantal personen) | Werkgelegenheid (fte) |
|------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Omzet kleiner dan 10 miljoen | 53               | 180               | 370                               | 315                   |
| Omzet groter dan 10 miljoen  | 10               | 310               | 265                               | 200                   |
| <b>Totaal</b>                | <b>63</b>        | <b>490</b>        | <b>635</b>                        | <b>515</b>            |

In 2013 was de geschatte omzet van de overige visverwerking en visgroothandel 490 miljoen euro. In 2009 was dit nog 460 miljoen euro (Tabel 11.1). Tussen 2009 en 2013 bleef het aantal bedrijven in deze deelsector nagenoeg gelijk (64 bedrijven in 2009). Het schatten van de omzet en werkgelegenheid van de bedrijven in de deelsector overige visverwerking en visgroothandel is lastig omdat verschillende bedrijven naast vis, schaal- en schelpdieren ook andere producten verhandelen. De totale omzet en werkgelegenheid van deze groep bedrijven zal daarom in werkelijkheid ook hoger liggen.

## 11.2 Grondstofvoorziening

Net als voor de deelsector visgroothandels is het door de diversiteit aan handelsactiviteiten niet mogelijk om een betrouwbare inschatting te maken van de belangrijkste grondstoffen voor de overige visverwerking en visgroothandel. Op basis van de verzamelde gegevens van de bedrijven is de afhankelijkheid van vis, schaal- en schelpdieren uit Nederlandse wateren klein, en gaat het vooral om de handel in geïmporteerde producten. Zalm, tropische garnalen, gekweekte vis en rondvis lijken de belangrijkste producten voor de overige visverwerking en visgroothandel.

## 11.3 Afzetmarkt

Op basis van de beschikbare gegevens is het ook niet mogelijk om een goede inschatting te maken van de belangrijkste afzetmarkten van de overige visverwerking en visgroothandel. Naar schatting wordt 85% van de omzet gerealiseerd uit de export van vis, schaal- en schelpdieren. Vijftien procent van de omzet wordt behaald op de binnenlandse markt waarvan 5% bestaat uit interne leveringen (Tabel 11.2).

---

**Tabel 11.2***Afzetkanalen overige visverwerking en visgroothandel*

| Afzetkanaal ( % van de omzet)                                      | 2009       | 2013       |
|--------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Buitenlandse markt                                                 | 80         | 85         |
| Binnenlandse markt                                                 | 15         | 10         |
| Interne leveringen aan Nederlandse visverwerking en visgroothandel | 5          | 5          |
| <b>Totaal</b>                                                      | <b>100</b> | <b>100</b> |

## 11.4 Ontwikkelingen en perspectief

### 11.4.1 Ontwikkelingen

De ontwikkeling in de overige visverwerking en visgroothandel in de afgelopen vijf jaar zijn vergelijkbaar met ontwikkelingen in veel andere deelsectoren. Een verslechterd aanbod van grondstoffen en lagere marges op producten komen het meest naar voren. Op basis van de beschikbare informatie lijken er geen grote ontwikkelingen te zijn in de bedrijfswinst en de financiële positie van de bedrijven.

### 11.4.2 Perspectief

Vanwege de verschillende activiteiten in de deelsector overige visverwerking en visgroothandel is het niet mogelijk om een duidelijk perspectief voor deze bedrijven in de komende jaren te beschrijven. Er zijn geen specifieke ontwikkelingen voor de overige visverwerking en visgroothandel geïdentificeerd die in eerdere hoofdstukken niet aan de orde zijn gekomen.

---

# 12 Verantwoording

## 12.1 Verantwoording van onderzoeksmethodiek

Voor het in kaart brengen van de economische situatie van de Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel zijn individuele bedrijfsgegevens noodzakelijk. In vergelijking met eerdere onderzoeken uit 2006 en 2011 is er naast het uitsturen van een vragenlijst en aantal face-to-face interviews, voor gekozen om de resterende bedrijven telefonisch te benaderen om een ingekorte versie van de vragenlijst in te vullen. In deze ingekorte vragenlijst is alleen gevraagd naar de bedrijfsomzet in vis, schaal- en schelpdieren, de werkgelegenheid (aantal arbeidsplaatsen en aantal fte), de verdeling van de omzet over export en afzet op de binnenlandse markt, en de verdeling van de omzet over de belangrijkste producten. Uiteindelijk is van ongeveer 25% van de bedrijven in de visverwerkende industrie en visgroothandel bedrijfsinformatie is verkregen. Dit percentage is hoger dan de response bij de onderzoeken in 2006 en 2011 toen deze rond de 15% lag.

Voordeel van de hogere response is dat van de onderwerpen die zowel in de oorspronkelijke vragenlijst als de ingekorte vragenlijst zijn opgenomen meer informatie beschikbaar is. Een ander voordeel was dat het voor kleinere bedrijven, voor wie het invullen van een hele vragenlijst vaak tijdrovend is en die vaak geen tijd hebben voor interviews, nu ook wat gemakkelijker werd om informatie beschikbaar te stellen. Een nadeel van het nabellen met behulp van een ingekorte lijst is dat voor een aantal onderdelen zoals informatie over afzetkanalen, verpakking, verwerking, en belangrijke ontwikkelingen in de afgelopen vijf jaar minder informatie beschikbaar is. Hierdoor kon in een aantal hoofdstukken niet over dergelijke informatie worden gerapporteerd. Ondanks dit nadeel lijkt het nabellen van alle bedrijven een succesvolle oplossing om voor de belangrijkste bedrijfseconomische variabelen een hogere response te krijgen zodat het mogelijk is om een betrouwbaardere schatting te kunnen maken.

De bedrijven die voor dit onderzoek gegevens hebben verstrekt, hebben een gezamenlijk aandeel van ongeveer 43% in de totale omzet van de Nederlandse visverwerking en visgroothandel. Het responsepercentage verschilt per deelsector. Veertig procent van de deelsector haring heeft data aangeleverd waarmee deze deelsector het hoogste responsepercentage had. Andere deelsectoren met een relatief hoog percentage waren de importeurs (33%) en de deelsector rond- en platvis (25%). Sectors met een laag responsepercentage waren de visgroothandels (12%). Van de deelsector pelagische vissoorten heeft geen van de bedrijven gereageerd. Gezien het kleine aantal bedrijven dat in deze deelsector actief is dit ook niet verwonderlijk. Informatie over deze deelsector is verzameld op basis van handelsdata, gegevens van de KvK, en een interview met de PFA. Ook heeft een werknemer van een van de bedrijven het hoofdstuk over deze deelsector op persoonlijke titel becommentarieerd.

Van de bedrijven waarvan geen individuele informatie is verkregen, is de omzet geschat op basis van de bedrijfsgrootte. Voor de werkgelegenheid is door informatie van de KvK van nog circa 50 bedrijven het aantal werknemers verzameld om zo een betrouwbaardere schatting te kunnen maken van het totaal aantal werknemers. Van bedrijven met 20 of minder werknemers is de aanname gedaan dat het aantal FTE gelijk is aan het aantal werknemers. Deze aanname is gebaseerd op de beschikbare resultaten waaruit in heel veel gevallen bleek dat het aantal werknemers en aantal fte gelijk aan elkaar waren. Hoewel 25% van de bedrijven informatie heeft aangeleverd moest de resterende 75% worden geschat. Hierdoor kunnen de variabelen op (deel)sectorniveau in dit onderzoek een onzekerheidsmarge bevatten van 10-20%. Een voorbeeld hiervan is de berekende omzet die wordt behaald uit export. In dit onderzoek kwam de exportwaarde uit op 2,49 miljard, terwijl de Nederlandse exportwaarde zoals berekend door het CBS uitkwam op 2,58 miljard. Dit verschil is te verklaren doordat een aantal bedrijven dat visverwerking en visgroothandel niet als economische hoofdactiviteit heeft, maar wel kleine volumes vis, schaal- en schelpdieren exporteren, niet in dit onderzoek zijn meegenomen. Daarnaast is dit verschil waarschijnlijk ook deels aan onzekerheidsmarges toe te schrijven.



---

# Literatuur

Beukers, R., 2011. Visverwerking en visgroothandel in Nederland: recente ontwikkelingen en vooruitzichten. LEI Wageningen UR, Den Haag.

Convenant Transitie Mosselsector en Natuurherstel Waddenzee, 2014. Plan van Uitvoering Transitie Mosselsector 2014-2018.

FAO, 2015. FAOSTAT – Consumption. Geraadpleegd op 2 juni 2015.

GfK, 2010. Ontwikkeling vis, schaal en schelpdieren Nederland.

GfK, 2015. Trends thuisconsumptie vis, schaal & schelpdieren – jaar 2014.

Intrafish, The Intrafish 150 Report, Industry Report 2013.

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

# Bijlage 1 Vragenlijst

## ONDERZOEK NEDERLANDSE VISVERWERKENDE INDUSTRIE EN –GROOTHANDEL 2014

### 1 Algemeen

Naam Bedrijf: .....

Adres: .....

Postcode en Woonplaats: .....

Telefoon: .....

Contactpersoon enquête .....

E-mailadres .....

Was dit bedrijf in 2013 gelieerd aan een ander bedrijf of werkmaatschappij?

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

**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

1. Welk percentage van uw totale bedrijfsomzet (Euro's) bestond in 2013 uit omzet in visproducten?

|                                                                                            |       |         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------|
| Omzet in vis, schaal- en schelpdieren                                                      | ..... | Procent |
| Overige bedrijfsomzet<br>(bijvoorbeeld handel in andere levensmiddelen of visdetailhandel) | ..... | Procent |
| Totale bedrijfsomzet                                                                       | 100   | Procent |

2. Wat was in 2013 het percentage van de volgende productgroepen in uw totale omzet in vis, schaal- en schelpdieren (Euro's)?

|                                                                                                       |       |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------|
| Omzet in verse en diepgevroren Europese <b>platvis (schol, tong e.d.)</b>                             | ..... | procent |
| Omzet in verse en diepgevroren niet-Europese <b>platvis (yellowfin sole e.d.)</b>                     | ..... | procent |
| Omzet in verse en diepgevroren <b>rondvis (kabeljauw e.d.)</b>                                        | ..... | procent |
| Omzet in verse en diepgevroren <b>tonijn e.d.</b>                                                     | ..... | procent |
| Omzet in verse en diepgevroren <b>zalm</b>                                                            | ..... | procent |
| Omzet in verse en diepgevroren <b>gekweekte vis anders dan zalm (pangasius e.d.)</b>                  | ..... | procent |
| Omzet in <b>zeegevroren pelagische vis</b> (pakken haring, (hors)makreel, blauwe wijting, sardinella) | ..... | procent |
| Omzet in <b>gerookte/gestoomde haring, makreel, sprot e.d.</b>                                        | ..... | procent |
| Omzet in <b>gerookte zalm, paling, forel, e.d.</b>                                                    | ..... | procent |
| Omzet in <b>gezouten haring</b> producten                                                             | ..... | procent |
| Omzet in <b>zure haring</b> producten                                                                 | ..... | procent |
| Omzet in <b>Noordzee garnalen</b>                                                                     | ..... | procent |
| Omzet in <b>andere garnalen</b>                                                                       | ..... | procent |
| Omzet in <b>andere schaaldieren (kreeft, krab, langoustines e.d.)</b>                                 | ..... | procent |
| Omzet in <b>levende of bevroren mosselen</b>                                                          | ..... | procent |
| Omzet in <b>oesters</b>                                                                               | ..... | procent |
| Omzet in <b>andere levende, verse of bevroren schelpdieren</b>                                        | ..... | procent |
| Omzet in <b>conserven of halfconserven van schelpdieren (mosselen, kokkels e.d.)</b>                  | ..... | procent |
| Omzet in <b>surimi</b>                                                                                | ..... | procent |
| Omzet in <b>visconserven</b>                                                                          | ..... | procent |
| Omzet in overige producten namelijk: .....                                                            | ..... | procent |
| Totale omzet in vis-, schaal- en schelpdieren                                                         | 100   | Procent |

3. Waaruit bestond in 2013 uw omzet (Euro's) in vis, schaal- en schelpdieren naar **presentatievorm en verpakkingstype**?

|                                                                                                          |       |         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------|
| <b>Verse</b> vis en filets, schaal- en schelpdieren <b>los of in groothandelsverpakking</b> *)           | ..... | Procent |
| <b>(Koel)verse</b> vis en filets, schaal- en schelpdieren <b>in consumentenverpakking</b> *)             | ..... | Procent |
| <b>Diepvriesvis</b> en filets, schaal- en schelpdieren <b>in groothandelsverpakking</b> *)               | ..... | Procent |
| <b>Diepvriesvis</b> en filets, schaal- en schelpdieren <b>in consumentenverpakking</b> *)                | ..... | Procent |
| <b>Maaltijden en/of maaltijdcomponenten</b> op basis van vis, schaal- of schelpdieren                    | ..... | Procent |
| <b>Half- en volconserven</b> van vis, schaal- en schelpdieren (in blik, potten, marinades, salades e.d.) | ..... | Procent |
| Overige namelijk: .....                                                                                  | ..... | Procent |
| Totale omzet in vis, schaal- en schelpdieren                                                             | 100   | Procent |

\* inclusief gerookte producten en gezouten haring

in 2012

in 2013

Eerste helft 2014

4. Wat was uw **omzet** in vis, schaal- en schelpdieren? .....

.....mIn.Euro

.....mIn.Euro

.....mIn.Euro

5. Wat zijn uw **verwachtingen van omzet en werkgelegenheid in 2014** in vergelijking met 2013?

(juiste antwoord aankruisen)

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

### 3 Verwerking en Productie

1. **Waar** zijn de producten die uw bedrijf in 2013 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

2. Hoeveel vis, schaal- en schelpdieren verwerkte en/of verhandelde uw bedrijf in 2013?

**(op basis van het gewicht bij inkoop in tonnen)**

| Totaal verwerkt in 2013 | Waarvan in Nederland aangevoerd | Waarvan afkomstig uit importen |
|-------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| ..... ton               | ..... ton                       | ..... ton                      |

2. Kunt U een schatting geven van de **bezettingsgraad** van uw bedrijf in 2013?

In 2013 draaide uw bedrijf op ..... % van de maximale capaciteit van gebouwen en machines

#### 4 Arbeid

1. Hoeveel arbeidskrachten (in personen en in FTE) stonden per 31.12.2013 **op de loonlijst** van uw bedrijf?

|                                                                                                       |                |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------|
| Totale aantal arbeidskrachten op de loonlijst (inclusief directie)                                    | ..... Personen | ..... FTE |
| Waarvan voor direct productiewerk<br>(direct productie werk: o.a. fileren, invriezen, verpakken etc.) | ..... Personen | ..... FTE |
| Sales en ondersteuning (administratie, inkoop, verkoop etc.)                                          | ..... Personen | ..... FTE |
| Directie                                                                                              | ..... Personen | ..... FTE |

2. Kunt U een schatting geven van de **leeftijdssamenstelling** van de werknemers die in 2013 werkten in uw bedrijf?

|                                 |       |                               |
|---------------------------------|-------|-------------------------------|
| In 2013 stonden op uw loonlijst | ..... | werknemers jonger dan 25 jaar |
|                                 | ..... | werknemers tussen 25 en 44    |
|                                 | ..... | werknemers ouder dan 45       |

## 5 Markt

### 1. Wat was de bestemming van uw producten in 2013?

(per bestemming het percentage in de totale omzet (Euro's) vermelden)

| Bestemming                                                                        | Aandeel |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|
|                                                                                   |         |         |
| Buitenlandse (vis)verwerkende bedrijven                                           | ....    | procent |
| Buitenlandse visgroothandel                                                       | ....    | procent |
| Andere groothandel in <i>buitenland</i> (importeur, agenten food, diepvries)      | ....    | procent |
| Buitenlandse visdetailhandel                                                      | ....    | procent |
| Grootwinkelbedrijven in het <i>buitenland</i> (supermarkten)                      | ....    | Procent |
| Grootverbruik in het <i>buitenland</i> (horeca, kantines, instellingen, catering) | .....   | procent |
| (Vis)verwerkende bedrijven in <i>Nederland</i>                                    | ....    | procent |
| Visgroothandel in <i>Nederland</i>                                                | ....    | procent |
| Overige groothandel in <i>Nederland</i> (levensmiddelen, diepvries etc.)          | ....    | procent |
| Visdetailhandel in <i>Nederland</i>                                               | ....    | procent |
| Grootwinkelbedrijven in <i>Nederland</i> (supermarkten)                           | ....    | procent |
| Grootverbruik in <i>Nederland</i> (horeca, kantines, instellingen, catering)      | ....    | procent |
| Totale groothandelsomzet in vis, schaal- en schelpdieren                          | 100     | procent |

### 2. 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

### 1. 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

1. Wat is uw mening over duurzaamheidskeurmerken (MSC, ASC, Friends of the Sea, etc.) en de gevolgen voor Nederlandse verwerkers en/of groothandelaren?

(juiste antwoord aankruisen)

|                                                                                                 | JA | NEE |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|
| Is de vraag van uw afnemers naar gecertificeerde producten de afgelopen vijf jaar toegenomen?   |    |     |
| Betaalt u uw leveranciers een structureel hogere prijs voor gecertificeerde producten?          |    |     |
| Indien ja, hoeveel procent gemiddeld?.....                                                      |    |     |
| Zijn uw afnemers bereid een structureel hogere prijs te betalen voor gecertificeerde producten? |    |     |
| Indien ja, hoeveel procent gemiddeld?.....                                                      |    |     |
| Is de vraag naar bepaalde producten afgenomen door kritiek op de vangst- of kweekmethode?       |    |     |
| Indien ja, welk product en welke vangst- of kweekmethode?.....                                  |    |     |

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

.....

.....

---

LEI Wageningen UR  
Postbus 29703  
2502 LS Den Haag  
T 070 335 83 30  
E [publicatie.lei@wur.nl](mailto:publicatie.lei@wur.nl)  
[www.wageningenUR.nl/lei](http://www.wageningenUR.nl/lei)

Report  
LEI 2014-026



---

LEI Wageningen UR is een onafhankelijk, internationaal toonaangevend, sociaaleconomisch onderzoeksinstituut. De unieke data, modellen en kennis van het LEI bieden opdrachtgevers op vernieuwende wijze inzichten en integrale adviezen bij beleid en besluitvorming, en dragen uiteindelijk bij aan een duurzamere wereld. Het LEI maakt deel uit 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.

De missie van Wageningen UR (University & Research centre) is 'To explore the potential of nature to improve the quality of life'. Binnen Wageningen UR bundelen 9 gespecialiseerde onderzoeksinstituten van stichting DLO en Wageningen University hun krachten om bij te dragen aan de oplossing van belangrijke vragen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving. Met ongeveer 30 vestigingen, 6.500 medewerkers en 10.000 studenten behoort Wageningen UR wereldwijd tot de aansprekende kennisinstellingen binnen haar domein. De integrale benadering van de vraagstukken en de samenwerking tussen verschillende disciplines vormen het hart van de unieke Wageningen aanpak.

---



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



LEI Wageningen UR  
Postbus 29703  
2502 LS Den Haag  
E publicatie.lei@wur.nl  
[www.wageningenUR.nl/lei](http://www.wageningenUR.nl/lei)

REPORT  
LEI 2014-026  
ISBN 978-90-8615-709-9

LEI Wageningen UR is een onafhankelijk, internationaal toonaangevend, sociaaleconomisch onderzoeksinstituut. De unieke data, modellen en kennis van het LEI bieden opdrachtgevers op vernieuwende wijze inzichten en integrale adviezen bij beleid en besluitvorming, en dragen uiteindelijk bij aan een duurzamere wereld. Het LEI maakt deel uit 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 van de Social Sciences Group.

De missie van Wageningen UR (University & Research centre) is 'To explore the potential of nature to improve the quality of life'. Binnen Wageningen UR bundelen 9 gespecialiseerde onderzoeksinstituten van stichting DLO en Wageningen University hun krachten om bij te dragen aan de oplossing van belangrijke vragen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving. Met ongeveer 30 vestigingen, 6.500 medewerkers en 10.000 studenten behoort Wageningen UR wereldwijd tot de aansprekende kennisinstellingen binnen haar domein. De integrale benadering van de vraagstukken en de samenwerking tussen verschillende disciplines vormen het hart van de unieke Wageningen aanpak.