

Herkomstaanduiding van vlees: nationaal of Europees?

P.L.M. van Horne
E.B. Oosterkamp
R. Hoste
L.F. Puister
G.B.C. Backus

Projectcode 30466

Oktober 2006

Rapport 6.06.13

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Herkomstaanduiding van vlees: nationaal of Europees?

Horne, P.L.M. van, E.B. Oosterkamp, R. Hoste, L.F. Puister en G.B.C. Backus

Den Haag, LEI, 2006

Rapport 6.06.13; ISBN-10: 90-8615-098-5; ISBN-13: 978-90-8615-098-4

Prijs € 22 (inclusief 6% BTW)

91 p., fig., tab., bijl.

Etikettering in de vorm van herkomstaanduiding naar land van oorsprong wordt bij rundvlees al enige jaren toegepast. In de studie wordt deze regeling geëvalueerd. Vervolgens worden de voor- en nadelen van een nationale of een EU-herkomstaanduiding voor de varkens- en pluimveevleessector in kaart gebracht. Geconcludeerd kan worden dat er in de sterk internationaal georiënteerde Nederlandse vleessector vooralsnog beperkt draagvlak is voor enige vorm van nationale herkomstaanduiding.

Labelling in the form of indications of countries of origin has been in use for beef for several years already. This labelling scheme has been evaluated. All the aspects of the labelling of pork and poultry meat are mapped out. It was concluded that most Dutch industry members do not desire a national origin label.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie.lei@wur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie.lei@wur.nl

© LEI, 2006

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
Summary	13
1. Inleiding	17
1.1 Aanleiding	17
1.2 Vraagstelling	17
1.3 Aanpak en opbouw van het rapport	17
2. Evaluatie etikettering in de rundvleessector	19
2.1 Inleiding	19
2.2 Wet- en regelgeving	19
2.3 Handelsstromen Nederlands rund- en kalfsvlees	24
2.4 Gevolgen van de etikettering voor de Nederlandse rund- en kalfsvleessector	29
2.5 Etikettering met EU-label	38
2.6 Conclusies	39
3. Evaluatie stempelen van tafeleieren	41
3.1 Inleiding	41
3.2 Regelgeving	41
3.3 Handelsstromen van eieren	43
3.4 Ervaringen van de sector	44
3.5 Conclusies	46
4. Herkomstaanduiding van varkensvlees	48
4.1 Inleiding	48
4.2 Handelsstromen van varkensvlees, slachtvarkens en biggen	48
4.3 Standpunten in de sector	52
4.4 Discussie en conclusies	55
5. Herkomstaanduiding van pluimveevlees	57
5.1 Inleiding	57
5.2 Handelsstromen van pluimveevlees	57
5.3 Standpunten in de sector	62
5.4 Ervaringen en standpunten van supermarkten	68
5.5 Discussie en conclusies	69

	Blz.
6. Etikettering in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk	71
6.1 Inleiding	71
6.2 Duitsland	71
6.3 Verenigd Koninkrijk	73
6.4 Conclusies	76
7. Conclusies en discussie	77
Literatuur	85
Bijlagen	
1. Interviews	89
2. Herkomstaanduiding honing	91

Woord vooraf

Etikettering in de vorm van herkomstaanduiding naar land van oorsprong wordt bij rundvlees al enige jaren toegepast. Mede naar aanleiding van de BSE-crisis heeft de EU een uitgebreide vorm van herkomstaanduiding verplicht gesteld om zo de consument informatie te verstrekken over het land waar het rundvee geboren, gemest, geslacht en verwerkt is. Hoewel de regelgeving in 2000 is ingevoerd is er nog weinig bekend van de economische gevolgen en veranderingen in de afzet voor de Nederlandse rundvleessector. In navolging van de rundvleessector is er momenteel in de pluimveevleessector discussie over een herkomstaanduiding. Dit was voor het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) aanleiding om het LEI de opdracht te geven de herkomstaanduiding van vlees in kaart te brengen. De centrale vraag daarbij was of voor een exporterend land als Nederland een Europees danwel een nationaal herkomst etiket de voorkeur heeft. Deze vraag is uitgewerkt voor varkensvlees en pluimveevlees, waarbij de ervaringen uit de sectoren rundvlees en eieren zijn meegenomen.

Deze studie is begeleid door een commissie van het ministerie van LNV, waarin medewerkers van verschillende directies zitting hadden: H.J.A. Ruissen (voorzitter), E.M.A. Klein, J.A.M. van Sluisveld, A.M. Vroegop en A.L. de Kok. Tijdens het onderzoek zijn vele personen van bedrijven, organisaties en instellingen geïnterviewd. Tevens hebben afgevaardigden van de verschillende sectoren actief deelgenomen aan de afsluitende workshop. Onze dank gaat uit naar al deze personen die informatie verstrekt hebben of anderszins een actieve bijdrage hebben geleverd aan dit onderzoek.



Dr. J.C. Blom
Algemeen directeur LEI B.V.

Samenvatting

Etikettering in de vorm van herkomstaanduiding naar land van oorsprong wordt bij rundvlees vanaf 2000 toegepast. Mede naar aanleiding van de BSE-crisis heeft de EU nationale herkomstaanduiding verplicht gesteld om zo de consument informatie te verstrekken over het land waar het rundvee geboren, gemest, geslacht en verwerkt is. Momenteel is er in de pluimvee-sector discussie over een herkomstaanduiding van pluimveevlees. Dit was voor het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit aanleiding om de herkomstaanduiding van vlees in kaart te laten brengen. De vraag daarbij was of voor een exporterend land als Nederland een Europese of een nationale herkomstaanduiding de voorkeur heeft. Het onderzoek is in twee fasen uitgevoerd. In de eerste fase zijn de ervaringen betreffende nationale herkomstaanduiding in de sectoren rundvlees en eieren geëvalueerd. Per sector is relevante literatuur verzameld, is de wet- en regelgeving beschreven en zijn de handelsstromen geanalyseerd. Vervolgens zijn interviews gehouden met medewerkers van belangenorganisaties en bedrijven in de productiekolom. In de tweede fase van het onderzoek stond de varkens- en pluimveevleessector centraal. Voor beide sectoren is relevante informatie verzameld, zijn de handelsstromen beschreven en zijn interviews gehouden met organisaties en bedrijven actief in de verschillende schakels van de productiekolom.

Mede naar aanleiding van de BSE-crisis is de EU-etiketteringsregeling ingevoerd. De regeling bemoeilijkt de toegang van kleine slachterijen tot grotere buitenlandse verwerkers en retailers. Doordat de Nederlandse bedrijven in staat zijn om grote partijen te leveren, is de handel met de grote exportlanden op niveau gebleven of zelfs gegroeid. Ook heeft de regeling uiteindelijk tot technische aanpassingen en efficiëntieverbetering in de Nederlandse vleessector geleid, en deels tot geavanceerder tracking en tracing systemen.

De regeling beoogt de transparantie in de keten en richting de consument te verhogen. In de rundvleessector krijgt echter minder dan de helft van het vlees een etiket met herkomstaanduiding. In 2005 is de Algemene Levensmiddelen Verordening van kracht geworden met daarin een verplichting tot traceerbaarheid per schakel. In de situatie waarin de BSE onder controle lijkt en nu de traceerbaarheid geregeld is via de ALV, heeft een nationale herkomstaanduiding weinig meerwaarde voor de voedselveiligheid.

De kosten van de regeling voor de Nederlandse rundvleessector bedragen 8,5 tot 12 miljoen euro per jaar. De geschatte kosten voor de kalfsvleessector bedragen 8 miljoen euro per jaar, exclusief kosten die voortkomen uit beperkingen in de markt van nuchtere kalveren en de afwaardering van het assortiment.

Inkopers van supermarkten hebben in principe een voorkeur voor rundvlees uit het eigen land. Wordt het prijsverschil echter te groot dan kiest men toch voor importvlees. Onduidelijk is hoe groot het prijsverschil voor de verschillende vleessoorten mag zijn. De extra opbrengsten in de Nederlandse markt bij nationale herkomstaanduiding van rundvlees zijn voor de Nederlandse sector nihil. Voor enkele Nederlandse bedrijven die beschikken over buitenlandse slachtlocaties en van daaruit vlees van het desbetreffende land van oorsprongland kunnen leveren, zijn er nauwelijks nadelen aan verbonden.

De Europese commissie heeft recent een versoepeling voorgesteld waarbij het samen-

voegen van partijen van verschillende slachters voor het uitsnijden is toegestaan op voorwaarde dat het vlees hetzelfde land van herkomst heeft. Deze versoepeling kan vooral voor koude uitsnijderijen en portioneerders van belang zijn, omdat partijen van verschillende leveranciers gecombineerd kunnen worden. Hierdoor worden de kosten van de regeling beperkt en wordt de toegang van kleine vleesstromen tot grotere buitenlandse verwerkers vergemakkelijkt.

Het politiek draagvlak voor een EU-herkomstaanduiding lijkt beperkt. Er is momenteel een discussie in de Europese Commissie over een wijzigingsvoorstel om te gaan naar EU-origine in plaats van nationale origine. De meeste EU-lidstaten stemmen hiermee niet in. Nederland en Ierland als exporterende landen, en verder ook Italië zijn voorstander van deze EU-herkomstaanduiding.

In de eiersector is het stempelen van eieren sinds 2004 verplicht in alle landen van de EU. De code op een ei geeft informatie over het houderijsysteem, land van herkomst en bedrijfsnummer van de pluimveehouder. Het stempelen van de eieren bevordert de traceerbaarheid, vooral door het bedrijfsnummer en minder door het herkomstland. Een ander belangrijk voordeel van het stempelen is de vermindering van de fraudegevoeligheid. Controle is namelijk relatief eenvoudig doordat het houderijsysteem op het ei gestempeld wordt. De kosten van het stempelen van de eieren liggen bij de pluimveehouder. Voor een doorsnee gezinsbedrijf zijn de kosten 2.000 tot 3.000 euro per jaar.

Bij verkoop van eieren naar supermarkten in Duitsland lijkt een NL-herkomstcode op de eieren geen nadelig effect te hebben op de afzet. Nederland zou bij de Duitse supermarkten zelfs een voorkeur hebben boven andere Europese landen. Door het stempelen is waarschijnlijk een verschuiving opgetreden in de afzet naar Duitsland ten koste van de afzet naar derde landen. Op de markten in Frankrijk, Verenigd Koninkrijk en in mindere mate België lijkt men een voorkeur te hebben voor eieren van nationale oorsprong. De middelgrote en kleine pakstations geven aan dat Nederland als exporterend land de voorkeur had moeten geven aan een EU-herkomstaanduiding. Ondanks de redelijk soepel verlopen invoering van de stempeling geeft men hieraan de voorkeur. De grote pakstations hebben voorkeur voor een nationaal etiket. Gesteld wordt dat de voordelen hiervan voor de Nederlandse eiersector groter zijn dan de nadelen, zeker bij afzet naar de Duitse supermarkten.

Voor varkens- en pluimveevlees is er momenteel geen wetgeving op Europees of nationaal niveau voor herkomstaanduiding. In de slachterijen en uitsnijderijen, ook in de varkens- en pluimveevleessector, wordt al gewerkt met 'registratiesystemen' waarbij de traceerbaarheid van producten gegarandeerd is. Van het eindproduct is de herkomst bekend (houderij en slacht). Deze systemen zijn de laatste jaren door bedrijven ingevoerd mede naar aanleiding van de dioxinecrisis in België. Ook eisen en wensen van supermarktketens dwingen om in het geval van problemen met een product snel en accuraat de herkomst te kunnen herleiden. De recent ingevoerde 'General Food Law' met de eis tot terugkoppeling tot de voorgaande schakel heeft het belang van informatieverzameling verder versterkt. De informatie over de herkomst van dieren en vlees is dus al bekend. Het gaat dan om gegevens over de bedrijven van herkomst en niet direct om het land van herkomst. In een situatie waarin de traceerbaarheid geregeld is, heeft een nationale herkomstaanduiding in dit opzicht geen meerwaarde.

Nederland is in de EU een belangrijke speler op de markt voor varkens- en pluimveevlees. Er worden substantiële hoeveelheden ingevoerd en uitgevoerd. In de business-to-business relaties is bijna altijd bekend waar het vlees vandaan komt. Zowel supermarkten als

uitsnijderijen willen weten in welk land de dieren zijn grootgebracht. In de internationale handel is het al gebruikelijk op iedere verpakking het land van herkomst te zetten. In de business-to-business markt is het ook gebruikelijk om het land van herkomst en soms zelfs de slachterijlocatie van herkomst te melden aan een klant bij de verkoop van het product. In die markt hebben klanten voorkeuren voor producten uit een bepaald land of regio die ingegeven zijn door prijstechnische redenen, het veterinaire beleid, hygiënische omstandigheden of productspecifieke kenmerken. In de internationale markt wordt er dus een relatie gelegd tussen kwaliteit van het vlees en het land van herkomst.

Meerdere Nederlandse retailers geven aan dat het land van herkomst nu al op de verpakking staat bij pluimveevlees. Hiervoor is gekozen omdat men openheid wil geven naar de consument en omdat men vermoedt dat herkomst uit Nederland, België of Duitsland bij de consumenten geen negatieve associaties oproept als het gaat om pluimveevlees. Toch geldt dat retailers niet bij alle vleessoorten kiezen voor herkomstaanduiding; ze kiezen bewust per product of ze het land van herkomst wel en niet vermelden. Zo vermeldt één retailer niet dat een deel van het varkensvlees uit Duitsland komt en een ander vermeldt niet dat een deel van het rundvlees van buiten Europa komt. De respondenten verwachten dat vooral de supermarkten die vlees uit Oost-Europa of uit derde landen betrekken meer problemen zullen hebben met het vermelden van het land van herkomst op consumentenverpakkingen. Overigens is het nog maar de vraag of de consument de vermelding van het land van herkomst op de verpakking opmerkt. Zeker als de herkomst in kleine letters op het onderetiket wordt vermeld zal de attentiewaarde zeer laag zijn. De ervaring van de retailers is dat consumenten de vermeldingen op het onderetiket met alle ingrediënten niet bekijken.

Nationale herkomstidentificatie zal leiden tot verschuiving van de handelsstromen. Indien het principe blijft gelden dat bewerkte en gemengde producten niet naar herkomst gelabeld hoeven te worden, zullen productstromen van minder gewaardeerde landen worden benut tot grondstof voor onherkenbare producten.

Bij een onderscheidend imago van een leverancier, c.q. land, is nationale herkomstaanduiding positief voor de afzetmogelijkheden. Dit is gebleken bij de afzet van eieren naar Duitsland. Exporterende landen met een neutraal of negatief imago zullen hier echter vooral hinder van ondervinden. Op afzetmarkten waar Nederland als varkensvleesproducent een neutraal imago heeft, zullen exporteurs hinder ondervinden van een nationaal label. Doordat het imago niet uitgesproken positief is, lijken er geen baten te zijn bij een nationaal label. Anderzijds wordt echter ook opgemerkt dat het voor de baconexport niet negatief zou zijn, én dat de opkomst van nieuwe concurrenten uit goedkoop producerende landen als Polen voornemde afweging van baten en kosten kan veranderen.

Eén enkele pluimveeslachterij en één van de ondervraagde uitsnijderijen zijn positief over het vermelden van het land van herkomst. Zij zijn van mening dat Nederlands pluimveevlees in de landen waarin zij afzetten een goede naam heeft en verwachten dus zeker geen negatieve marktconsequenties. De pluimveebedrijven die ook Nederlandse supermarkten beleveren vanuit een buitenlandse locatie en slachterijen die voor een belangrijk deel Duitse vleeskuikens slachten verwachten dat de nationale herkomstaanduiding geen negatieve consequenties zal hebben. Daarbij geven ze wel aan dat een eventuele nationale herkomstaanduiding beperkt moet blijven tot vermelding van het land waar de dieren geslacht worden. Kuikens die in Nederland geslacht worden komen altijd uit Nederland, Duitsland of België en de aanvoerafstand is bijna altijd minder dan 200 km.

Een nationale herkomstaanduiding leidt tot extra kosten. Indien uitsluitend het land van herkomst van de slachterij wordt vermeld, zullen de extra kosten beperkt blijven. Deze kosten hebben uitsluitend betrekking op het invoeren van gegevens, aanpassing van computersoftware en (eenmalige) aanpassing van etiketteermachines. Indien gekozen wordt voor een vrij gedetailleerde aanduiding met het land waar de dieren gehouden en waar de dieren geslacht zijn nemen de kosten toe. Levende kuikens die bij de Nederlandse slachterijen worden aangevoerd zijn voor 10 tot 15% afkomstig uit België en vooral Duitsland. Slachterijen en uitsnijderijen zullen het vlees van deze koppels dan apart moeten gaan verwerken. Vooral voor de uitsnijderijen kunnen de kosten, bij vermelding van het land waar de dieren gehouden zijn, oplopen tot 10 à 15 cent per kilogram product.

Een Europese herkomstaanduiding heeft voor de varkens- en pluimveevleessector weinig tot geen gevolgen. De extra kosten blijven laag omdat alle aanvoer van dieren uit Nederland en de omliggende landen komt. Een groot aantal respondenten geeft aan dat een EU-etiket weinig tot niets toevoegt aan de bestaande informatie. Het is een te ruime term, zeker na de toetreding van de tien nieuwe lidstaten. Pluimveevlees uit Polen, Spanje, Zweden of Nederland krijgt dezelfde EU-herkomstaanduiding op het etiket. Daarbij komt dat op het huidige etiket ook al EG, landencode (voor Nederland NL) en een nummer van slachterij of uitsnijderij vermeld wordt. Deze informatie heeft echter uitsluitend betrekking op het bedrijf en land waar de laatste bewerking op het vlees is uitgevoerd. Ook bij een eenvoudige bewerking als marineren of kruiden van vlees van buiten de EU krijgt het vlees een EU-vermelding.

De resultaten van het onderzoek zijn besproken in een workshop met vertegenwoordigers van ministerie van LNV en VWS, belangenorganisaties en van bedrijven actief in de rundvee-, kalver-, varkens- en pluimveevleessector. Hieruit bleek dat de Nederlandse rundvee- en kalversector ontevreden is met de huidige etiketteringsregeling. Tussen de verschillende sectoren, maar ook tussen de schakels binnen een productiekolom, zijn de omstandigheden zo verschillend dat er geen eenduidig standpunt is ten aanzien van herkomstaanduiding van varkens- en pluimveevlees. Een groot deel van de aanwezigen op de workshop gaf de voorkeur aan een EU-herkomstaanduiding. Verdergaande herkomstaanduiding zou dan privaatrechtelijk ingevuld kunnen worden. Per sector of bedrijf wordt de voorkeur voor een etiket met nationale herkomstaanduiding echter sterk bepaald door de kansen en bedreigingen op de internationale afzetmarkten.

Samenvattend kan gesteld worden dat sinds de invoering van de General Food Law een herkomstaanduiding, zowel op nationaal als op EU-niveau, nauwelijks een bijdrage zal leveren aan het borgen van voedselveiligheid. Omdat in de rundvleessector minder dan de helft van het vlees een etiket met herkomstaanduiding krijgt, levert de regeling nauwelijks extra transparantie op voor de consument. De wenselijkheid van een nationale herkomstaanduiding van exporterende bedrijven is afhankelijk van het betreffende imago van het herkomstland, het kostenniveau ten opzichte van andere herkomstlanden, evenals van de aan herkomstaanduiding verbonden administratieve lasten.

Summary

Origin labelling of meat: By country or European?

Labelling in the form of indications of countries of origin has been in use for beef for several years already. Partly in response to the BSE crisis, the EU has made an extensive form of origin labelling compulsory in order to provide consumers with information about the country in which the animal was born, fattened up, slaughtered and processed. Although the regulation was introduced in 2000, there is still little known about the economic consequences and changes in sales with regard to the Dutch beef sector. Following in the footsteps of the beef sector, the poultry sector is currently in discussions regarding origin labelling. In response, the Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality commissioned LEI to map out all the aspects of the labelling of meat. The central question here was whether a national or a European label of origin would be preferable for an exporting country like the Netherlands. The research was divided into two phases. The first phase evaluated the experiences in the beef and egg sectors, which have already been working with origin labelling. Relevant literature was collated for each sector, the legislation and regulations were described and the trade flows analysed. Next, interviews were held with employees within interest groups and companies within the food supply chain to find out their opinions and experiences relating to labelling. The second phase of the research focused on the pork and poultry sectors. Relevant information was gathered for both sectors, the trade flows were described and interviews were held with organisations and companies active within the various links of the food supply chain.

The Dutch beef and veal sector is very internationally oriented. In particular, there is a great deal of trade with the surrounding countries of Belgium and Germany, as well as with countries like France and Italy. Live beef cattle and veal calves are imported, and the Netherlands imports and exports beef and veal. The trade statistics show no direct links with the introduction of national origin labelling in 2000. The EU labelling scheme was introduced partly in response to the BSE crisis. The aim was to increase transparency within the chain and towards the consumer. The General Food Law (GFL) came into effect in 2005, featuring the obligation of traceability for each link of the chain. A national origin labelling scheme has little added value within the current situation, in which BSE appears to be under control (the UK is once again allowed to export beef) and now traceability is taken care of through the GFL.

The decision was made to create a national origin label based on the I&R (identification and registration) systems. A general quality system would not have been an option, because a number of countries would not have been able to fulfil the requirements, according to the EU evaluation. However, the level playing field opted for could put smaller internationally-operating countries at a disadvantage, as international trade gives rise to costs: when importing, to keep the flow separate oneself; and when exporting, for the receiving party which needs to be able to keep the flows separate. Although this could have a

price-lowering effect, this is not mentioned as an effect by the respondents. Partly because Dutch holdings are relatively large, and are therefore able to supply in bulk, trade with the large exporting countries has largely remained at the same level as before the crises, or even increased. The scheme therefore makes access for in particular small slaughterhouses to large foreign processors and retailers more difficult in practice. The scheme also eventually led to technical modifications and improvements in efficiency within the Dutch meat sector, and partly to more advanced tracking and tracing systems.

The current scheme only provides more transparency for the consumer in certain areas, because only a relatively small proportion (less than half) of the original meat in the beef sector is given a label stating its origin. Moreover, stating the origin does not provide any information on the quality of the product. One important disadvantage of the scheme is that the costs for the Dutch beef sector amount to 8.5 to 12 million euros per year. These costs lie with the large meat processing companies. In particular the extra “transition” run between batches during slaughter and cutting and the monitoring of the meat flows during portioning lead to extra costs. For the veal sector, the costs amount to 8 million euros per year in the primary farms and in processing. These costs lie within the canalisation of calves and meat. In addition, there are costs that arise from limitations in the market of newborn calves and the devaluation of the range. The extra revenues within the Dutch market are zero for the Dutch sector in the case of national origin labelling. On foreign markets, the revenues for the Dutch sector are also zero, except for a few holdings with access to foreign slaughter locations, from where they can supply meat from the country of origin concerned.

Most respondents in the pork sector indicate a preference for an EU label. The argument here is that Europe is a single market. The national origin labelling could then be introduced by holdings on a voluntary basis. The most important effect of this is that the costs of the scheme remain limited and that it makes access to larger foreign processors easier for small meat flows.

The Dutch self-sufficiency level for pork was 230% in 2004. Germany is an important buyer of pork, live pigs for slaughter and piglets. Sales of pork to Italy and France have been declining in recent years. At the same time, sales to the new member states, like Poland, Hungary and the Czech Republic are increasing. With an extended form of labelling, the country of origin of the raw materials can be stated.

The interviews clearly demonstrate that the pork sector sees several disadvantages in a system with national origin labelling. In cases where origin labelling is nevertheless seen as desirable, there is a strong preference for an EU label. First, the labelling for beef was introduced in response to the BSE crisis. This is not an issue in pig farming. A system of origin by country may be useful in the beef sector because different countries use different breeds of beef cattle, potentially giving rise to qualitative differences between countries. In pig farming, more uniform breeds and lines are used, supplied by just a few breeding organisations. Second, a system of origin labelling increases costs. If origin monitoring turns out to be economically profitable for a holding, such a holding will introduce it on a voluntary basis;

If following any WTO-related agreement other countries were to gain easier access, imports from third countries would probably increase. The expectation is that this will primarily relate to more expensive cuts, such as pork tenderloin. These are typical products for

which origin labelling will be applied if the same system is used as for beef (origin labelling for cut meats and not for mince products). An EU Origin Label could then be used to inform the consumer that the products satisfy all the requirements set within Europe with regard to food safety, animal welfare and the environment.

The conclusion is that the Dutch industry is of the opinion that there are few positive arguments for a system of national origin labelling. It would lead to extra costs and would hinder free trade between the member states. People are less negative towards an EU origin labelling scheme.

The Dutch poultry slaughterhouses export a significant share of the production. The main relevant points in the discussion surrounding origin labelling are the sales destinations of fresh Dutch poultry meat. These exports go mainly to Germany and the United Kingdom. For national origin labelling, it is therefore important to know how the purchasers and consumers in these countries will respond to this. In both countries, developments are underway focusing on a preference for domestic products, and this is also communicated to the consumer by the government and the industry.

The interviews reveal that slaughterhouses and meat cutting plants work with 'registration systems,' which guarantee the traceability of products. The origin of the end product is known (farming and slaughter). These systems were introduced by the holdings in recent years, partly in response to the dioxin crisis in Belgium. The requirements and wishes of supermarket chains also mean that it must be possible to trace the origin of a product quickly and accurately in the event of problems. The recently introduced 'General Food Law' - with a requirement for feedback to the previous chain link - has further strengthened the importance of information collection. In concrete terms, this means that there is generally information available on the origin of animals and meat.

An EU origin labelling scheme would have little or no impact on the poultry sector. The extra costs would remain low, since all animals are supplied from the Netherlands and the neighbouring countries. However, a large number of respondents indicated that an EU label would add little or nothing to the existing information. The term is too broad, certainly in the wake of the accession of the ten new member states. Poultry meat from Poland, Spain, Sweden or the Netherlands would all have the same origin (EU) printed on the label. Additionally, the current label also states the EC, the country code (NL for the Netherlands) and the code of the slaughterhouse or meat cutting plant. However, this information relates only to the holding and country where the last stage of processing took place. Meat from outside the EU is even labelled as an EU product after the very simplest processing, such as marinating.

National origin labelling results in higher costs, particularly in the event of opting for fairly detailed labelling, stating the country in which the animals were raised and where they were slaughtered. Between 10 and 15% of the live chickens supplied to Dutch slaughterhouses originate from Belgium and particularly Germany. Slaughterhouses and meat cutting plants will need to process the meat from each country separately. For the meat cutting plants in particular, the costs of stating the country where the animals were raised could end up very high if a transition run is required between batches. Amounts of up to 10 or 15 euro cents per kilogram of final product have been mentioned.

The research results have been discussed in a workshop attended by representatives of bodies including the Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality, the Ministry of

Health, Welfare and Sport, interest groups and businesses active within the beef, veal, pork and poultry meat sectors. The workshop revealed that the Dutch beef and veal cattle sector is dissatisfied with the current labelling scheme. The specific circumstances differ so much between the various sectors and between the links within a food supply chain that there is no clear stance on the matter. Despite this, there appeared to be a reasonable consensus for an EU origin labelling scheme to indicate that the product satisfies the requirements set within Europe regarding food safety, animal welfare and any other quality standards. More far-reaching origin labelling could then be introduced through private law. For each sector or holding, the preference for a label stating the country of origin is strongly determined by the opportunities that people see in the field of marketing.

In summary, one can say that since the introduction of the General Food Law, an origin labelling scheme would make very little extra contribution to guaranteeing food safety, either at a national or an EU level. The current scheme provides limited transparency for the consumer, because less than half of the original meat in the beef sector is given a label stating its origin. The desirability of a national origin label for exporting companies is dependent on the image of the country of origin in question, and on the administrative costs associated with labelling.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Etikettering is een actueel onderwerp in de vleesbranche. Voor de rundvleessector is onder invloed van de BSE-crisis sinds het jaar 2000 een verplichte etikettering ingevoerd door de EU. Middels een etiket krijgt de consument inzicht in de herkomst van het rundvlees. Voor varkensvlees en pluimveevlees bestaan dergelijke wettelijk voorgeschreven etiketteringsystemen nog niet. Vooral in de pluimveevleessector is dit onderwerp momenteel actueel tegen de achtergrond van toenemende importen van buiten de EU. Een punt van discussie hierbij is de keuze voor een nationaal of een Europees label.

1.2 Vraagstelling

Met betrekking tot de rundvleesetikettering is er nog veel onduidelijkheid over de economische gevolgen van de verplichte etikettering. Wat zijn de gevolgen geweest voor de logistieke en administratieve kosten? En heeft etikettering de afzet van Nederlands rundvlees beïnvloed? De economische gevolgen zullen ongetwijfeld sterk afhangen van de etiketteringvoorschriften. Daarbij zijn grofweg twee hoofdvarianten te onderscheiden: een systeem met nationale oorsprongsaanduidingen versus een systeem met een EU-label. Hierbij zijn de volgende onderzoeksvragen gesteld:

- Wat zijn de kosten van de huidige etiketteringsregeling voor rundvlees voor het Nederlands bedrijfsleven;
- Heeft het huidige systeem met nationale oorsprongsaanduidingen de afzet van Nederlands rundvlees belemmerd en zo ja, in welke mate;
- Zou vervanging van de nationale labels door een EU-label het Nederlandse bedrijfsleven besparingen opleveren? Zo ja, in welke mate? In hoeverre zou de afzet van Nederlands rundvlees worden beïnvloed door de invoering van een EU-label?

Na evaluatie van de etikettering voor rundvlees en het stempelen in de eiersector is in de tweede fase van het onderscheid het etiketteren van varkens- en pluimveevlees onderzocht. De centrale vraag hierbij was om een overzicht te geven van de (economische) gevolgen van invoering van verplichte etikettering in de sectoren varkensvlees en pluimveevlees. Hierbij wordt dan onderscheid gemaakt in een nationaal en een EU-label.

1.3 Aanpak en opbouw van het rapport

Het onderzoek kan worden ingedeeld in twee fasen. In de eerste fase zijn de ervaringen in de twee sectoren die reeds ervaring hebben met herkomst etikettering geëvalueerd. De rund-

vleessector heeft deze ervaring sinds 2000 en de eiersector sinds 2004. Per sector is de relevante literatuur verzameld, is de wet- en regelgeving beschreven en zijn de bestaande handelstromen geanalyseerd. Vervolgens zijn er, in het voorjaar en de zomer van 2005, interviews gehouden met medewerkers van belangenorganisaties en bedrijven in de productiekolom om hun oordeel en ervaringen te horen aangaande etikettering. Voor de rundvleessector is de evaluatie beschreven in hoofdstuk 2 en voor de eiersector in hoofdstuk 3.

De tweede fase van het onderzoek heeft zich toegespitst op etikettering in de varkens- en pluimveevleessector. Voor beide sectoren is alle relevante informatie verzameld, zijn de handelstromen beschreven en zijn gesprekken gevoerd met medewerkers van organisaties in de sector en bedrijven uit de productiekolom. De resultaten staan beschreven in hoofdstuk 4 voor de varkenssector en hoofdstuk 5 voor de pluimveevleessector.

Voor alle vleessectoren geldt dat een belangrijk deel van de productie geëxporteerd wordt. Om deze reden zijn voor de belangrijkste twee handelspartners, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, de recente ontwikkelingen rondom herkomstaanduiding beschreven in hoofdstuk 6. Het betreft slechts een eerste algemene beschrijving.

In de laatste fase van het onderzoek is een workshop georganiseerd. In deze workshop zijn de standpunten en meningen vanuit de diverse sectoren besproken. Getracht is om de ervaringen vanuit de rundvlees- en eiersector mee te nemen in de discussie over herkomstaanduiding van varkens- en pluimveevlees. Daarnaast zijn in de workshop de specifieke factoren van de varkens- en pluimveevleessector benoemd. De resultaten van de workshop zijn verwerkt in deze rapportage.

Het rapport wordt afgesloten met de discussie en conclusies in hoofdstuk 7.

2. Evaluatie etikettering in de rund- en kalfsvleessector

2.1 Inleiding

In de rundvleessector is etikettering in 2000 ingevoerd. In dit hoofdstuk wordt deze regelgeving geëvalueerd. Allereerst is hiertoe een literatuuronderzoek uitgevoerd met betrekking tot regelingen met nationale oorsprongsaanduiding in het algemeen en rondom specifieke etikettering voor rund- en kalfsvlees evenals de evaluaties van deze regelingen. Daarnaast is deskstudie verricht naar de handelstromen van runderen, kalveren en rund- en kalfsvlees in de EU. Tenslotte zijn interviews gehouden bij experts en bedrijven uit verschillende schakels in de keten van rund- en kalfsvlees. In de interviews is gevraagd naar de gevolgen van de etiketteringsregeling voor de aanvoer van vee en vlees en de gevolgen voor de afzet en naar de verschillen die hierin tussen een nationaal label en een eventueel EU-label zouden bestaan. Tevens is gevraagd naar de aanpassingen die in de bedrijven zijn gedaan om te voldoen aan de regeling. Er zijn interviews gehouden bij belangenorganisaties en bedrijven in de verschillende schakels van de keten. Hierbij waren de extra kosten van etikettering een belangrijk gespreksonderwerp. Daarbij is getracht de extra kosten te achterhalen om te voldoen aan de regeling, bovenop de kosten die al gemaakt worden om traceerbaarheid te garanderen. Er is gekeken naar extra logistieke en administratieve kosten en naar extra kosten voortvloeiend uit een minder efficiënte werkorganisatie en extra handelingen in de productielijnen. Ook de kosten van extra investeringen in apparatuur en bedrijfsuitrusting zijn meegenomen. Hierbij is het evaluatierapport *Consequenties etiketteringsregeling rund- en kalfsvlees* van TNO en LEI (Van Dijk, 1999) als basis genomen. In dit hoofdstuk wordt de etiketteringsregeling veelal met 'de regeling' aangeduid.

2.2 Wet- en regelgeving

2.2.1 Hoofddlijnen relevante EU-regelgeving

Verordeningen (EG) nrs. 820/97 en 1760/2000

De Verordening (EG) nr. 820/97 en de Verordening (EG) nr. 1760/2000 schrijven voor dat bedrijven tot en met consumenteneenheden de herkomst moeten kunnen aantonen van rund- en kalfsvlees. De maatregelen zijn genomen met het doel de transparantie in de keten en richting consument te verhogen. Aan regeling 820/97 kon tot 1 januari 2000 vrijwillig worden meegedaan. Vanaf 1 januari 2000 werd deze regeling verplicht. Verordening 1760/2000 is per 1 januari 2002 verplicht geworden en vervangt verordening 820/97.

De regeling in Verordening 820/97 hield kortweg in dat van vlees kan worden aangetoond in welk land het dier, waarvan het vlees afkomstig is, is geboren, in welk land het dier de laatste drie maanden is gehouden en in welk land het dier is geslacht en dat dit op het etiket

wordt vermeld. Daarnaast moet op elk etiket het referentienummer of de referentiecode vermeld worden, waarmee dit verband gelegd kan worden. Dit kan het identificatienummer van het betrokken dier zijn. Regeling 1760/2000 voegt toe dat tevens vermeld wordt in welk land het vlees is uitgesneden.

Verordening 1760/2000 is van toepassing op dieren die vanaf 1 september 2000 worden geslacht. Met rundvlees wordt bedoeld: karkassen, delen van runderen, producten van zuiver rundvlees, producten op basis van gehakt rundvlees. Producten die zijn samengesteld uit vers rundvlees (en bijvoorbeeld groenten) en gekruide producten of producten die bestaan uit minder dan 50% rundvlees vallen buiten de regeling. Vers vlees dat in de catering-, horeca- en de fastfoodsector wordt geserveerd, valt onder de werkingssfeer van de regeling, maar de bepalingen voor etikettering zijn niet verplicht voor deze grootverbruikers.

De regeling schrijft voor dat elke lidstaat een identificatie- en registratieregeling voor runderen heeft op basis van oormerken (individuele registratie), gecomputeriseerde gegevensbestanden, dierpaspoorten of individuele registers op elk bedrijf, zodat het verband kan worden gelegd tussen rundvlees en het betrokken dier of de betrokken dieren.

Per 1 januari 2002 moet dus op het etiket van rund- en kalfsvlees staan (zie figuur 2.1):

- de lidstaat of het derde land waar het dier of de groep dieren:
 - geboren is;
 - gemest is;
 - geslacht is.
- als het rundvlees afkomstig is van dieren die zijn geboren, gehouden en geslacht in een en dezelfde lidstaat of derde land mag de vermelding: 'Oorsprong: (naam land)' worden aangebracht;
- een referentienummer of -code staan waarmee dit bovenstaande verband gelegd kan worden. Dit kan het identificatienummer van het betrokken dier zijn;
- het erkenningsnummer van het slachthuis, waar het dier of de dieren zijn geslacht en de lidstaat of het derde land is gevestigd. De vermelding luidt: 'Geslacht in (naam land) (erkeningsnummer)';
- het erkenningsnummer van de uitsnijderij waar het karkas of de groep karkassen is uitgesneden en de lidstaat of het derde land waar de inrichting is gevestigd. De vermelding luidt: 'Uitgesneden in (naam land) (erkeningsnummer)'.

Voor gehakt vlees geldt de bepaling dat handelaars die gehakt vlees produceren, naargelang de plaats van productie op het etiket vermelden: 'Geproduceerd in (naam land)' en 'Oorsprong (naam land)', als de staat of staten in kwestie niet de staat van productie is/zijn. Dit wordt vermeld naast het referentienummer of -code, waarmee een verband gelegd kan worden tussen het consumentenproduct en de groep dieren waarvan het vlees afkomstig is. Gehakt mag dus uit partijen van verschillende slachterijen en uitbeenderijen worden samengesteld. In de praktijk echter zal het merendeel van het gehakt niet onder de regeling voor etikettering vallen, omdat het samengesteld moet worden uit partijen van verschillende oorsprong, om een gestandaardiseerd product te kunnen leveren. Dit is toegestaan als kruiden of additieven worden toegevoegd.

Verder voorziet Verordening 1760/2000 in de mogelijkheid van facultatieve etikettering. Het gaat dan om extra informatie met betrekking tot kwaliteit en oorsprong. De doelstelling hiervan is om economisch voordeel, vertrouwen van de consument en waardering

van het land mogelijk te maken. Facultatieve etikettering wordt door nationale autoriteiten goedgekeurd.



bedrijfschap SLAGERSBEDRIJF **Waar komt ons rund- en kalfsvlees vandaan**
Het etiketteringssysteem van het ambachtelijk slagersbedrijf

Om onze klanten volledig te informeren over de kwaliteit en herkomst van ons rund- en kalfsvlees, werkt onze slagerij met een kwaliteits- / etiketteringssysteem. In onderstaand overzicht staat vermeld waar ons rund- en kalfsvlees vandaan komt.

Het vlaggetje van het land dat op het prijskaartje in de koeltoonbank bij het rund- of kalfsvlees vermeld staat, komt overeen met het land in de kolom 'geme'.

Datum ontvangst	Grondstof/Product	Land van herkomst			Slachthuis Erkeningsnr	Land van uitsnijden	Uitsnijderij Erkeningsnr	Referentie nummer of I&R-nummer	Pivoc
		Geboren**	Gemest**	Geslacht					

Figuur 2.1 Voorbeeld van a) een rundvleesetiket in een Nederlandse supermarkt en b) een blanco winkelformulier met herkomstaanduiding zoals dat bij elke slager in de winkel aanwezig moet zijn

Algemene Levensmiddelen Verordening

De Europese Commissie heeft eind 1999 het Witboek Voedselveiligheid uitgebracht (Commissie van de EG, 1999). Het Witboek is bedoeld om eenheid en duidelijkheid te brengen in de regelgeving rond voedselveiligheid. De Algemene Levensmiddelen Verordening (of *General Food Law*, Verordening (EU) nr. 178/2002) biedt die duidelijkheid. Met de Algemene Levensmiddelen Verordening verandert er eigenlijk niet zoveel. De verordening legt algemene principes en voorschriften vast die al sinds jaar en dag in de praktijk worden gehanteerd. Het nieuwe is, dat dit alles nu bij wet is vastgelegd. De Algemene Levensmiddelen Verordening is 1 januari 2005 ingegaan.

- Ten aanzien van traceerbaarheid is bijvoorbeeld het volgende vastgelegd:
- levensmiddelen, diervoeders, voedselproducerende dieren en alle andere stoffen die bestemd zijn om in een levensmiddel of diervoeder te worden verwerkt of waarvan kan worden verwacht dat zij daarin worden verwerkt, zijn in alle stadia van de productie, verwerking en distributie traceerbaar;
 - de exploitanten van levensmiddelenbedrijven en diervoederbedrijven moeten kunnen nagaan wie de leverancier is geweest van hun levensmiddelen, diervoeders, voedselproducerende dieren of andere stoffen die bestemd zijn om in levensmiddelen of diervoeders te worden verwerkt of waarvan kan worden verwacht dat zij daarin worden verwerkt. Hiertoe moeten deze exploitanten beschikken over systemen en procedures met behulp waarvan deze informatie op verzoek aan de bevoegde autoriteiten kan worden verstrekt;
 - de exploitanten van levensmiddelenbedrijven en diervoederbedrijven moeten beschikken over systemen en procedures waarmee kan worden vastgesteld aan welke bedrijven zij hun producten hebben geleverd. Deze informatie wordt op verzoek aan de bevoegde autoriteiten verstrekt;
 - levensmiddelen of diervoeders die in de Gemeenschap op de markt worden of vermoedelijk zullen worden gebracht, worden met het oog op hun traceerbaarheid adequaat geëtiketteerd of gekenmerkt door middel van relevante documentatie of informatie overeenkomstig de desbetreffende voorschriften van meer specifieke bepalingen.

Vanuit de Algemene Levensmiddelen Verordening kan een bedrijf bij een recall zelf de terug te halen hoeveelheid (batchgrootte) bepalen, waarbij grootte en risico worden afgewogen. Een slachterij zou op grond hiervan als batchgrootte een slachtdag kunnen kiezen, of een groep kalveren van één bedrijf. Voor een uitsnijderij kan dat een partij uit één vrachtwagen zijn, of van één slachterij. De etiketteringsregeling eist homogeniteit qua oorsprong van een partij vlees of etiketten om de stukken vlees van verschillende oorsprong binnen een partij te onderscheiden.

2.2.2 Evaluaties van de EU-verordeningen

Evaluatie TNO/LEI

Het TNO/LEI-rapport *Consequentie etiketteringsregeling rund- en kalfsvlees* (Van Dijk, 1999) is een ex-ante evaluatie van Verordening 820/97 en concludeert dat tracering die een relatie legt tussen het stukje vlees van de consument en het dier niet mogelijk is. Wel bestaat de mogelijkheid om op batchniveau die relatie te leggen. Zo kan dus wel aan de regeling 820/97 worden voldaan. Voor een Identificatie- en Registratie systeem acht men een Europese centrale database wenselijk. Met betrekking tot de gevolgen voor de verschillende ketenpartijen wordt gesteld dat organisatorische en logistieke aanpassingen voor de veehandel gering zijn. Toch zullen de gevolgen ingrijpend zijn, omdat er meer directe relaties tussen veehouder en slachter zullen ontstaan. Grote organisatorische gevolgen worden voorzien voor de grotere slachterijen. Zij zullen additioneel op herkomst moeten gaan selecteren. Zulke aanpassingen kunnen beperkt blijven voor kleinschalige bedrijven die per dier of dagbatch

afwerken of vlees van één oorsprong hebben. Grote uitsnijderijen zullen met batches van één oorsprong moeten gaan werken of vlees in kratten per oorsprong verwerken om versleping te voorkomen. Dit geldt ook voor portioneerbedrijven en voorverpakkers, maar zij moeten kleinere batches verwerken. Het rapport voorziet dat met name de kosten voor de slachterijen en portioneerbedrijven zullen oplopen en in mindere mate voor uitsnijderijen. De aanpassingskosten voor de retail zullen beperkt blijven, omdat zij voorverpakte producten (gaan) verkopen of vlees van één oorsprong kunnen verkopen. Dezelfde mogelijkheden gelden voor slagers, maar omdat zij speciale vleessoorten zullen willen blijven verkopen zullen zij het uit elkaar houden van vleesstromen van diverse oorsprong mogelijk moeten maken.

Evaluatie VWA

Uit een evaluatie van de toepassing van de etiketteringsregeling door de VWA (Van den Akker, 2001) blijkt dat er onduidelijkheid is over de verplichting bij vleesverkooppunten tot het bijhouden, voeren en bewaren van een administratie. Daarnaast heeft men ook moeite om aan de administratieve verplichting te voldoen. Hierbij wordt gesteld dat deze verplichting ten opzichte van de huidige situatie veel tijd kost waarbij het zicht op (im)materieel voordeel (bijvoorbeeld belangstelling van de klant) ontbreekt. De VWA heeft daarnaast evaluaties uitgevoerd bij slachterijen en uitsnijderijen in 2003 en 2004, maar deze zijn op het moment van dit onderzoek nog niet bekend gemaakt.

Evaluatie Europese Commissie

Ook de Europese commissie heeft de etiketteringsregelingen voor rundvlees geëvalueerd. Het verslag van de Commissie aan de Raad en het Europees Parlement inzake de toepassing van titel II van Verordening (EG) nr. 1760/ 2000 (Commissie van de Europese Gemeenschappen, 2004) is gebaseerd op rapportages van de nationale toezichhoudende instanties. Het herstel van de rundvleesconsumptie en de toegenomen transparantie in de bedrijfskolom en de markt worden als positieve punten aangemerkt. Als negatief punt wordt gezien dat de handel genationaliseerd is, doordat a) de consument wil eten uit eigen lidstaat en b) de distributiesector zo min mogelijk toeleveranciers wil.

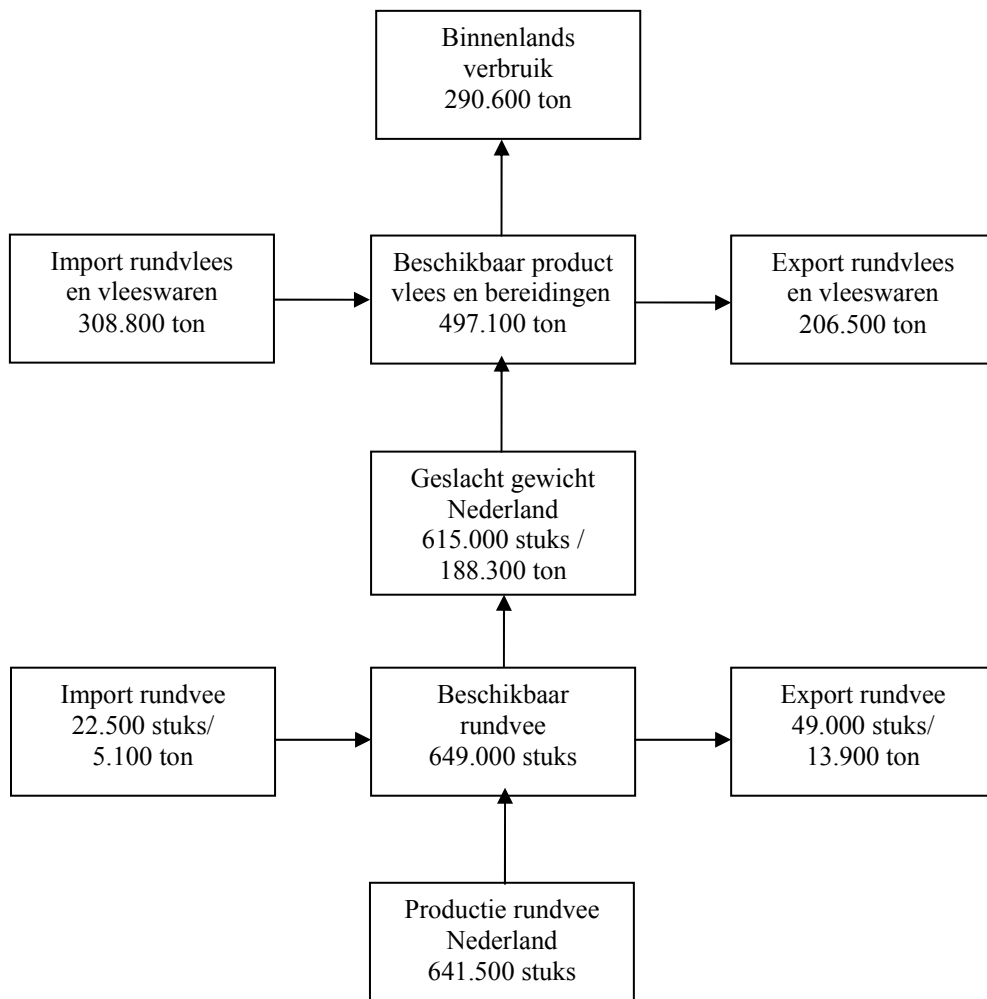
In het verslag van de Commissie wordt een aantal versoepelingen en uitbreidingen besproken. De uitbreidingen van het toepassingsgebied betreffen producten die zijn samengesteld uit vers vlees en andere ingrediënten, naar verwerkte producten en naar de horeca- en cateringsector. Van deze uitbreidingen wordt in het verslag echter meteen geconstateerd dat het moeilijk uitvoerbaar is, niets toevoegt aan traceerbaarheid en een te zware belasting zou zijn. De besproken versoepelingen zijn: het samenstellen van partijen van verschillende slachterijen en uitbeenderijen tot één partij vóór het uitsnijden. Hierbij zou blijven gelden dat rundvlees uit die samengestelde partij afkomstig moet zijn van dieren van dezelfde oorsprong. Voor afsnijdsels ('trimmings') gelden dezelfde etiketteringsbepalingen als voor uitgesneden vlees dat onverwerkt wordt verkocht. In de praktijk worden deze partijen verwerkt tot producten die door toevoegingen buiten het toepassingsgebied vallen, zodat het logisch lijkt om voor afsnijdsels dezelfde regels toe te passen als voor gehakt vlees. Deze beide versoepelingen zijn bestudeerd. Nederland is ook voorstander van het versoepelen van de regeling ten aanzien van het samenvoegen van partijen van verschillende oorsprong ten be-

hoeve van gehaktproductie. De Commissie is echter geen voorstander van een dergelijke flexibiliteit en dit wordt in het verslag dan ook van de hand gewezen. Tegelijk wordt voorgesteld om het hanteren van de EU-oorsprongbenaming te onderzoeken, waarmee het ook mogelijk zou worden om partijen van verschillende landen van herkomst samen te stellen. Onderzoek naar deze versoepeling is uiteindelijk niet uitgevoerd.

2.3 Handelsstromen Nederlands rund- en kalfsvlees

2.3.1 Algemeen sectoroverzicht

In de hele EU-15 krimpt de veestapel, zodat door een dalende vleesproductie en een licht stijgende vleesconsumptie de EU-15 een netto-importeur geworden is. De vleesproductie in de



Figuur 2.2 Rundvleesketen 2004 (in stuks of ton) (PVE, 2005b)

EU-15 was in 2003 7,6 miljoen ton, dat is 13% van de wereldproductie. Europa's aandeel in de wereldproductie is dalende ten gunste van de exporterende landen in Zuid-Amerika. In de Nederlandse rundvleessector is in de vleesverwerking sprake van forse importen. De invoer van levende dieren is beperkt. Figuur 2.2 geeft hiervan een schematisch overzicht. In deze figuur is te zien dat het totale in Nederland geslachte gewicht aan runderen ruim 188.000 ton is.

De Nederlandse rundveehouderij is vooral gericht op de melkproductie. In 1997 werden nog 1,123 miljoen slachtingen verricht terwijl dit aantal anno 2004 een half miljoen lager ligt (PVE 1998 en 2005). Dit wordt grotendeels verklaard door:

- de 7,5% kleinere melkveestapel (-/- 120.000), waardoor er een kleiner aantal uitstootkoeien is uit de melkveehouderij (jaarlijks 36.000 minder, uitgaande van 30% vervanging) (oorzaak: gelijkblijvend melkquotum, steeds hoogproductievere koeien);
- een 70% kleinere vleesveestapel (-/- 125.000 dieren) (oorzaak: door gewijzigd EU-beleid sterk gedaalde vleesprijzen);

Door de krimp in de primaire sector is in het jaar 1999 overcapaciteit ontstaan bij de runderslachterijen (LEI, 2000). Het aantal runderslachtingen is niet meer op niveau van voor de MKZ-crisis gekomen. In Nederland zijn anno 2004 zeven runderslachterijen actief met een capaciteit van meer dan 10.000 slachtingen per jaar (PVE, 2004). In het jaar 1997 waren dit er nog veertien. Daarvan waren er in 1997 zes die meer dan 100.000 slachtingen per jaar verrichtten en dat zijn er nu drie. Twee van deze drie grootste bedrijven, Kroot Vlees (onderdeel van Dumeco) en Weyl Beef Products, hebben samen een aandeel van 66% in de slachtingen in handen. J. Gosschalk en Zoon is de derde van de grootste bedrijven, die enkel voor de export produceert (PVE, 2005a). De in 1999 ontstane overcapaciteit is inmiddels deels weggewerkt.

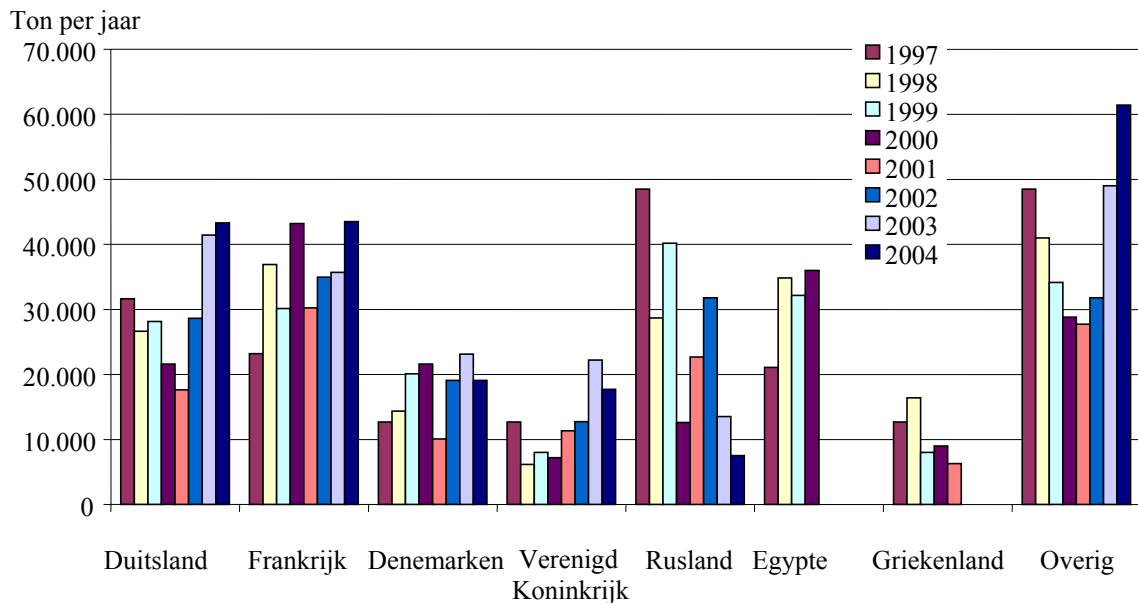
Het aantal kalverslachtingen is na de MKZ-crisis in 2001 weer terug op het normale niveau. De concentratie in de kalfsvleessector is zeer groot. In de periode 1997-2003 zijn er zeven slachterijen (PVE 1998, PVE 2005a) met een capaciteit boven de 20.000. In 2004 zijn dat er nog zes, waarvan vier met meer dan 150.000 slachtingen per jaar. De grootste drie integraties (Van Drie, Alpuro en Vitelco) hebben een marktaandeel van 95%. De kalfsvleesketen is volledig geïntegreerd. De integraties regelen de inkoop van de kalveren (uit binnen- en buitenland), produceren kalvermelk, slachten en verwerken het vlees. De kalveren worden op contractbasis gehouden en blijven gedurende de productiefase eigendom van de integraties (Bunte et al., 2003).

2.3.2 Handel in runderen en rundvlees

De levende invoer is sterk gedaald van circa 180.000 in 1997 naar slechts 20.000 in 2004. Van 2000 tot 2003 nam de invoer van rundvlees sterk toe. Van de levend geïmporteerde dieren wordt ruim 90% direct geslacht. Deze dieren zijn voor het grootste deel uit Duitsland en België afkomstig. De daling in de invoer van slachtdieren uit Duitsland is voor de MKZ-crisis al ingezet. In Duitsland wordt een zeer groot aantal runderen geslacht: 3,7 miljoen runderen in 2004. Dat is opmerkelijk veel in vergelijking met bijvoorbeeld Frankrijk, waar in 2002 slechts 1,2 miljoen gecontroleerde runderslachtingen waren.

De export van rundvlees heeft zich hersteld na het dieptepunt in 2001. De waarde van de export in 2004 is € 350 miljoen (waarde direct na slachten). Figuur 2.3 laat de exportbe-

stemmingen van dit vlees zien. De export naar Frankrijk is na de BSE-crisis in 2000, waarin de Franse consument het rundvlees liet staan, weer op het zelfde niveau gekomen. Naast de overige landen zijn vooral Duitsland en in mindere mate Frankrijk groeimarkten gebleken. Tot 2003 is ook de export naar het Verenigd Koninkrijk en Denemarken toegenomen. Deze beide landen laten in 2004 echter een lichte afname zien. De export naar Rusland is de laatste jaren verder afgenomen. Voor 2001 werd ook veel geëxporteerd naar Egypte. Echter, die markt is na de MKZ-crisis in 2001 niet meer teruggekomen.

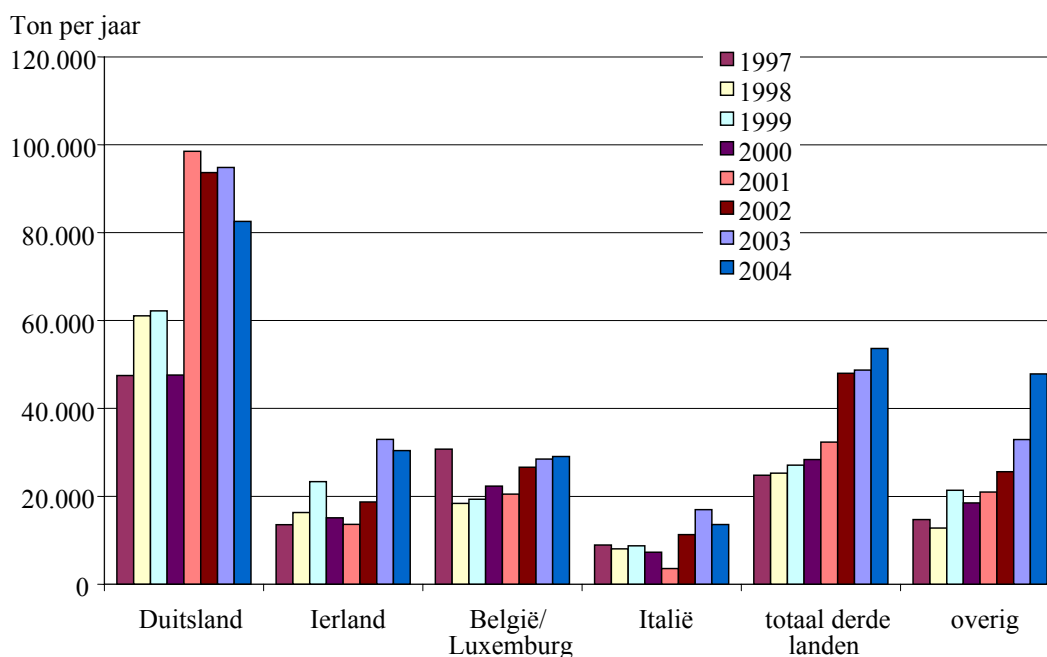


Figuur 2.3 Exportbestemmingen van Nederlands rundvlees (ton)
Bron: PVE.

De export van runderen kende een dieptepunt in het MKZ jaar 2001, maar heeft zich vervolgens hersteld. Dat laat zich verklaren door het feit dat Nederland voornamelijk fokvee exporteert. Frankrijk is voor 26,8% eindbestemming van dit vee (PVE, 2005a).

In de totale consumptie van rundvlees in de belangrijkste exportlanden Duitsland en Frankrijk is het percentage Nederlands vlees respectievelijk 4,2 en 2,7%.

Omdat de kalfsvleesimport zeer gering is kan figuur 2.4 worden gelezen als de import van rundvlees. De totale invoer van rundvlees stijgt in de periode 1997-2004. Het vlees komt voornamelijk uit Duitsland (83.000 ton, 32% van de totale import) en dit aandeel neemt af ten gunste van Polen (in overig) en de landen buiten de EU (circa 20% van totaal). Daarna komt de import uit België/Luxemburg, Ierland en Italië. Van de derde landen is Brazilië veruit de grootste (15% van totaal), gevolgd door Argentinië (4%).



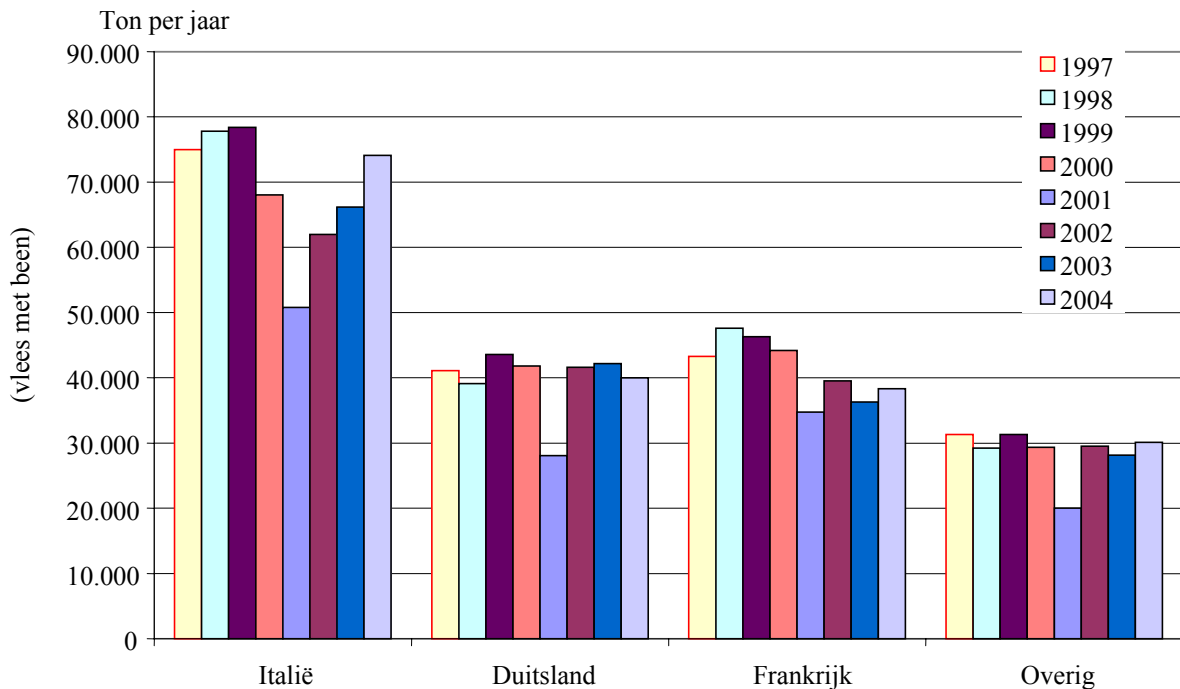
Figuur 2.4 Import van rund- en kalfsvlees (ton)
Bron: PVE.

2.3.3 Handel in kalveren en kalfsvlees

De kalfsvleessector is in tegenstelling tot de rundvleessector sterk exportgeoriënteerd. De exportwaarde direct na slachting is ruim 800 miljoen euro. In 2001 was er door de MKZ een forse afname van de uitvoer van kalfsvlees en ook van invoer van levende kalveren. Hierna heeft de kalfsvleessector zich hersteld.

Importkalveren zijn bestemd voor de vleeskalverbedrijven. Melkveebedrijven importeren geen kalveren, maar houden hun veestapel in stand door zelf jongvee te fokken. De vleeskalverhouderij begint met uitgangsmateriaal dat wordt aangekocht van andere rundveebedrijven, al dan niet uit Nederland. De meeste importkalveren komen uit Duitsland.

Er wordt in Nederland nauwelijks kalfsvlees geïmporteerd. Ook de consumptie van kalfsvlees in Nederland is gering. Het gros van het Nederlandse kalfsvlees (91%) wordt geëxporteerd met Italië als grootste afnemer. Dat is de laatste jaren nog steeds een groeimarkt. Ook Duitsland en Frankrijk zijn vrij constante grote afnemers, zij het dat de afzet naar Frankrijk onder het niveau van voor de BSE- en MKZ-crisis is gebleven (figuur 2.5).



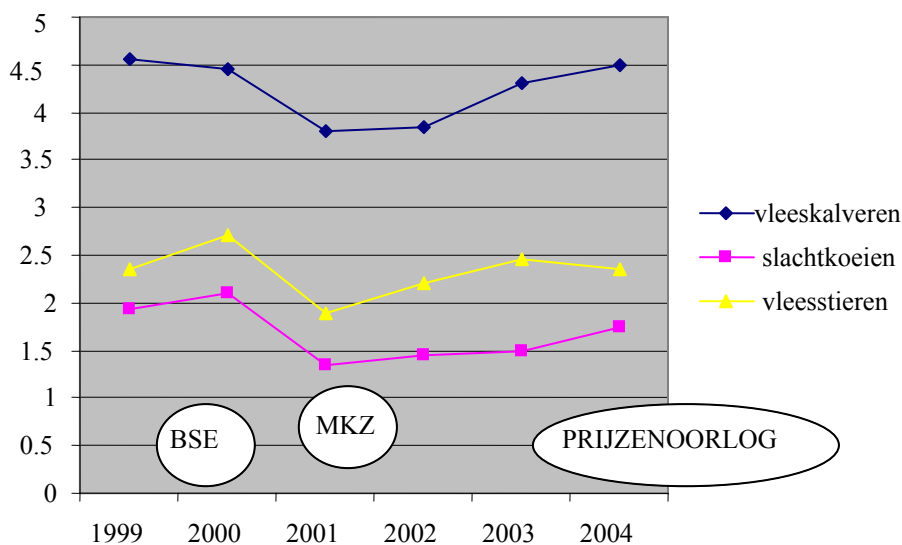
Figuur 2.5 Export van kalfsvlees in tonnen met been
Bron: PVE, 2005a.

2.3.4 Prijzen van Nederlands rund- en kalfsvlees

Sinds de aanpassingen van het EU-beleid in het begin van de 90-er jaren is er een dalende trend in de producentenprijzen. Het aantal geslachte vleesstieren is door de MacSharry hervormingen (vermindering van minimum garantieprijzen) sterk gedaald. In Nederland worden dus steeds meer koeien geslacht (90% van totaal aantal runderslachten in 2004), en dat percentage groeit nog steeds. De kwaliteit van het vlees van deze slachtkoeien, vooral uitstoot uit de melkveehouderij, is veel minder dan die van vleesstieren. Het gevolg is dat het Nederlandse rundvlees zich steeds minder door een goede kwaliteit kan onderscheiden in de markt (LEI, 2005).

De prijs van rund- en kalfsvlees is de afgelopen jaren sterk beïnvloed door de BSE- en MKZ-crisis. In figuur 2.6 is dit inzichtelijk gemaakt.

In 1999 is de prijs van rund- en kalfsvlees laag door de devaluatie van de Russische munt in 1998, waardoor de uitvoer naar Rusland vermindert. In het najaar van 1999 begint het herstel dat tenietgedaan wordt door de BSE-uitbraken eind 2000 en de MKZ-crisis in 2001. In 2001 bereiken de prijzen een dieptepunt door de door BSE ingegeven kopersstakingen in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Het consumentenvertrouwen in Nederland is overigens wel gebleven. Ook is er druk op de markt doordat de prijzen van varkensvlees en pluimveevlees laag zijn (LEI, 2002). De prijzen staan in 2004 (LEI, 2005) en in de eerste helft van 2005 (PVE, 2006) nog onder druk door de prijzenoorlog tussen supermarkten.



Figuur 2.6 Prijsontwikkeling van rund- en kalfsvlees tussen 1999 en 2004

Prijzen in euro per kg geslacht gewicht af boerderij (slachthuisnotering) op basis van LEI rapportages. Cijfers voor 1999 zijn geschat op basis van figuur uit PVE, 1999.

In 2001 is een wig ontstaan tussen de lage producentenprijs van rundvlees en de consumentenprijs (Bunte et al., 2003). In de loop naar 2004 is die kleiner geworden: de consumentenprijs daalde en de producentenprijs steeg (PVE, 2005a). De Nederlandse producentenprijs voor nuchtere kalveren en vleeskalveren ligt onder het Europese gemiddelde (PVE, 2006).

2.4 Gevolgen van de etikettering voor de Nederlandse rund- en kalfsvleessector

Om de gevolgen van de etiketteringsregeling voor het bedrijf en in de markt te concretiseren, worden de kosten van de aanpassingen in de keten en de bedrijven geschat. Voor wat betreft de markt wordt gekeken naar de veranderingen in de aanvoer van de grondstoffen en de afzet en naar de verwaardingsmogelijkheden van Nederlandse producten. Tot slot worden in de gevolgen van een regeling met een EU-oorsprongsaanduiding besproken.

2.4.1 Gevolgen in de markt

Afzet op de Nederlandse markt

Voor de Nederlandse consument is de oorsprong van het vlees geen belangrijk aankoopcriterium. Vlees uit Nederland of West-Europa is *lood om oud-ijzer*, zoals een respondent het noemt. De Nederlandse consument zou wel onderscheid maken tussen vlees uit West-Europa en dat uit Oost-Europa of uit derde landen. Dit vlees zou in zijn perceptie van mindere kwaliteit zijn. Vlees uit Oost-Europa of derde landen wordt daarom door sommige retailers meer

geschikt gevonden om voorbewerkt of gekruid en gepeperd aan te bieden, zodat de oorsprong niet vermeld hoeft te worden. *Vlees uit Oost-Europa is bijna biologisch gehouden en slachtereijen die daar met EU-subsidie gebouwd zijn, zijn EU-erkende bedrijven.* Overigens is er ook een Nederlandse retailer die wel vlees uit Polen aanbiedt en de Poolse oorsprong op het etiket vermeldt. Praktijkervaringen geven aan dat in Nederland de regeling met oorsprong aanduiding geen effect heeft gehad op de vraag, vanwege de oriëntatie van consument en door de ruimte in de regeling om de oorsprong te maskeren.

De buitenhuishoudelijke markt is vrijgesteld van de etiketteringsbepalingen. Toch wordt door verschillende respondenten gemeld dat de horeca prijs stelt op vlees dat niet van gemengde oorsprong is. Land van geboorte, houden, slachten zijn bij deze afnemers bij voorkeur hetzelfde.

Afzet op de buitenlandse markt

Alle respondenten uit de rund- en kalfsvleessector geven aan dat in de grote landen van Europa, vooral in Frankrijk, een voorkeur bestaat voor vlees uit eigen land. Bijna alle respondenten stellen dat de Nederlandse export hinder ondervindt van de promotie van vlees uit het importerende land. In Frankrijk spelen retailers in op de voorkeur van de Franse consument door een nationale vlag op het vlees van Franse oorsprong te vermelden. Ook de promotie van DDDD-vlees in Duitsland is voor Nederlandse export een bedreiging. Volgens een Nederlandse verwerker zouden vooral de twee laatste D's een punt van verwaarding zijn.

Retailers geven aan dat er sprake is van een regionaliseringstrend in de West-Europese markt. Het eigen land en de eigen regio hebben bij een segment van consumenten de voorkeur (zie hoofdstuk 6). Deze trend is niet door de regeling veroorzaakt, maar wel zou de regeling gebruikt kunnen worden om bij de trend aan te sluiten.

Vleesverwerkers in het buitenland zullen, net zo als de Nederlandse collega's, vanuit logistieke overwegingen zoveel mogelijk willen aansluiten bij de beschikbare oorsprong(en) met de grootste hoeveelheid (zie paragraaf 2.4.2). In de grote vleesproducerende landen ligt het voor de hand dat dit het vlees van nationale oorsprong is. Om dezelfde reden zijn meerdere oorsprongen en kleine batches (vlees van minder dan 50 kalveren of 10 runderen) van verschillende oorsprong niet gewenst. Bij verwerkers in het buitenland is eveneens het aantal oorspronglanden van het vlees gereduceerd.

Verschuiving in de Europese markt?

De EU-evaluatie van de regeling (Commissie van de EG, 2004) en de geïnterviewden constateren een nationalisering van de slacht. De nationalisering van de slacht is een direct effect van de regeling. Voor Nederland heeft dit geleid tot een aanzienlijke daling van de import van levend rundslachtvee uit Duitsland. Deze importverliezen blijken overigens bijna geheel verklaard te kunnen worden doordat deze slachtingen nu worden uitgevoerd in de Duitse vestiging van het Nederlandse bedrijf Weyl. De respondent geeft aan dat de Duitse vestiging niet met het oog op de etiketteringsregeling is overgenomen, maar het nu wel goed uitkomt, omdat vanuit deze vestiging de Duitse markt met DDD-vlees te bedienen kan worden.

De invoering van de regeling heeft geleid tot verschuivingen in de vee- en vleesstromen en dit heeft aanvankelijk tot aanloopproblemen in de rundersector geleid. Maar de Nederland-

se rundvleesexport naar Duitsland en Frankrijk is weer gestegen tot boven het peil van voor de BSE- en MKZ-crisis. Alleen de Franse exportmarkt voor Nederlands kalfsvlees lijkt nog niet teruggewonnen (figuur 2.5); mogelijk door de toegenomen vraag naar het product van eigen bodem en daarmee samenhangend een toegenomen vraag naar Franse nuchtere kalveren.

Een respondent geeft daarnaast aan dat de eis partijen groot genoeg te maken, beperkingen oplevert op de Europese markt voor nuchtere kalveren. De beperkingen zijn er vooral voor de Nederlandse kalverhouderij die afhankelijk is van de import van nuchtere kalveren uit verschillende landen in Europa.

Prijseffecten?

Respondenten geven aan de consumentenprijs van het Nederlandse rund- of kalfsvlees niet gedaald is, als gevolg van de introductie van de regeling.

Hoewel twee van de drie respondenten vanuit de Nederlandse supermarkten zeggen dat voor de extra inspanning rond etikettering voor rundvlees vergoedingen worden betaald aan voorverpakkende bedrijven, wordt van de zijde van vleesverwerkers daar tegenover gesteld dat hier nauwelijks sprake van is; hoogstens vormen deze kosten een punt van overweging in de prijsonderhandelingen met de Nederlandse supermarktorganisaties. De kosten van de regeling zijn daarmee niet terug te verdienen in de Nederlandse markt.

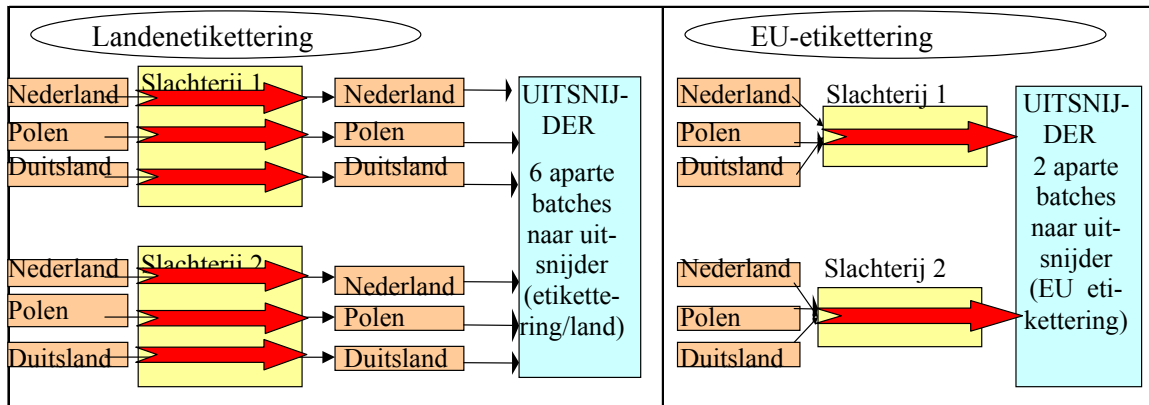
Wel valt het prijsverschil met het vlees van Franse en Duitse oorsprong op. Kalfsvlees van Franse oorsprong zou tussen de 50 cent en een euro meer per kilogram opbrengen in de supermarkt. Ook voor de derde en vierde D van rundvlees zou in Duitsland tot 50 cent per kilogram meer worden betaald. Mogelijk verschilt het betreffende vlees niet alleen in oorsprong, maar ook in kwaliteit, bijvoorbeeld het vleesras. In dit onderzoek was er geen ruimte om de prijs van het aanbod in het buitenland goed te vergelijken met de prijs van het Nederlandse vlees, rekening houdend met de verschillen in uitgangsmateriaal en kwaliteit van het vlees. Een prijsverschil dat alleen op oorsprong en niet op kwaliteit berust, kan niet te groot zijn of consumenten zullen overstappen naar hetzelfde product met de lagere prijs.

Nederlandse (kalfsvlees)bedrijven die beschikken over buitenlandse slachtlocaties en stallen zouden kunnen profiteren van het prijsverschil met het Nederlandse vlees. Voor de Nederlandse kalverhouderij geldt dit niet.

2.4.2 Aanpassingen in de keten en in de vleesbedrijven

Belangrijkste gevolg van de Verordeningen (EG) nrs. 820/97 en 1760/2000 is dat vlees met verschillende oorsprong in de praktijk niet meer gemengd kan worden. De huidige regeling schrijft verder voor dat ook de batches van vlees uit verschillende slachterijen die bij een koude uitsnijder binnenkomen, niet gemengd mogen worden, ook als het vlees dezelfde oorsprong heeft. In figuur 2.7 is onder 'landen-etikettering', de huidige situatie, te zien dat wanneer vlees van drie oorsprongen en twee slachterijen bij een koude uitsnijder samen komen, er sprake is van zes verschillende batches. Een van de respondenten stelt dat de regeling niet zo zeer complex is, maar vooral bewerkelijk. Het voordeel van EU-etikettering is dat vlees van verschillende oorsprong binnen de EU samengevoegd kan worden in de slachtfase. Een koude uitsnijder zou bij EU-etikettering in plaats van met zes batches met twee batches te maken hebben (of zelfs maar met een; dit afhankelijk van wat in de regeling is vast gelegd).

De versoepeling van de regeling 1760/2000 die door de Europese Commissie is voorgesteld (Commissie EG, 2004), betreft de mogelijkheid om batches met dezelfde oorsprong uit verschillende slachterijen samen te voegen, onder vermelding van de EG-nummers van de betreffende slachterijen. Het levert ook een, zij het veel geringer, voordeel op. In het voorbeeld van figuur 2.7 zouden de Nederlandse batches van verschillende slachters samengevoegd mogen worden. Een koude uitsnijder heeft door de voorgestelde versoepeling niet meer met zes maar met drie batches te maken.

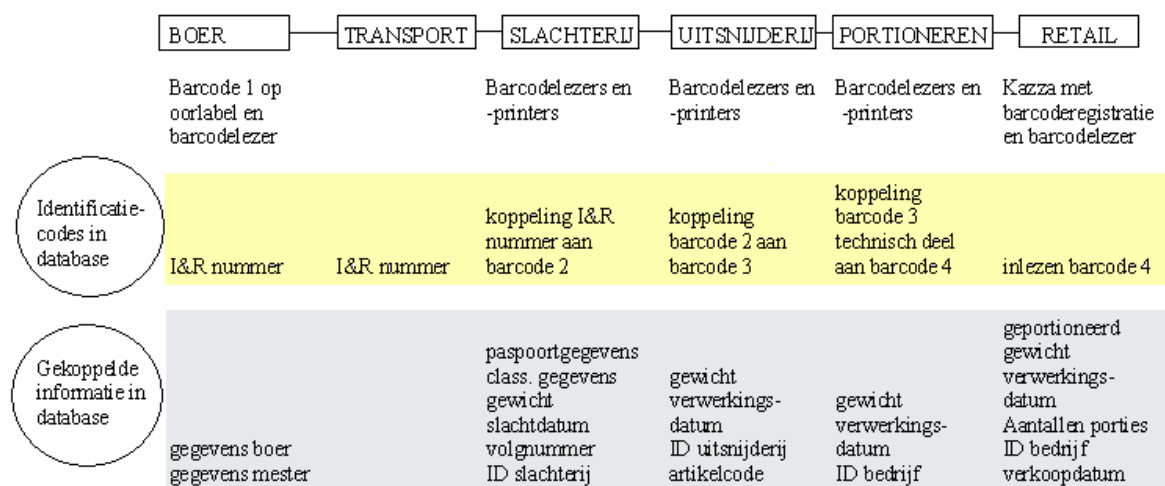


Figuur 2.7 Verschil tussen landenetikettering en EU-etikettering

Binnen het I&R-systeem wordt het volgende geregistreerd:

- geboortebedrijf (uniek bedrijfsnummer (UBN));
- kenmerk van IKB-waardigheid;
- datum van geboorte;
- geslacht (m/v);
- identificatiecode (ID);
- identificatiecode van de moeder;
- haarkleur;
- alle opeenvolgende UBN's met datum van aan- en afvoer;
- datum van dood;
- exportdatum;
- slachtdatum.

Binnen Nederland functioneert een centraal geautomatiseerd I&R-systeem en is dus een elektronisch paspoort van alle dieren beschikbaar. De centrale database op het I&R-bureau is de laatste jaren aangepast om elektronische uitwisseling van gegevens met andere landen mogelijk te maken, maar bij import van kalveren en runderen reist nog steeds een papieren paspoort mee. Zie ook figuur 2.8.



Figuur 2.8 Koppeling tussen identificatiecodes en tussen de codes en informatie
Bron: Overgenomen uit Van Dijk (1999).

Kalfsvleessector

Kalfsvlees wordt grotendeels geëxporteerd en is, in tegenstelling tot rundvlees, een niche product. De vraag van buitenlandse klanten (vaak de slachterijen van retailers) is leidend. Sinds de regeling is de oorsprong van het vlees een grotere rol gaan spelen in de afzet van kalfsvlees. De eisen van de afnemers hebben betrekking op klasse (roodbont, zwartbont en vleesras en subklassen) gewichtsklasse, en oorsprong. Afhankelijk van de vraag en de mogelijkheden van het vleesverwerkende bedrijf, wordt kalfsvlees in technische delen of consumenteneenheden geëxporteerd. Binnen de kalfsvleesintegraties worden de nuchtere kalveren vóór het mesten in Nederland in bovengenoemde klassen voorgesorteerd. De etiketteringregeling doorkruist het voorsorteren in klassen. Op de Nederlandse bedrijven staan kalveren met één of twee verschillende geboortelanden. Als gevolg van de regeling is de kanalisatie van kalveren tot aan de slachterij omslachtiger en is er sprake van onderbezetting op de houderijbedrijven. Er vinden extra transporten plaats van vee (en in een later stadium ook van vlees).

Het mesten duurt ongeveer een half jaar. Bij de slachterijen is een halfjaar van te voren bekend welke dieren geslacht gaan worden. Kalverslachterijen/uitsnijderijen hebben een real-time koppeling met het I&R-systeem. De dieren die in Nederland worden geslacht, zijn overwegend in Nederland gemest, maar gemest in Duitsland behoort ook tot de mogelijkheden. In slachterijen waar met een krattensysteem gewerkt wordt en de kratten van een label zijn voorzien, kan per individueel dier worden uitgesneden. Op die manier blijft de koppeling tussen het dier en het uitgesneden product gehandhaafd. De etiketteringsregeling heeft op de al bestaande, meer geavanceerde T&T-systemen geen impact gehad. Ook de kanalisatie van het vlees door de slachterij/uitsnijderij is als gevolg van de regeling dus omslachtiger, omdat binnen de (kleinere) klassen van gelijke oorsprong gezocht moet worden naar homogeniteit van het product (in grootte en gewicht). Het beperkt de logistieke mogelijkheden en vraagt meer

tijd. Respondenten geven aan dat er een grotere voorraad in de slachterij moet worden gehouden om uit de kleinere batches van een gelijke oorsprong een goede kwaliteitsselectie te kunnen maken.

Rundvleessector

Slachtfase

Bij de runderslachters komen de dieren veelal in kleine aantallen van veel verschillende bedrijven, omdat het voornamelijk uitstoot van Nederlands melkvee betreft. Deze dieren zijn veelal van niet-gemengde Nederlandse oorsprong, dus geboren én gehouden in Nederland. Enkele dieren of batches met afwijkende herkomst worden fysiek gescheiden voor de slacht. Voor runderslachterijen is nog geen real-time koppeling beschikbaar met het I&R-systeem. I&R-nummers worden via KwaliteitsControle Runderen (KCR) verstuurd naar de slachthuizen om in de slachtlijn IKB-waardigheid te verifiëren. Identificatienummers van de voor de slacht aangevoerde runderen worden naar de Gezondheidsdienst voor Dieren (GD) gestuurd. Dit gebeurt elektronisch op basis van de ingescande identificatiecodes. De GD verzorgt een controle op het systeem door de gegevens over geboorte en houderij ('born en bred'-gegevens) bij de nummers te verifiëren. In de slachterij worden de oorlabels in de slachtlijn verwijderd en worden labels met volg- of slachtnummers aangebracht op het karkas. Per karkas worden enkele labels aangebracht. Batches van verschillende oorsprong worden fysiek gescheiden, bijvoorbeeld door een lege slachthaak. De karkassen worden in de voorkomende gevallen op oorsprong gesorteerd in de koelcel weggehangen voor het uitsnijden op de volgende dag. Bij het uitsnijden worden eventueel labels bijgeprint voor afzonderlijke eenheden.

Als gevolg van de invoering van de regeling is meer tijd nodig om de oorsprong te herleiden en te controleren (Van Dijk, 1999). Een geïnterviewde runderslachter/uitsnijder geeft aan dat, wanneer een enkel dier met Pools, Belgisch, Duits of Frans paspoort wordt aangetroffen in een koppel Nederlandse runderen, men die niet kan weigeren, anders gaat het hele koppel naar een andere slachter. Van dieren met een buitenlands paspoort moeten er minimaal 10 dieren verzameld worden om een batch van voldoende grootte af te kunnen zetten. Immers, de uitsnijder of portioneerder zal dit vlees ook apart moet behandelen en daarom liever grotere batches van dezelfde oorsprong willen aankopen. Deze respondent geeft ook aan dat er weliswaar aanloopproblemen zijn geweest met de vorming van deze batches, maar dat alles nu onder controle is. Runderslachters die alleen dieren met (ongemengde) Nederlandse oorsprong slachten hebben wel de extra verificatie en controles op de oorsprong, maar geen aanpassingen nodig om batches gescheiden te houden.

Uitsnijdfase

Runderslachters en uitsnijders leveren een scala aan producten: karkassen, achter- en voorvoeten en volledig uitgebeend vlees. Het portioneren, voorverpakken en etiketteren voor bijvoorbeeld de retail gebeurt echter veelal in bedrijven die daarin gespecialiseerd zijn. Karkassen van verschillende oorsprong moeten in de uitsnijderijen van de grotere runderslachterijen batchgewijs uitgesneden worden. Een dergelijke batch moet worden afgewerkt voor een nieuwe batch kan worden verwerkt. Om versleping van vlees met verschillende oorsprong te voorkomen moet tussentijds leeggedraaid en schoongemaakt worden. Het vereist de nodige organisatie om de hiermee gepaard gaande extra benodigde arbeid

te beperken (Van Dijk, 1999). Desondanks blijkt uit de interviews dat het gedwongen leegdraaien inderdaad één van de grotere extra kostenposten vormt om te voldoen aan de regeling. Om als vers vlees te mogen worden (door)verkocht moeten afsnijdsels worden verzameld en apart gehouden. Ook gehakt van verschillende oorsprong dat ongekruid verkocht wordt, mag niet samengevoegd worden. Voor zowel de afsnijdsels als het gehakt geldt echter dat de producten van de regeling uit te sluiten zijn door kruiden of additieven toe te voegen. Voor gehakt is dit een gangbare werkwijze omdat het mengen van partijen noodzakelijk is om het vetpercentage gelijk te houden. Een mogelijk waardeverlies dat hierdoor zou kunnen optreden, is overigens door geen van de respondenten als probleem naar voren gebracht.

Koude runderuitsnijderij: uitsnijden, portioneren en voorverpakken

Een koude uitsnijder die van verschillende slachterijen karkassen of voeten betreft, moet ook deze partijen gescheiden verwerken. Het I&R-nummer geeft toegang tot de herkomstinformatie. Vlees dat bijvoorbeeld enkele malen per week uit drie landen met elk drie verschillende slachters wordt betrokken, levert minstens negen te scheiden stromen op. Leegdraaien tussen al deze batches is noodzakelijk. Kleine batches leveren daarbij relatief meer arbeidsverlies op. Een van de respondenten geeft aan dat door de regeling het aantal oorspronglanden in zijn bedrijf gereduceerd is. 'De inkoop komt voornamelijk uit Nederland, Duitsland en Oostenrijk en het is vlees van niet gemengde oorsprong. Vroeger werd ook veel geïmporteerd uit Spanje, Italië, Ierland en het Verenigd Koninkrijk'.

De door de Commissie voorgestelde versoepeling (Commissie EG, 2004) betreft het samenvoegen van partijen van verschillende slachters voor het uitsnijden, mits het vlees van dezelfde oorsprong is. Voor koude uitsnijders kan dit het arbeidsverlies door leegdraaien aanzienlijk reduceren. De voorgestelde versoepeling voor afsnijdsels is dat hiervoor hetzelfde zal gelden als voor gehakt. Dit is eveneens gunstig voor koude uitsnijders, omdat partijen van gelijke oorsprong, maar van verschillende slachters kunnen worden samengevoegd. Overigens geldt ook hier dat partijen afsnijdsels wel mogen worden samengevoegd door kruiden of additieven toe te voegen en de producten zodoende van de regeling uit te sluiten.

Portioneren, voorverpakken en etiketteren van rundvlees

In deze fase worden stukken uitgebeend vlees van 2-6 kg verwerkt tot consumenteneenheden. Bij één respondent wordt alleen vlees verwerkt dat in hetzelfde land is geboren, gemest, geslacht en uitgesneden. Het gaat om vlees van vier slachters uit drie landen. De stukken komen verpakt binnen en worden in kratten voor verdere verwerking gelegd. Bij ontvangst wordt al het vlees gewogen en het gewicht vastgelegd, bestelcodes aangebracht en een batchnummer genoteerd. Ten behoeve van de regeling wordt ook de oorsprong van het rundvlees genoteerd. Rundvlees wordt in lapjes gesneden. Aan de lijn moet iemand het vlees en de oorsprong volgen. In verband met de regeling wordt rundvlees tussentijds geëtiketteerd met de oorsprong van het vlees. Het voorverpakte vlees wordt opgeslagen en na de bestelling ('order picking') en voor aflevering in kratten nog een keer gewogen, geprijsd en geëtiketteerd. Respondent geeft aan dat de regeling mede aanleiding geeft tot efficiënter werken. Van de in de TNO/LEI-studie (Van Dijk, 1999) genoemde kleinere batches die verwerkt moeten worden is althans bij dit bedrijf geen sprake. Wel is er een beperkt aantal landen dat toelevert.

Retail

Uit kostenoverwegingen en vanwege beperkte vakkennis van het personeel, zijn de counters in de supermarkten waar onverpakt vers vlees verkocht wordt, sterk in aantal afgenomen. De meeste supermarkten bieden vlees voorverpakt aan. Dit staat echter los van de etiketteringsregeling. De supermarktbedrijven kopen het vlees voorverpakt aan of het wordt binnen het eigen bedrijf geportioneerd, voorverpakt en geëtiketteerd. In het laatste geval heeft de supermarkt te maken met dezelfde aanpassingen die in de voorgaande paragraaf zijn beschreven.

De EU-evaluatie meldt dat van het vlees dat bij supermarkten en bij slaggers voor verkoop wordt uitgesteld zelden de oorsprong wordt aangegeven. Dit geldt voor alle lidstaten. Om vlees nog te kunnen traceren naar technisch deel of karkas uit de koelcel zal de slager het aanbod moeten beperken tot één oorsprong om te kunnen voldoen aan de huidige regeling. In het verslag van de commissie worden vereenvoudigde uitvoeringsbepalingen voorgesteld voor de verkoop van onverpakt vers vlees.

2.4.3 Kosten van aanpassingen voor etikettering in de bedrijven

In deze paragraaf worden de kosten van aanpassingen voor etikettering voor de sector geschat. Hierbij is het uitgangspunt geweest dat het gaat om de *extra* kosten die de uitvoering van de regeling met zich mee brengt, bovenop de kosten van algemene verbeteringen op het gebied van tracking en tracing. Als kosten zijn meegenomen: bedrijfskosten (investeringen en exploitatie, controle), organisatiekosten (bijvoorbeeld het verplicht leegdraaien) en overige kosten. Niet meegenomen zijn de kosten van de productieverliezen in de overgangssituatie naar de regeling.

Kalfsvleessector

Uit het voorgaande kan worden afgeleid dat de omslachtiger kanalisatie van de kalveren en onderbezetting in de stallen als gevolg van de regeling tot extra kosten leiden op het niveau van de primaire sector. Deze kosten worden geschat op 2,8 miljoen euro per jaar. De extra transporten van vee en vlees kosten 1,4 miljoen euro. De extra kosten in de verwerkingsfase hangen sterk af van de mate van uitsnijden en portioneren van het vlees dat Nederlandse kalverslachten en vleesverwerkers hun buitenlandse klanten beleveren.

De kosten worden voor de Nederlandse kalfsvleesverwerking in totaal geschat op 4 cent extra kosten per kilogram product. Uitgaande van de productie van een kleine 200.000 ton kalfsvlees, komt dit overeen met 8 miljoen aan extra kosten voor aanpassingen op de bedrijven, zowel het niveau van de primaire als van de verwerkende bedrijven.

Daarnaast worden vanuit de kalfsvleessector aanzienlijke kosten genoemd die voortvloeien uit beperkingen op de nuchtere kalvermarkt in Europa (5 miljoen euro) als gevolg van de regeling en de opgekomen vraag naar Frans en Duitse nuchtere kalveren. Ook worden bedragen in dezelfde orde van grootte genoemd voor de afwaardering van het assortiment doordat niet altijd beschikbaar is wat door de klant gevraagd wordt. Binnen het kader van dit onderzoek was er geen ruimte de prijsvorming in de nuchtere kalvermarkt of de consumentenmarkt goed na te gaan.

Slachtfase

De grote runderslachterijen noemen als voornaamste investeringen de eenmalige uitgaven voor IT-aanpassingen in het bedrijf, en apparatuur als weegschalen en etiketteerunits. Hierbij worden bedragen genoemd van 120.000 tot 150.000 euro. Anderzijds hebben deze aanpassingen tracking en tracing systemen verbeterd en bijgedragen aan een betere bedrijfsvoering of een inzichtelijker interne bedrijfsstroom.

Slachterijen geven aan dat de extra arbeidsinzet om van de ingaande stroom de oorsprong te achterhalen, deze stroom te organiseren en te volgen naar schatting 1 op de 100 arbeidsjaren bedraagt. Een kleine slachter gaf aan dat weliswaar de administratieve en organisatorische verantwoordelijkheden waren veranderd, maar vrijwel zonder extra kosten.

Uitgaande van de door de respondenten genoemde bedragen komen de kosten op 0,2 cent per kilogram geslacht gewicht. Iedere slachter maakt deze kosten. Uitgaande van een totaal in Nederland geslacht gewicht van 188.000 ton in 2004 gaat het om 376.000 euro per jaar.¹

Fase van uitsnijden (warm)

Om tijdens het uitsnijden versleping van vlees met verschillende oorsprong te voorkomen moet leeggedraaid worden. Niet alle slachters maken deze kosten. Kleine slachters die per dier afwerken en grote slachters die vee van gelijke oorsprong slachten hebben deze kosten niet. De kosten bestaan voornamelijk uit de onbenutte arbeidstijd. Dit leegdraaien wordt door de betreffende geïnterviewden als de grootste extra kostenpost gezien. Uit de gegevens van een 'warme' uitsnijder blijken de kosten van het leegdraaien 1,25 cent per kilogram geslacht gewicht te zijn. Uitgaande van 30% van 188.000 ton zijn de kosten voor leegdraaien bij slachters/uitsnijders gelijk aan 705.000 euro per jaar.

Overige kosten betreffen het volgen van de stromen, het etiketteren. Dit is onafhankelijk van leegdraaien, en geldt voor alle kilo's. Uit de gegevens blijken de kosten hiervan tussen de 0,5 tot 1 euro cent per kilogram te liggen. Voor 188.000 ton bedragen de totale kosten hiervan 940.000 tot 1.880.000 euro per jaar.²

Fase van uitsnijden (koud)

Koude uitsnijders die vlees van verschillende oorsprong en/of leveranciers verwerken moeten leegdraaien. Een van de respondenten geeft aan dat de kosten hiervan 1,5 cent per kilogram uit te snijden vlees bedragen. Per bedrijf zullen kosten echter variëren, afhankelijk van het aantal te scheiden stromen en de efficiëntie van de bedrijfsvoering. Voor het berekenen van de totale kosten voor de sector, is het nodig te weten welke stromen waar samenkomen. We veronderstellen hier dat het leegdraaien bij koude uitsnijders voornamelijk gerelateerd zal zijn aan de importen van vlees met been. Deze importen zijn de laatste jaren sterk toegenomen. Uitgaande van de importen van niet-uitgebeend vlees van 119.000 ton in 2004 en de kosten van 1,5 cent per kilogram uit te snijden gewicht, zijn de totale kosten 1.785.000 euro.

Koude uitsnijders maken daarnaast kosten tijdens het portioneren, voorverpakken en

¹ Van slachters wordt verlangd batches van voldoende grootte te leveren, daarvoor moeten meer karkassen op voorraad worden gehouden. Deze kosten zijn niet gekwantificeerd.

² Kosten in verband met het verlies van uniformiteit door de kleinere batches zijn niet gekwantificeerd.

etiketteren. Gegevens van twee bedrijven laten zien dat aanzienlijke kosten gemoeid zijn met het volgen van vleesstromen van verschillende oorsprong tijdens het portioneren, voorverpakken en (tussentijds) etiketteren. Het gaat hierbij vooral om extra arbeidskosten. Deze kosten bedragen 2 à 3 cent per kilogram vlees voor al het vlees dat in Nederland als vlees wordt bewerkt. Als er 497.000 ton beschikbaar product is minus 28.000 ton aan import van vleeswaren, is 469.000 ton vlees beschikbaar. Ook de exporten van vlees en been zouden hierop nog in mindering moeten worden gebracht, maar deze zijn voor rundvlees niet groot. Gezien het grote aandeel import op het in Nederland geslacht gewicht betrekken we de totale hoeveelheid beschikbaar vlees in de berekening. Als van deze 469.000 ton grofweg de helft onder de regeling valt komen de kosten op: 4.690.000 tot 7.035.000 euro.

Totale kosten in de rundvleessector

Bij elkaar opgeteld komen voornoemde kosten die jaarlijks gemaakt worden in de rundvleessector om aan de regeling te voldoen uit op 8,5 tot 12 miljoen euro, waarvan 50 à 60% bij het portioneren en voorverpakken. Bij een totale hoeveelheid van 497.000 ton beschikbaar product (vlees en bereidingen) gaat het om 1,7 à 2,4 cent per kilogram product.

2.5 Etikettering met EU-label

Nagenoeg alle geïnterviewden uit de rund- en kalfsvleessector geven de voorkeur voor een regeling die een EU-label mogelijk maakt. Het argument is dat Europa één markt zou moeten zijn. Eventueel zouden bedrijven, wanneer zij dat wensen, de nationale oorsprong kunnen vermelden. Dit wordt aangeduid met een 'facultatieve EU-etikettering'; een term die in de vleessector wordt gebruikt en inhoudt dat een regeling een verplicht onderscheid maakt tussen EU en niet-EU, maar dat een nadere aanduiding van een EU-land (Frankrijk, Duitsland) facultatief is.

De mogelijkheden voor een hogere opbrengstprijis voor rundvlees met een Nederlandse herkomstaanduiding zijn gering, terwijl er in de bedrijfsvoering wel kosten moeten worden gemaakt om te voldoen aan de regeling. Het zijn precies deze kosten die zouden verdwijnen bij een facultatieve EU-etikettering, want de meeste rundvleesstromen betreffen stromen van binnen de EU. Ook is het verwerken van kleinere batches van buitenlandse oorsprong dan beter mogelijk. De voorstanders geven aan dat bij een EU-label wel een nadere aanscherping gewenst is over de te hanteren kwaliteitsstandaard en een maximum batchgrootte.

Het zijn voornamelijk deze logistieke verruiming en de kostenverlaging die door de respondenten worden aangemerkt als positieve effecten van een EU-label. Eén respondent verwacht dat grote supermarktketens in Frankrijk in geval van een EU-label meer geneigd zullen zijn tot het afnemen van Nederlands vlees.

Respondenten uit de Nederlandse retail hebben geen behoefte aan een etiket met oorsprongs aanduiding, omdat traceerbaarheid al door het referentienummer is gegarandeerd. Er wordt door één retailer opgemerkt dat, omdat het label dan toch verplicht is, een nationaal label het beste aansluit bij de trend van regionalisering.

2.6 Conclusies

De rundvleessector is internationaal georiënteerd. Er is veel handel met de omliggende landen België en Duitsland, maar ook met landen als Frankrijk en Italië. Er worden levende runderen en kalveren ingevoerd en er is vanuit Nederland invoer en uitvoer van rund- en kalfvlees. Uit de handelsstatistieken zijn geen directe verbanden te leggen met de invoering van de nationale herkomstaanduiding in 2000.

Aanleiding voor de introductie van de etiketteringsregeling was de BSE-crisis. Het doel was de transparantie in de keten en richting de consument te verhogen. De Algemene Levensmiddelen Verordening verplicht al tot het kunnen terugtraceren per schakel waar de dieren vandaan komen. De etiketteringsregeling voegt daaraan toe dat ook dieren die een verschillende oorsprong hebben apart moeten worden gehouden. In een situatie waarin de traceerbaarheid goed geregeld is, heeft een nationale herkomstaanduiding voor de traceerbaarheid geen meerwaarde.

Om een *level playing field* te creëren, zijn I&R-systemen als basis gekozen voor een nationale oorsprongsaanduiding. Een algemeen kwaliteitssysteem had dat niet kunnen zijn, omdat enkele landen daaraan niet zouden kunnen voldoen, aldus de EU-evaluatie (Commissie EG, 2004). Het gekozen *level playing field* echter zou kleinere internationaal opererende landen kunnen benadelen, omdat internationale handel tot kosten leidt: bij importeren om zelf de stromen gescheiden te houden en bij exporteren voor de ontvangende partij die stromen gescheiden moet kunnen houden. Hoewel dit prijsverlagend zou kunnen werken, wordt dit niet als effect door de respondenten genoemd. Mede doordat de Nederlandse bedrijven relatief groot zijn en daardoor in staat zijn om grote partijen te leveren, is de handel met de grote exportlanden grotendeels op het niveau van voor de crises gebleven of zelfs gegroeid. De regeling bemoeilijkt in de praktijk dus vooral de toegang van kleine slachterijen tot grotere buitenlandse verwerkers en retailers. Ook heeft de regeling uiteindelijk toch ook tot technische aanpassingen en efficiëntieverbetering in de Nederlandse vleessector geleid, en deels tot geavanceerder tracking en tracing systemen.

De regeling levert maar ten dele meer transparantie op voor de consument, omdat in de rundvleessector slechts een deel (minder dan de helft) van het oorspronkelijke vlees een etiket met herkomstaanduiding krijgt. Bovendien geeft vermelding van de oorsprong geen informatie over de kwaliteit van het product. De kosten van de regeling voor de Nederlandse rundvleessector bedragen 8,5 tot 12 miljoen euro per jaar. Deze kosten liggen bij de grote vleesverwerkende bedrijven. Vooral het leegdraaien tussen batches bij het slachten en uitsnijden en het volgen van de vleesstromen bij het portioneren leiden tot extra kosten. De kosten voor de kalfsvleessector bedragen 8 miljoen euro per jaar in de primaire bedrijven en verwerking. Deze kosten liggen in de kanalisatie van kalveren en vlees. Daarnaast zijn er kosten die voortkomen uit beperkingen in de markt van nuchtere kalveren en de afwaardering van het assortiment. De extra opbrengsten in de Nederlandse markt bij nationale herkomstaanduiding van rundvlees zijn voor de Nederlandse sector nihil. Op buitenlandse markten zijn er opbrengsten voor enkele Nederlandse bedrijven die beschikken over buitenlandse slachtlocaties en van daaruit vlees van het desbetreffende land van oorsprongland kunnen leveren.

De Europese commissie heeft recent een versoepeling voorgesteld waarbij het samenvoegen van partijen van verschillende slachters voor het uitsnijden is toegestaan op voorwaarde dat het vlees hetzelfde land van herkomst heeft. De versoepeling die door de Eu-

ropese Commissie is voorgesteld kan vooral voor koude uitsnijderijen en portioneerders van betekenis zijn, omdat partijen van verschillende leveranciers gecombineerd kunnen worden.

Regionalisering, dat wil zeggen de consumptie van producten uit het eigen land of de regio, wordt als een trend gezien in de belangrijkste exportlanden van Nederland. Met de regeling kunnen aanbieders daarop inspelen, maar zij zullen ook extra kwaliteit moeten bieden om zich blijvend te kunnen onderscheiden.

Prijsverschillen in de Europese markt moeten nog nader onderzocht worden, rekening houdend met de prijs van het uitgangsmateriaal en de geboden kwaliteit. Inkopers van supermarkten hebben in principe een voorkeur voor vlees uit het eigen land. Wordt het prijsverschil echter te groot, dan kiest men toch voor importvlees. Onduidelijk is hoe groot het prijsverschil voor de verschillende vleessoorten mag zijn. Ook de voorkeuren van de consumenten in de verschillende landen is onduidelijk: welke aspecten zijn voor de consument doorslaggevend en welke rol speelt de geografische herkomst hierbij?

Het belangrijkste effect van een facultatief EU-label is dat het de kosten voor de regeling beperkt. Ook wordt de toegang van kleine vleesstromen tot grotere buitenlandse verwerkers erdoor vergemakkelijkt.

3. Evaluatie stempelen van tafeleieren

3.1 Inleiding

In de eiersector is het stempelen van eieren sinds 2004 verplicht in alle landen van de EU. De code op een ei geeft informatie over het houderijsysteem, land van herkomst en bedrijfsnummer van de pluimveehouder. In dit hoofdstuk wordt achtereenvolgens ingegaan op de regelgeving, ontwikkelingen in de handelstromen volgens de officiële statistieken en de ervaringen vanuit de sector (eierhandel). Vooraf moet gesteld worden dat de achterliggende redenen van etikettering in de eiersector tweeledig waren: traceerbaarheid van het product en het direct communiceren van het houderijsysteem naar de consument.

3.2 Regelgeving

Zowel op Europees als op nationaal niveau is er regelgeving over het stempelen van eieren:

- met ingang van januari 2004 zijn de nieuwe Europese handelsnormen voor eieren van kracht (verordening 2295/2003 met aanvulling 1515/2004). De belangrijkste wijziging is dat op eieren een code wordt gestempeld (www.eicode.nl). De code bestaat uit een cijfer voor het houderijsysteem, 2 letters voor het land van herkomst en het registratienummer van het pluimveebedrijf. Voor het houderijsysteem wordt onderscheid gemaakt in 4 systemen die onder andere voor dierenwelzijn verschillend zijn: 0 = biologisch, 1 = vrije uitloop, 2 = scharrel en 3 = kooi. Een voorbeeld van een code voor een Nederlands scharrelbedrijf is 2NL44321;
- volgens de EU-regels dienen eieren op de plaats van productie ('op de boerderij') of uiterlijk in het eerste pakstation worden gestempeld;
- eieren die van een pluimveehouder naar een pakstation in een ander EU-lidstaat gaan, moeten in het land van oorsprong (dus bij de pluimveehouder) worden gestempeld. Hiervan kan afgeweken worden als de producent en het pakstation een contract hebben gesloten dat voorziet in exclusiviteit (dat wil zeggen dat alle eieren van dit pluimveebedrijf naar hetzelfde pakstation gaan). Beide betrokken lidstaten moeten echter besluiten dat ze gebruikmaken van de ontheffing voor grensoverschrijdend vervoer van ongestempelde eieren. De meeste landen, waaronder Nederland en Duitsland, maken geen gebruik van deze mogelijkheid. Ook ongesorteerde eieren die naar de eiproducentenindustrie gaan hoeven niet te worden gestempeld.
- importeieren uit derde landen moeten gestempeld worden in het land van oorsprong. In Verordening (EG) 2295/2003 wordt gesteld dat alleen de huisvestingssystemen voor leghennen in Litouwen, Hongarije, Tsjechië en Noorwegen door de EU als gelijkwaardig worden beschouwd. De houderijsystemen in alle overige derde landen worden door de EU niet als gelijkwaardig beschouwd. Deze eieren moeten gestempeld worden met de tekst 'non EG-normen' en een ISO-lettercode van het land van oorsprong. Op de ver-

pakking moet vermeld worden 'houderijsysteem onbekend'. Onduidelijk is of dit ook toegepast wordt. Wel is bekend dat veel ingevoerde eieren uit derde landen naar de ei-productenindustrie gaan en door de indeling in klasse B ('tweede soort') niet gestempeld hoeven te worden;

- voor verkoop op markten geldt de verplichting vanaf 1 juli 2005;



Figuur 3.1 Overzicht van de landencodes gebruikt bij het stempelen van eieren.

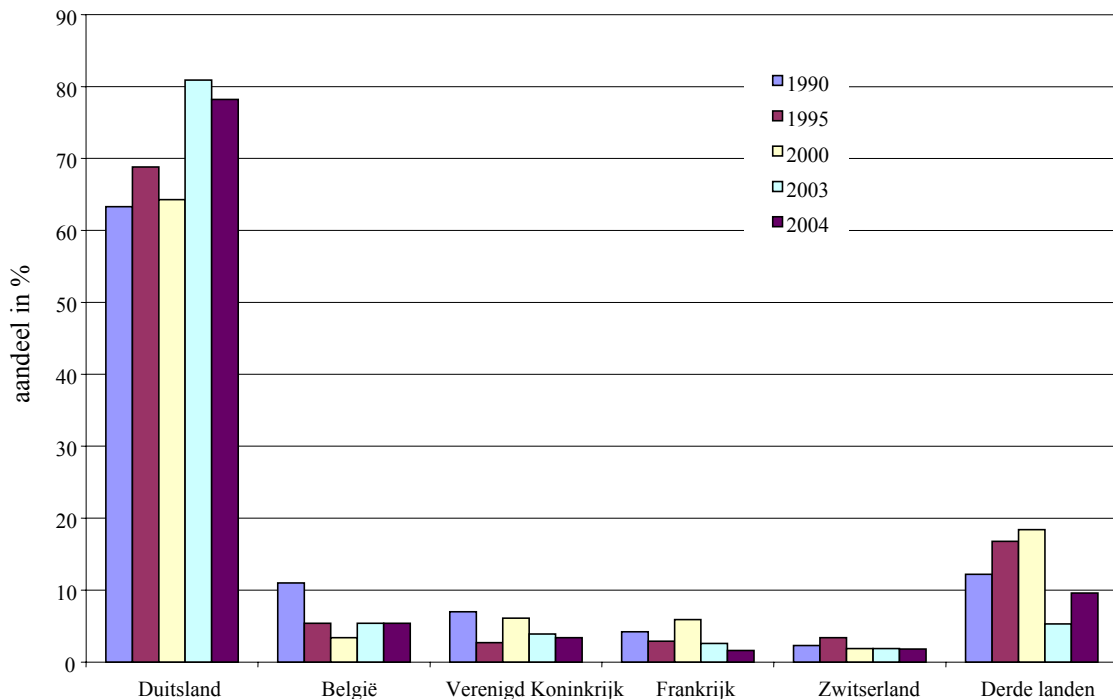
- los van de EU-verordening (handelsnormen) had Nederland al sinds 1 juli 2001 in het kader van de IKB EI-regeling (beheerd door het Productschap Pluimvee en Eieren) de verplichting voor leghennenbedrijven met scharrelhennen om de eieren op het pluimveebedrijf te stempelen. Vanaf september 2002 geldt dit ook voor legbedrijven met vrije uitloop die deelnemen aan IKB. Gezien de berichten voorjaar 2005 omtrent mogelijke fraude met kooi-eieren die als alternatieve eieren worden verhandeld, heeft het PPE besloten om de IKB-erkende *kooibedrijven* nu ook te verplichten deze eieren op het pluimveebedrijf te stempelen. Deze verplichting trad op 1 september 2005 in werking. Aangezien bijna alle grote legbedrijven in Nederland deelnemen aan IKB betekent dit concreet dat nagenoeg alle eieren in Nederland vanaf september 2005 op het pluimveebedrijf gestempeld moeten worden.



Figuur 3.2 Informatiecampagne van de EU om de Nederlandse consument voor te lichten over de code op eieren (www.eicode.nl)

3.3 Handelsstromen van eieren

In 2004 kreeg bijna 64% van de 9,2 miljard in Nederland geproduceerde eieren een bestemming export. Van de totale export van 5,9 miljard eieren ging in 2004 ruim 78% naar Duitsland. Tussen 2000 en 2004 is het aandeel van Duitsland in de Nederlandse export fors gestegen van 64 naar 78%. Tegelijkertijd is het aandeel van enkele andere EU-landen (VK en Frankrijk) en vooral het aandeel van derde landen (in Afrika en het Midden-Oosten) duidelijk afgenomen. In het jaar 2003 was de zelfvoorzieningsgraad van Duitsland voor eieren 71%. Ook het Verenigd Koninkrijk is een importerend land met een zelfvoorzieningsgraad van 90%. Zie ook figuur 3.3.



Figuur 3.3 Aandeel van de belangrijkste bestemmingen in de export van Nederlandse eieren

3.4 Ervaringen van de sector

Over de hiervoor behandelde EU- en NL-regelgeving is telefonisch gesproken met een zestal eierenhandelaren/pakstations. Er is gevraagd naar hun ervaringen met het stempelen van eieren met een code van herkomstland ('nationaal etiket'). De ervaringen worden beschreven aan de hand van zeven vragen die aan alle respondenten gesteld zijn.

Heeft het stempelen van de eieren de afzet naar Duitsland beïnvloed?

Bijna alle respondenten melden dat de stempeling van de eieren de afzet naar Duitsland niet beïnvloed heeft. Een groot deel van de Nederlandse eieren wordt geleverd aan Duitse supermarkten. Blijkbaar is de (op de eieren zichtbare) NL-code voor de Duitse inkoper en Duitse consument geen probleem.

Naast de afzet via supermarkten is er in Duitsland nog een belangrijk verkoopkanaal via (week)markten. De afzet van Nederlandse eieren naar Duitse handelaren die actief zijn in dit afzetkanaal wordt wél belemmerd na de stempelplicht. Het is niet bekend of dit te maken heeft met de code voor herkomstland of de code voor houderijsysteem.

De grote pakstations stellen dat de Duitse supermarkten in principe een voorkeur hebben voor Duitse eieren. Als die niet geleverd kunnen worden wordt gekozen voor Nederlandse eieren. Hierbij heeft Nederland bij de Duitse inkopers een duidelijke voorkeur boven landen als Frankrijk, Spanje of Polen. Dit betekent dat op een invoermarkt als Duitsland het NL-etiket een positieve invloed heeft op de afzet. Dat het belang van Duitsland als

exportmarkt de laatste jaren duidelijk is toegenomen, kan niet volledig worden toegeschreven aan de stempeling van de eieren. De eierhandel geeft aan dat ook drie andere factoren hierbij een duidelijke rol gespeeld hebben. Het gaat dan om de dure euro waardoor de afzet naar derde landen belemmerd werd, de sterke toename van het aandeel alternatieve eieren en de Nederlandse deelname in het Duitse kwaliteitssysteem (KAT).

Heeft het stempelen van de eieren de afzet naar andere EU landen beïnvloed ?

Een tweetal kleinere eierhandelaren meldt expliciet dat na het stempelen van de eieren de afzet naar Frankrijk verloren is gegaan. *De Franse afnemer wil absoluut geen eieren met een NL-herkomstcode.* Ook bij export naar het Verenigd Koninkrijk (VK) zijn er voorbeelden dat de afzet van gestempelde eieren niet mogelijk was. Door twee eierhandelaren werd gemeld dat er binnen de EU-regelgeving ruimte is om ongestempelde eieren te verhandelen van Spanje naar het VK. Dit is mogelijk via het zogenaamde exclusieve contract. In het VK leggen bepaalde supermarktketens (onder andere Tesco) de leveranciers op dat de eieren van Britse oorsprong moeten zijn.

Heeft het stempelen van de eieren de afzet naar derde landen beïnvloed?

Hierover waren de meningen verdeeld. Enerzijds werd gesteld dat bepaalde bestemmingen uitsluitend ongestempelde eieren willen en daardoor geen Nederlandse eieren meer afnemen. Anderzijds werd gemeld dat na enkele aanloopp problemen en uitleg van de positieve aspecten rondom stempeling nog steeds afzet plaats vindt van NL-gestempelde eieren naar derde landen. Doordat de eierhandelaren spreken over verschillende regio's en landen (Africa, Midden-Oosten, Hongkong) kan op deze vraag geen eenduidig antwoord gegeven worden.

Wat zijn de positieve punten bij de stempeling van eieren?

Stempeling van eieren heeft duidelijke voordelen voor de traceerbaarheid. Dit wordt vooral bereikt door het bedrijfsnummer en in mindere mate door het herkomstland.

Het belangrijkste pluspunt is echter de vermindering van de fraudegevoeligheid naar houderijsysteem. Het gaat dan bijvoorbeeld om kooi-eieren die als scharrelei verkocht worden. Als elk ei op de boerderij gestempeld wordt met een code voor het houderijsysteem is controle relatief eenvoudig en wordt de mogelijkheid tot fraude sterk verminderd. Voor de consument is direct controleerbaar of het houderijsysteem in overeenstemming is met de vermelding op de verpakking of op het winkelschap. Een respondent meent dat met het stempelen van de eieren het vertrouwen van de retail is 'teruggewonnen'. Een aantal respondenten stelt dat er aan het stempelen voordelen (traceerbaarheid, minder fraude) en nadelen (kosten en eventueel verlies op enkele markten) verbonden zijn, maar dat het uiteindelijke oordeel positief is.

Is er een voorkeur voor een nationaal dan wel een EU etiket op eieren?

Het merendeel van de respondenten geeft aan dat na aanvankelijke scepsis en overgangsproblemen men geen moeite heeft met de huidige regeling. De voordelen van het stempelen,

traceerbaarheid en minder fraude, zijn zeker zo belangrijk als de eventuele nadelen. Dit had echter ook bereikt kunnen worden met een EU-herkomstcode. In de huidige EU regelgeving zijn nog enkele uitzonderingen van kracht die het mogelijk maken ongestempelde eieren te exporteren. Volgens enkele handelaren is hierdoor het speelveld ongelijk en dit kan nadelig zijn voor de Nederlandse sector. Bij een eventuele nieuwe keuze voor een EU- of nationaal label is er in de beantwoording een onderscheid tussen de grote en middelgrote/kleine pakstations. De drie grote pakstations hebben vooral afzet bij de Duitse supermarkten en kiezen voor een nationaal label. De drie kleinere pakstations geven aan dat hun voorkeur zou liggen bij een EU-herkomstcode.

Wat zijn de kosten van stempeling van eieren?

De kosten van het stempelen liggen in de huidige situatie bij de leghennenhouder. Uitgaande van een volwaardig bedrijf waar gewerkt wordt met automatische inpakmachines blijven de kosten beperkt tot de aanschaf van een stempeleenheid en de kosten van inkt. Voor een volwaardig bedrijf met 40.000 scharrelhennen is de investering 6.000 tot 8.000 euro. De jaarkosten voor afschrijving (20%), rente (5%) en onderhoud (5%) zijn dan 1.650 tot 2.200 euro. Inclusief de jaarlijkse inktkosten (700 euro) zijn de jaarkosten maximaal 2.900 euro. Dit is 7 cent per henplaats per jaar en 0,02 cent per ei.

Zijn er nog andere kanttekening bij stempeling?

Waarom kan de stempeling niet met onzichtbare inkt? Ook dan is controle van houderijsysteem en traceerbaarheid mogelijk. Vanuit de markt zijn er vaak aanvullende wensen om ook de legdatum of houdbaarheidsdatum op het ei te vermelden. Er komt dan echter teveel informatie op het ei te staan.

3.5 Conclusies

Voor de eiersector kunnen de volgende conclusies getrokken worden:

- bij verkoop van eieren naar supermarkten in Duitsland lijkt een NL herkomstcode op de eieren geen nadelig effect te hebben op de afzet. Nederland zou bij de Duitse supermarkten zelfs een voorkeur hebben boven andere Europese landen. Door het stempelen is waarschijnlijk een verschuiving opgetreden in de afzet naar Duitsland ten koste van de afzet naar met name derde landen. Hierbij hebben echter ook andere factoren een belangrijke rol gespeeld;
- op de markten in Frankrijk, Verenigd Koninkrijk en in mindere mate België lijkt men een voorkeur te hebben voor eieren van nationale oorsprong. Enkele respondenten geven voorbeelden van belemmering van de afzet naar deze landen door het stempelen;
- de middelgrote en kleine pakstations geven aan dat NL als exporterend land de voorkeur had moeten geven aan een EU-etiket. Ondanks de redelijk soepel verlopen invoering van de stempeling geeft men hieraan de voorkeur. De grote pakstations hebben voorkeur voor een nationaal etiket. De voordelen hiervan voor de Nederlandse eiersector zijn

- duidelijk groter dan de nadelen, zeker bij afzet naar de Duitse supermarkten. Dit is ook het standpunt van de ANEVEI, de belangenorganisatie van eierhandelaren;
- het stempelen van de eieren bevordert de traceerbaarheid, vooral door het bedrijfsnummer en minder door het herkomstland. Een ander belangrijk voordeel van het stempelen is de vermindering van de fraudegevoeligheid. Controle is namelijk relatief eenvoudig doordat het houderijsysteem op het ei gestempeld wordt;
 - de kosten van het stempelen van de eieren liggen bij de pluimveehouder. Voor een doorsnee gezinsbedrijf zijn de kosten 2.000 tot 3.000 euro per jaar.

4. Herkomstaanduiding van varkensvlees

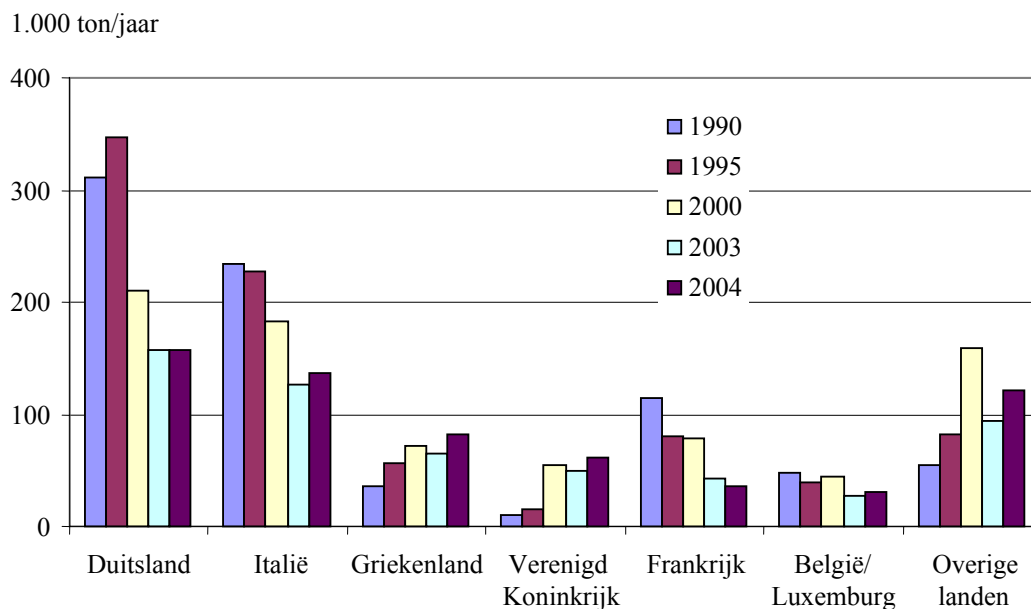
4.1 Inleiding

Voor varkensvlees is er momenteel geen regelgeving met betrekking tot (geografische) herkomstaanduiding. Om de voor- en nadelen van etikettering in beeld te krijgen is het belangrijk om de export- en importstromen van varkensvlees te kennen. Nederland is een exporterend land, zowel van biggen, als van levende slachtvarkens en varkensvlees. In paragraaf 4.2 worden de belangrijkste handelsstromen beschreven. In paragraaf 4.3 worden de standpunten betreffende herkomstaanduiding in beeld gebracht. Vervolgens worden de standpunten van enkele buitenlandse afnemers met betrekking de kwaliteit en herkomst van Nederlands vlees weergegeven. Het hoofdstuk wordt afgesloten met discussie en conclusies.

4.2 Handelsstromen van varkensvlees, slachtvarkens en biggen

Varkensvlees

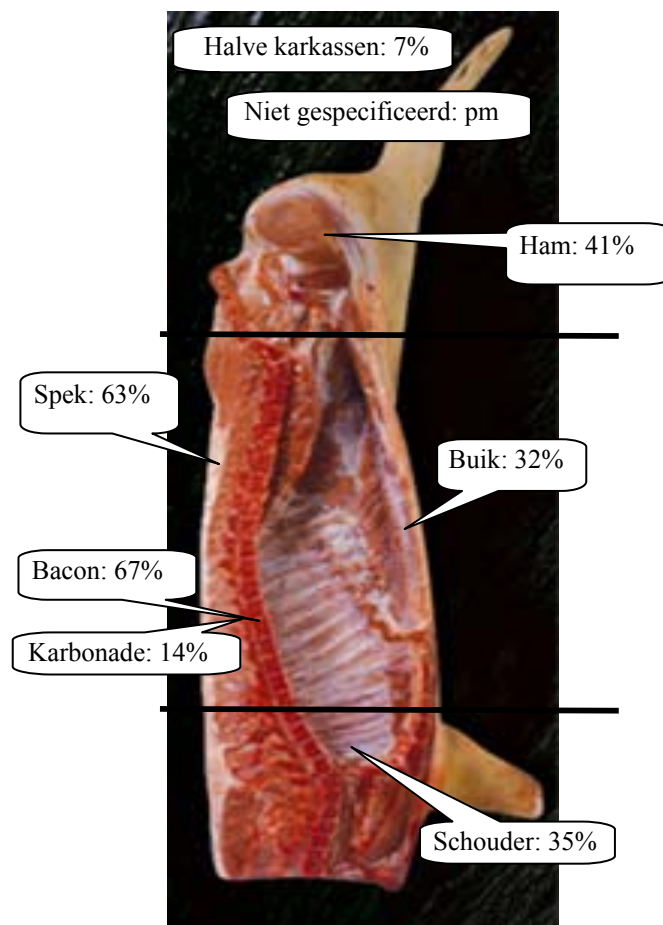
De zelfvoorzieningsgraad van varkensvlees was in 2004 gelijk aan 230%. Meer dan de helft van de Nederlandse productie wordt geëxporteerd. In figuur 4.1 is de verdeling weergegeven van de export van varkensvlees naar afzetland (PVE, 2005a). In 2004 werd 627.000 ton varkensvlees geëxporteerd, terwijl dit in 2000 en daarvoor boven de 800.000 ton lag.



Figuur 4.1 Varkensvleesexport naar een aantal belangrijk afzetlanden voor een aantal jaren

De export van varkensvlees betreft karkassen, technische delen of verder uitgesneden delen. Dit is exclusief vleeswaren, bereidingen en conserven, omdat deze in een aantal gevallen een niet meer herkenbaar varkensvleesproduct zijn, als gevolg van vermaling of vermenging met andere vleessoorten. Ook bacon is in figuur 4.1 niet meegeteld. Bacon wordt voor 90% naar het Verenigd Koninkrijk afgezet en is met circa 200.000 ton een belangrijk afzetkanaal.

Duitsland neemt qua volume de belangrijkste plaats in; maar het aandeel neemt duidelijk af. De export naar Italië en in mindere mate naar Frankrijk is eveneens belangrijk, maar ook dalend. De export naar Griekenland en het VK en overige landen neemt de laatste jaren toe. In figuur 4.2 is het aandeel van de export weergegeven naar deelstuk (Hoste et al., 2004).



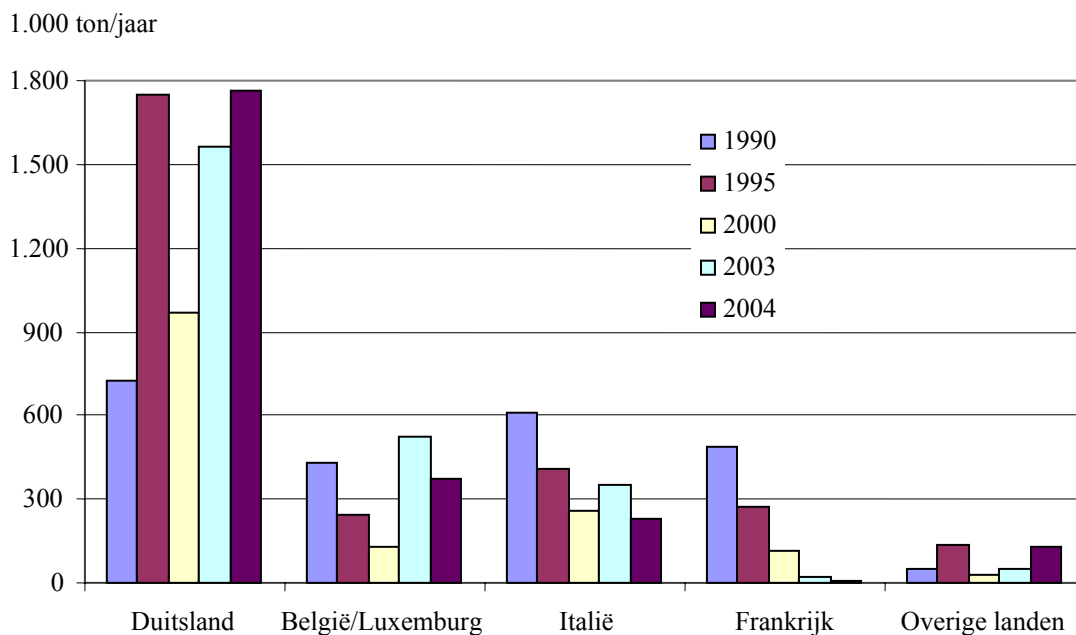
Figuur 4.2 Mate van export van varkensvlees naar deelstuk (jaar 2002)

Uit figuur 4.2 blijkt dat vooral de ribben veelal geëxporteerd worden, voornamelijk als bacon (Hoste et al., 2004).

Behalve varkensvlees worden ook vleesbewerkingen geëxporteerd, zoals vleeswaren, bereidingen en conserven, in 2003 in totaal voor 55.000 ton.

Slachtvarkens

Een deel van de slachtvarkens die in Nederland gemest zijn, wordt in het buitenland geslacht. In figuur 4.3 is de buitenlandse afzet weergegeven naar land. De totale levende export van varkens bedraagt circa 2,3 mln. slachtvarkens, plus 0,2 mln. slachtzeugen en een klein aantal fokdieren.



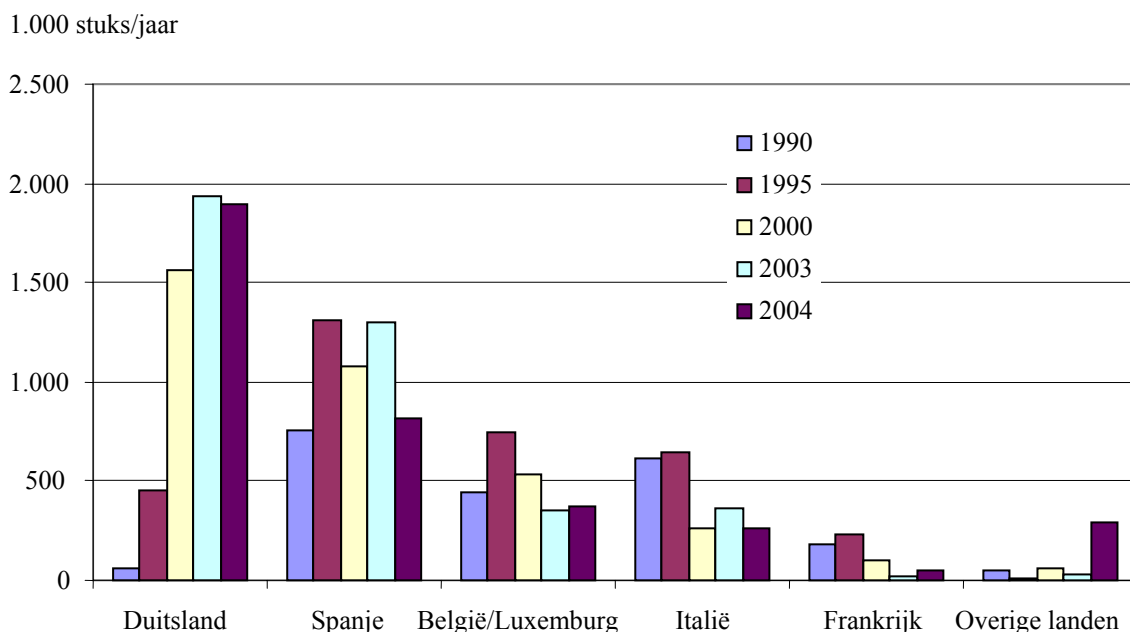
Figuur 4.3 Export van slachtvarkens naar een aantal belangrijk afzetlanden voor een aantal jaren

Figuur 4.3 toont aan dat Duitsland de belangrijkste afnemer is van slachtvarkens. Het aantal levend geëxporteerde varkens is de laatste jaren gestegen.

De export naar België/Luxemburg en Italië is niet onbelangrijk, maar neemt wel af. De export naar Frankrijk is vrijwel nihil.

Biggen

Het uitgangsmateriaal voor een vleesvarkenhouder zijn de biggen. Nederland is binnen de EU een belangrijk exportland van biggen. In figuur 4.4 is een overzicht gegeven van het verloop van de biggenexport per land van de belangrijkste afzetlanden (PVE, 2005a). De totale biggenproductie in Nederland bedraagt bijna 21 miljoen stuks per jaar. Hiervan worden er bijna 4 miljoen geëxporteerd.



Figuur 4.4 Biggenexport naar een aantal belangrijk afzetlanden van een aantal jaren

Uit figuur 4.4 blijkt dat Duitsland met circa 1,9 miljoen stuks in 2004 de belangrijkste afnemer is van Nederlandse biggen. Spanje is ook een belangrijke bestemming. Ook de biggenafzet naar België/Luxemburg, Italië en Frankrijk is de afgelopen jaren afgenomen. De afzet naar de overige landen is sinds vorig jaar fors toegenomen, vooral door de toetreding van de nieuwe EU-lidstaten zoals Polen en Hongarije.

Samenvatting

Samengevat kan gesteld worden dat Duitsland een belangrijke afnemer van is zowel varkensvlees, levende slachtvarkens als biggen. Zuid-Europese bestemmingen (Spanje, Italië) en Frankrijk worden minder belangrijk. Tegelijkertijd neemt de afzet naar de nieuwe lidstaten, zoals Polen, Hongarije en Tsjechië toe. De export van varkensvlees neemt af, terwijl de export van levende slachtvarkens toeneemt. Er gaan dus meer 'halffabrikaten' de grens over, dus in een vorm waarin minder waarde is toegevoegd aan het product.

Bij een uitgebreide vorm van etikettering kan ook het herkomstland van het uitgangsmateriaal benoemd worden. In dat kader is het relevant om te signaleren dat Nederland een belangrijke leverancier is van biggen in een aantal EU-landen.

Hoewel Nederland een netto-exporteur is, is er ook sprake van import van varkensvlees, levende slachtvarkens en biggen. Vooral voor levende slachtvarkens is er, afhankelijk van prijsverschillen tussen de slachterijen, een levendige grensoverschrijdende handel.

4.3 Standpunten in de sector

In dit onderzoek naar herkomstaanduiding van varkensvlees zijn interviews gehouden met een aantal betrokkenen uit de varkenskolom. Een overzicht hiervan is in bijlage 1 opgenomen. In de interviews is eerst gevraagd naar de bedrijfsactiviteiten en afzetkanalen. Vervolgens is ingegaan op de al toegepaste kwaliteitssystemen (HACCP, IKB enzovoort) en op de herkomstidentificatie om vervolgens af te sluiten met een aantal stellingen. De bereidheid om mee te werken aan het interview was goed, op een enkele uitzondering na.

Aangezien er voor varkensvlees momenteel geen systeem van herkomstaanduiding bestaat, zijn gegevens beschikbaar over de kosten ervan. Daarom is gevraagd naar de kosten van de huidige kwaliteitssystemen en de verwachte extra kosten voor herkomstaanduiding.

4.3.1 Huidige kwaliteitssystemen

Kwaliteitssystemen worden in de varkenssector algemeen gebruikt. Systemen als HACCP en IKB worden breed toegepast, maar ook BRC wordt gebruikt als afzet naar retail plaatsvindt.

De kosten van de kwaliteitssystemen bestaan vooral uit extra personeel (naar schatting twee arbeidsplaatsen voor een varkensslachterij met 1 miljoen slachtingen per jaar) en de kosten van audits. Kwaliteitsbeheersing heeft de bedrijven gedwongen de administratieve organisatie te verbeteren. De personele inzet is deels ook nodig voor de ingangscontrole. Ook zonder kwaliteitssystemen zou dus een deel van deze kosten gemaakt moeten worden voor een goede bedrijfsvoering.

Kwaliteitssystemen kosten in de slachterij (tot en met het afsnijden van de karkassen) circa 10 à 15 cent per slachtvarken. Voor een slachterij met uitsnijden en baconproductie komen de kosten iets hoger uit: circa 20 à 25 cent per varken. De kosten in de verwerking (grossier, voorverpakken) bedragen circa 4 à 5 euro per ton. Voor een slachtvarken dat in Nederland geslacht en verwerkt wordt tot gereed product bedragen de kosten ruim 1 cent per kilogram gereed product, waarvan het grootste deel in de verwerkingsfase. De verwerking heeft relatief hogere kosten dan de slachtfase, vanwege de in het algemeen kleinere schaal-grootte.

De kosten bestaan voor het overgrote deel uit personeelskosten voor kwaliteitsmanagement en administratie. Afhankelijk van de inrichting van het bedrijf (individuele dierherkenning in de slachterij; batchgewijs werken in de uitsnijderij) komen er kosten bij door de bedrijfsorganisatie (vooral leegdraaien tussen batches). Overige kosten bestaan uit audits en afdrachten. Audits voor HACCP kosten zeker 10.000 euro per drie jaar, maar op de totale omzet is dat een gering bedrag.

Op jaarbasis worden de kosten voor de kwaliteitssystemen in de Nederlandse varkensvleesindustrie geschat op 5 à 6 mln. euro. Alle genoemde bedragen zijn overigens slechts indicaties. Er zijn tussen bedrijven aanmerkelijke verschillen.

4.3.2 Herkomstaanduiding

Bij herkomstaanduiding kan gekozen worden voor een nationaal of Europees etiket. De geïnterviewden is gevraagd naar hun mening of voorkeur aangaande beide varianten.

Herkomstidentificatie van de varkens in de slachterijen is momenteel al mogelijk naar bedrijfsniveau. In de bestaande Identificatie- en Registratie-regeling (I&R) worden varkens bij afzet als koppel genummerd en zijn varkens naar dag van levering en bedrijfsnummer herleidbaar. Het zogenaamde Uniek Bedrijfsnummer (UBN) is gekoppeld aan herkomstland.

In een deel van de slachterijen worden karkassen/technische delen vrijwillig individueel gemerkt, zodat herleidbaarheid van de verschillende onderdelen naar het varken en daarmee naar het bedrijf van herkomst mogelijk is.

Waar gewerkt wordt met IKB-varkens, is niet alleen het mesterijbedrijf bekend, maar tevens het bedrijf van geboorte. In de huidige situatie is IKB in de praktijk een Nederlands kwaliteitssysteem. IKB-waardige varkens zijn in Nederland geboren en gemest. Dit wordt anders als IKB opgaat in een systeem dat internationaal uitwisselbaar is. Momenteel kunnen varkens vanuit bijvoorbeeld het QS-systeem in Duitsland niet als IKB-varken afgezet worden, maar andersom in bepaalde gevallen al wel.

Verwacht mag worden dat er binnen vijf tot tien jaar een internationaal systeem van ke-tencertificering zal komen, verdergaand dan IKB en andere nationale systemen van schakelcertificering. EurepGAP is hiervan een voorbeeld. In EurepGAP wordt een aanduiding van geografische herkomst niet voorzien. Identificatie naar land van herkomst zou dan weer aanvullend geregeld moeten worden.

De geïnterviewden reageren verschillend op de vraag of een systeem van nationale herkomstaanduiding haalbaar en zinvol is. De houding hangt sterk samen met de internationale concurrentiepositie en de afzetkanalen van de bedrijven.

Men was het unaniem eens met de stelling dat andere landen trotser zijn op hun land dan Nederland. Landen die geïnteresseerd zijn in nationale herkomstaanduiding kenmerken zich door chauvinisme en het betreffende land is vaak importerend voor het betreffende product. Volgens de geïnterviewden speelt vooral Duitsland hierbij een belangrijke rol, maar ook het VK en Frankrijk. De meer zuidelijke afnemerlanden hebben minder belangstelling voor zo'n systeem. 'Italië, Spanje en Griekenland vragen er niet naar', aldus de geïnterviewden. Volgens de respondenten zijn vooral de retailers geïnteresseerd in een nationale herkomstaanduiding. Dit laatste is ook voor de hand liggend, aangezien de herkomstaanduiding vooral betrekking heeft op snijvlees (zoals karbonades en hamlapjes) en niet op vleesbereidingen (zoals worst en gehakt).

Voor de producenten die zelf afzetmarkten in het buitenland moeten zoeken en behouden, zullen last hebben van een nationale herkomstaanduiding. Grossiers die alleen aan Nederlandse afnemers leveren zullen weliswaar voldoen aan de wensen van hun afnemers, maar hebben toch een sterkere positie hierin dan internationaal leverende slachters. Aangezien varkensvlees in belangrijke mate een 'commodity' is, zijn leveranciers inwisselbaar en dan zal het herkomstland eerder een rol spelen.

De gevolgen van een systeem van nationale herkomstaanduiding lijken verschillend te zijn tussen bedrijven. Eén geïnterviewde geeft aan dat er in de organisatie een vereenvoudiging van de stromen zal plaatsvinden: minder herkomsten of per dag splitsen van herkomst. Eventueel zal de inkoop iets duurder worden, omdat de vrijheid van aankoop verminderd. Een

andere organisatie geeft aan dat er geen consequenties verwacht worden voor de inkoop; evenmin voor de organisatie en certificatie, omdat dat al geregeld is. Nog een ander bedrijf denkt dat dit in eerste instantie extra personeel kost, zolang het een papieren administratie betreft, maar als de zaak gedigitaliseerd is en goed geregeld is, kan dit meevallen. Eén respondent stelt daarnaast dat ook de concurrentiepositie ten opzichte van nieuwe EU-lidstaten als Polen van belang is. Tot slot verwacht een aantal respondenten dat een systeem van nationale herkomstaanduiding extra personeel en audits zal kosten. In vergelijking met runderen is herkomstidentificatie bij varkens lastiger, omdat er meer en kleinere batches zijn.

Wat betreft de invulling van een herkomstaanduiding is gevraagd naar het aantal punten van herkomst (bij rund: geboorte, mest, slacht, uitsnijden). De antwoorden variëren van 'gelijk houden aan rund' tot 'zo weinig als mogelijk'. Ook is gevraagd of de Nederlandse consument herkomstaanduiding belangrijk vindt. Daarop werd onder andere geantwoord dat uitstraling van het product en prijs op de eerste plaats komen, en dat land van herkomst voor de consument minder belangrijk is. Een uitspraak was 'de Nederlandse consument heeft nauwelijks behoefte aan dergelijke herkomstinformatie'.

Vrijwel unaniem verwacht men dat een systeem van nationale herkomstbenaming niet de oorzaak zal zijn van een eventuele verplaatsing van een steeds groter deel van de varkensvleesketen naar het buitenland. Verplaatsing naar het buitenland kan wel plaats vinden als gevolg van andere ontwikkelingen, zoals hoge loonkosten in Nederland of beperkte beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel.

Meerdere respondenten onderschreven de stelling dat het systeem van herkomstbenaming op landniveau slecht is voor de Nederlandse exportpositie. Een Europees herkomstetiket heeft de voorkeur, omdat het positief zou uitwerken voor de afzetmogelijkheden en vanwege de grotere vrijheid van handelen. Anderzijds wordt echter ook opgemerkt dat het voor de baconexport niet negatief zou zijn. Tot slot werd als alternatief genoemd dat voor Nederland een EU-aanduiding met aanvulling 'echte IKB-varkens uit Nederland' een traceerbare onderscheidende aanduiding zou kunnen zijn.

Alternatief

Een aangedragen alternatief is dat alleen 'non-EU' verplicht vermeld moet worden bij import van buiten de EU en geen verplichte aanduiding voor vlees met EU-herkomst. Dat geeft de EU wel de vrijheid bij export (geen meldingsplicht) en het karakteriseren als non-EU biedt eventueel voordelen bij de vermarkting van EU-producten. Een verplichte non-EU-vermelding zou dan ook moeten gelden voor alle (vlees)producten; niet alleen voor snijvlees, maar ook voor maalproducten en vleeswaren.

Niet duidelijk is of bovengenoemde optie ook bij de WTO handhaafbaar is. Bij de bespreking van dit alternatief werd verwezen naar de situatie met honing. Voor honing van buiten de EU is er de mogelijkheid om 'niet-EG-honing' op het etiket te zetten. De achtergrond hiervan is echter dat bij honing de oorsprong (land) van het product sterk bepalend is voor de kwaliteit.¹ Varkensvlees is een meer uniform bulkproduct, waarbij er (nog) minder dan bij rundvlees sprake is van een relatie tussen land van oorsprong en de vleeskwaliteit. In bijlage 2 is de regelgeving rondom de oorsprongaanduiding van honing beschreven.

¹ Richtlijn 2001/110/EG van de Raad van Europa, betreffende honing.

4.4 Discussie en conclusies

Meerdere respondenten zien nadelen in een systeem met herkomstaanduiding. Indien etikettering toch gewenst is dan is er een voorkeur voor een Europees etiket. De argumenten tegen herkomstaanduiding (nationaal dan wel Europees) zijn:

- a) De etikettering bij rundvlees is ingevoerd naar aanleiding van de BSE-crisis. In de varkenshouderij speelt dit niet. Een herkomststelsel naar land is bij rundvlees eventueel zinvol omdat landen verschillende runderrassen (onder andere melktypische vs. vleestypische dieren), waardoor mogelijk kwaliteitsverschillen tussen landen zouden kunnen optreden. Voor varkens en pluimvee speelt dat in mindere mate, omdat fokkerijorganisaties op wereldschaal opereren met vrijwel gelijke rassen en lijnen. Tenslotte is bij rundvlees de herkomstidentificatie alleen verplicht voor snijvlees en niet voor maalproducten of vleesbewerkingen en evenmin voor gekruide producten. Het deel van de afzet waar de herkomst werkelijk van bekend gemaakt wordt, is beperkt, terwijl de kosten wel gemaakt worden voor een groter volume;
- b) De overheid is verantwoordelijk voor de voedselveiligheid. Een systeem van nationale herkomstaanduiding heeft geen relatie met voedselveiligheid. Binnen de EU is de regelgeving ten aanzien van voedselveiligheid overal gelijk, althans voor de exportwaardige EU-erkende slachthuizen en vleesverwerkende bedrijven. Toch is er de perceptie dat het voedsel niet overal even veilig zou zijn. In de interviews zijn voorbeelden aangehaald van vlees uit Polen en Hongarije, dat als minder veilig werd gepercipieerd. Het betreft hier echter wel vlees uit EU-erkende bedrijven. Dit argument betreft echter de uitvoering van de regelgeving ten aanzien van voedselveiligheid, en niet de herkomstaanduiding;

Hieraan kan worden toegevoegd dat het feit dat vlees uit Oost-Europese landen als minder veilig wordt gepercipieerd voor het Nederlandse bedrijfsleven ook positief kan uitpakken. Een nationaal label met 'NL' erop zou dan in de perceptie een meerwaarde kunnen hebben boven vlees uit bijvoorbeeld Polen. Anderzijds zal in de praktijk (nu al en met aanduidingsplicht zeker) vooral onherkenbaar vlees betrokken worden uit zulke landen, omdat herkomstaanduiding dan weer niet nodig is;

- c) Een systeem van herkomstaanduiding werkt kostenverhogend (door administratieve lastenverzwaring, extra personeel). Voor zover een herkomstmonitoring voor een bedrijf economisch rendabel is, bijvoorbeeld in verband met recall-risico, zal het zelf in een dergelijk systeem investeren. Hierbij moet echter vermeld worden dat gezien de toepassing van allerlei kwaliteitssystemen plus de invoering van de General Food Law, de extra kosten voor een systeem van herkomstaanduiding in de praktijk wel meevallen;
- d) Er is veel grensoverschrijdende handel in Nederlandse biggen, slachtvarkens en varkensvlees. Het wegvallen van de EU binnengrenzen stimuleert schaalgrootte en professionaliteit van de productie. Nationale Herkomstidentificatie zal leiden tot een markt met zeer diverse stromen en dito prijsniveau. Slechts bij een positief imago van een leverancier, c.q. land herkomstaanduiding, is nationale herkomstaanduiding positief voor de afzetmogelijkheden. Dit is gebleken bij de eierafzet naar Duitsland. Exporterende landen met een neutraal of negatief imago zullen hier echter vooral hinder van ondervinden. Zolang Nederland als varkensvleesproducent een neutraal imago houdt, zal het hinder ondervinden van een nationaal label;

- e) De EU streeft ernaar om zelfvoorzienend te zijn, ook in de vleesproductie. Importbelemmeringen aan de EU-buitengrens zijn vanuit dat oogpunt wenselijk, om de economische bedrijvigheid binnen de EU te beschermen. Hieraan kan toegevoegd worden dat varkensvlees tot nu toe nauwelijks in de EU wordt geïmporteerd. Als door WTO-onderhandelingen andere landen makkelijker toegang zouden krijgen, zal de import wel substantieel worden. Bovendien zal het dan naar verwachting vooral gaan om de duurdere delen, bijvoorbeeld varkenshaasjes, en dat zijn typisch producten waar herkomst aanduiding toegepast zal worden, als dezelfde systematiek als bij rundvlees wordt gevolgd (herkomst aanduiding voor snijvlees en niet voor maalproducten). Herkomst etikettering zou dan gebruikt kunnen worden als feitelijk beschermende maatregel. Hierbij is het minder relevant of het een EU-label of nationaal label is. Een EU-label zou hiervoor voldoende zijn.

In een systeem van nationale herkomst aanduiding zou het principe dat alleen snijvlees naar herkomst gelabeld hoeft te worden, terwijl dit voor bewerkte en gemengde producten niet hoeft, andere marktverhoudingen bij varkensvlees doen ontstaan. Productstromen van minder gewaardeerde landen zullen worden benut tot grondstof voor onherkenbare producten. Dit neveneffect treedt binnen de EU niet op bij een EU-labelling. Mochten retailers voorkeur hebben voor bepaalde herkomstlanden, en daar ook voor willen betalen, dan zal het bedrijfsleven zelf wel met een privaatrechtelijk georganiseerd systeem komen.

Conclusie is dat er naar de mening van het Nederlandse bedrijfsleven slechts beperkt positieve argumenten zijn voor een systeem van nationale herkomst aanduiding. Minder afwijzend staat men tegenover een non-EU-aanduiding voor vlees dat van buiten de EU geïmporteerd wordt of eventueel een EU-aanduiding.

5. Herkomstaanduiding van pluimveevlees

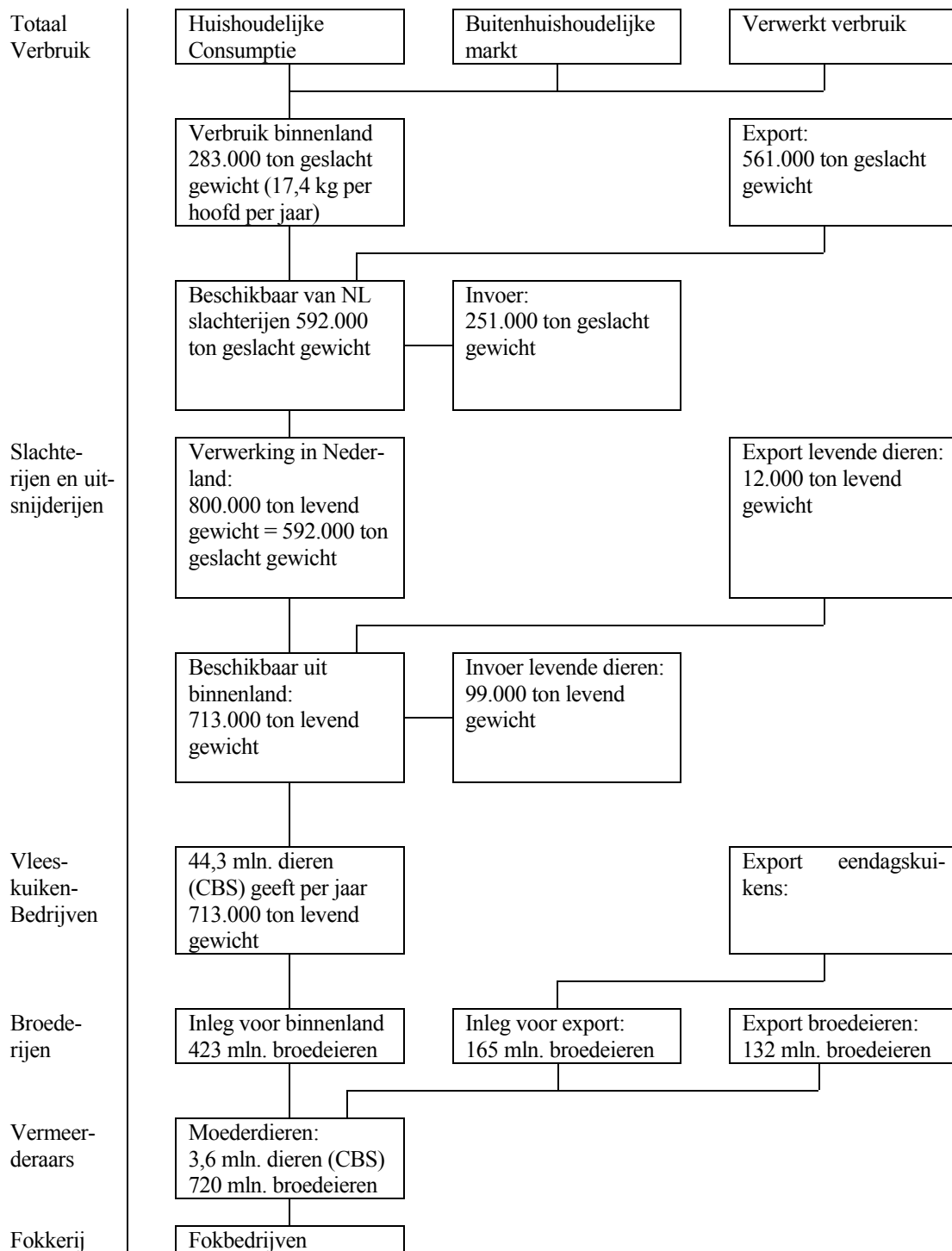
5.1 Inleiding

Voor pluimveevlees is er momenteel geen wetgeving op Europees of nationaal niveau voor herkomstaanduiding. Nederland is in de EU een belangrijke speler op de markt voor pluimveevlees. Er worden substantiële hoeveelheden pluimveevlees ingevoerd en uitgevoerd. In paragraaf 5.2 worden de belangrijkste handelsstromen beschreven. Vervolgens zijn middels interviews de standpunten rondom herkomstaanduiding in de productiekolom in beeld gebracht. Hiervoor zijn gesprekken gevoerd met belangenorganisaties, slachterijen, uitsnijderijen, handelsondernemingen (exporteurs/importeurs) en supermarkten. In paragraaf 5.3 worden de resultaten van deze gesprekken besproken. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met de paragraaf discussie en conclusies.

5.2 Handelsstromen van pluimveevlees

5.2.1 Overzicht van de productiekolom

In de verschillende schakels van de pluimveevleesketen is er import en export van dieren en producten. Figuur 5.1 geeft een schematisch overzicht van de totale productiekolom. In Nederland werden in 2004 3,6 miljoen vleeskuikenmoederdieren gehouden die 720 miljoen broedeieren produceren. De broedeieren vervolgens naar Nederlandse broederijen die circa 60% van de aanvoer bestemmen voor Nederlandse vleeskuikenhouders. Op het niveau van de broederijen is er dus export van broedeieren (23% van aanvoer) en export van eendagskuikens (circa 18% van de aanvoer broedeieren). In de volgende fase worden eendagskuikens in 6 tot 7 weken gemest op vleeskuikenbedrijven. De totale Nederlandse productie aangevoerd bij de slachterijen was in 2004 713.000 ton levend gewicht. De Nederlandse slachterijen krijgen ook aanvoer van levende dieren uit het buitenland. Deze aanvoer betreft vooral dieren uit het grensgebied met Duitsland en, in mindere mate, uit België. De Nederlandse slachterijen hadden in 2004 een aanvoer van 800.000 ton levend gewicht en dit staat gelijk aan 592.000 ton geslacht gewicht. Ook in deze fase is er sprake van invoer en uitvoer. De slachterijen en uitsnijderijen hadden in 2004, al of niet via handelsondernemingen, een invoer van 251.000 ton vlees terwijl de uitvoer 561.000 ton bedroeg. Tenslotte heeft het binnenlands verbruik een bestemming naar huishoudelijke verbruik (onbewerkt vers product vooral verkocht via de supermarkten), buitenhuishoudelijke markt (onder andere horeca, catering, instellingen) en verwerkende industrie.

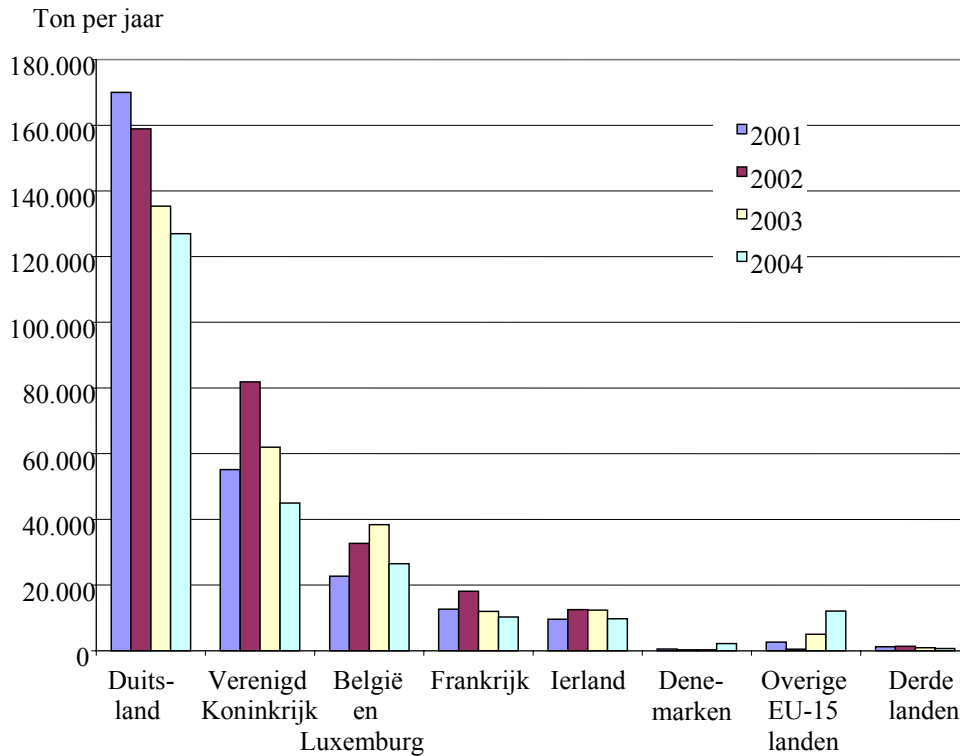


Figuur 5.1 Overzicht productiekolom pluimveevlees met de in- en uitvoer per schakel
Bron: CBS/PVE (2004).

5.2.2 In- en uitvoer van pluimveevlees

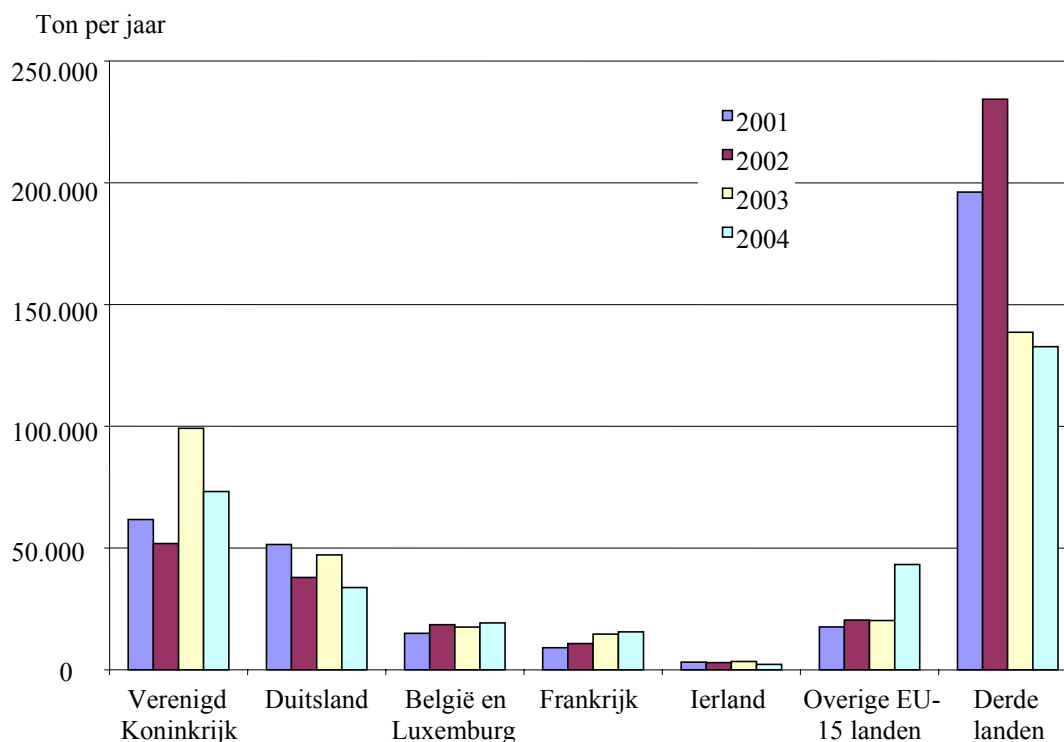
De Nederlandse pluimveevesector is sterk export georiënteerd. Meer dan de helft van de productie gaat naar het buitenland. Naast grote hoeveelheden export is er ook in belangrijke mate import van pluimveevlees. De zelfvoorzieningsgraad voor pluimveevlees (vleeskuikens, kalkoenen, eenden en overig pluimvee) was in 2004 173%. Voor kuikenvlees was de zelfvoorzieningsgraad in 2004 196%.

Uit figuur 5.2 blijkt dat de Europese Unie de belangrijkste afzetmarkt is van vers Nederlands kuikenvlees. Binnen de EU is Duitsland veruit de belangrijkste bestemming, gevolgd door het Verenigd Koninkrijk, België en Frankrijk.



Figuur 5.2 Uitvoer Nederland van vers kuikenvlees naar bestemming (in tonnen)

Figuur 5.3 geeft een overzicht van de exportbestemmingen van bevroren kuikenvlees. Binnen de EU is het Verenigd Koninkrijk een belangrijke bestemming gevolgd door Duitsland, België en Frankrijk. Voor bevroren kuikenvlees zijn ook de bestemmingen buiten de EU belangrijk. De export naar derde landen bedroeg in 2004 132.710 ton. Het betreft hier vooral bestemmingen in Oost-Europa en Afrika: Oekraïne (31.827 ton), Ghana (12.136 ton) en Rusland (10.648 ton). Deze export heeft vooral betrekking op goedkopere delen zoals poten en vleugels.

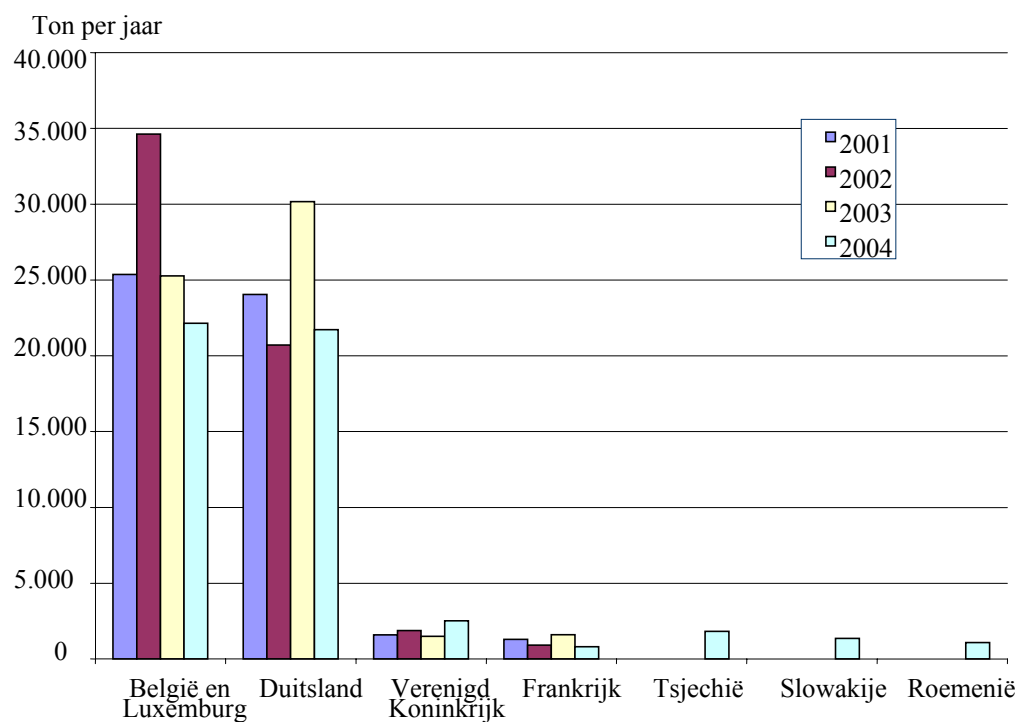


Figuur 5.3 Uitvoer Nederland van bevroren kuikenvlees naar bestemming (in tonnen)

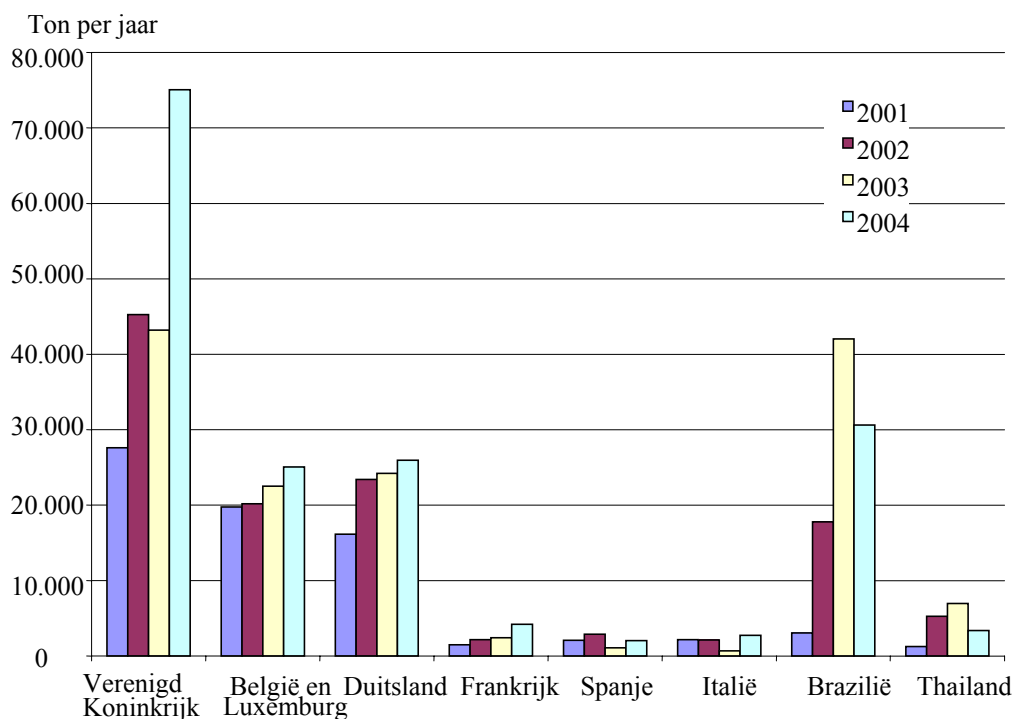
Invoer

De invoer van pluimveevlees was in 2004 totaal 251.000 ton, waarvan 233.000 ton kippen, hanen en vleeskuikenvlees. In de statistieken wordt onderscheid gemaakt in invoer van vers en bevroren kuikenvlees. Het verse pluimveevlees gaat naar supermarkten, terwijl het bevroren pluimveevlees gebruikt wordt in de verdere verwerking en de foodservice (horeca, instellingen enzovoort). Figuren 5.4 en 5.5 geven een overzicht van de hoeveelheden ingevoerd in Nederland en de herkomstlanden van vers en bevroren pluimveevlees.

Uit figuur 5.4 blijkt dat het verse pluimveevlees dat Nederland importeert hoofdzakelijk afkomstig is uit België en Duitsland. Uit deze handelscijfers blijkt tevens dat de Oost-Europese landen steeds belangrijker worden in de aanvoer van vers pluimveevlees. Bij de handelscijfers moet worden aangetekend dat ze alleen het laatste land van herkomst vermelden, voordat het product naar Nederland komt. Dat betekent niet dat het vlees komt van dieren die ook in dat land zijn gehouden; het kan doorvoer betreffen.



Figuur 5.4 Invoer Nederland van vers kuikenvlees naar herkomst (in tonnen)



Figuur 5.5 Invoer Nederland van bevroren kuikenvlees naar herkomst (in tonnen)

Uit figuur 5.5 blijkt dat het Verenigd Koninkrijk veruit de belangrijkste toeleverancier is van bevroren pluimveevlees voor Nederland. Meer gedetailleerde statistieken laten zien dat ongeveer de helft van dat bevroren importvlees ruggen en nekken is. De andere helft is bevroren ontbeend vlees. Een belangrijk deel van het bevroren vlees dat via België en Duitsland naar Nederland komt is doorvoer. Het betreft pluimveevlees uit landen buiten de EU dat via de havens van Hamburg, Bremen en Antwerpen naar Nederland wordt vervoerd. Volgens de statistieken is dat dus export vanuit onze buurlanden, maar in werkelijkheid betreft het import vanuit derde landen.

Volgens de cijfers van tabel 5.5 is de invoer uit Brazilië in 2004 30.634 ton. Volgens het PVE heeft dit cijfer waarschijnlijk uitsluitend betrekking op de invoer van naturel bevroren kipfilet. Bekend is dat er vanuit Brazilië ook belangrijke hoeveelheden gezouten kipfilet (tot 2003) en gekookte kipfilet wordt ingevoerd. Volgens Braziliaanse statistieken was de uitvoer naar Nederland van pluimveedelen (abef, 2005) in 2002, 2003 en 2004 respectievelijk 65.015, 92.440 en 92.817 ton. Ook cijfers van de Europese Commissie geven aan dat Brazilië een belangrijke exporteur is van kipfilet naar de EU. De EU invoer uit Brazilië was in 2002, 2003 en 2004 respectievelijk 333.000, 369.000 en 278.000 ton kipfilet. Van de totale invoer van pluimveevlees kwam 61% uit Brazilië en 28% uit Thailand. Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk nemen gezamenlijk circa 90% van de totale EU invoer voor rekening. De conclusie is dat de CBS/PVE statistieken geen volledig beeld geven van de invoer van bevroren kuikenvlees voor wat betreft de derde landen. Brazilië, en in mindere mate Thailand, zijn belangrijke herkomstlanden van kuikenvlees met als bestemming Nederland.

5.3 Standpunten in de sector

Om een beeld te krijgen van de standpunten die in de pluimveesector leven rondom herkomst-aanduiding zijn interviews gehouden. Een overzicht hiervan is in bijlage 1 weergegeven.

5.3.1 Huidige situatie

Kwaliteits- en registratiesystemen

In de pluimveevleessector worden meerdere kwaliteitssystemen toegepast. Een groot deel van de bedrijven (circa 90%) in de productiekolom is deelnemer aan het IKB-systeem van het Productschap Pluimvee en Eieren. Het IKB-systeem (integrale keten beheersing) is ontwikkeld om garanties te kunnen geven over de kwaliteit, herkomst en manier van produceren. IKB-producten komen van bedrijven die regelmatig gecontroleerd worden door onafhankelijke controle instanties. Bij IKB-kip hebben de voorwaarden onder andere betrekking op het vastleggen van informatie en het doorgeven en/of terugkoppelen van deze informatie naar andere schakels in de kolom. Verder moet aan allerlei hygiëne-eisen worden voldaan en worden de kippen in de slachterij op een aantal kwaliteitsgebreken gecontroleerd. Momenteel wordt er gewerkt aan een vernieuwd IKB-systeem, waarbij meer overeenstemming wordt gezocht met vergelijkbare kwaliteitssystemen uit de omringende landen (het Duitse Q-S, het Engelse ACP, het Belgische Belplume en ook Eurep-GAP). Het uiteindelijke doel is om met de omringende landen te werken aan de afzet van kwalitatief hoogwaardig vers pluimveevlees in

West-Europa. Op deze wijze kan Europa zich onderscheiden van de overige productielanden, die mogelijk hun producten op een lager kwaliteitsniveau gaan afzetten (www.pve.nl). In het kader van dit onderzoek is het belangrijk te signaleren dat binnen het IKB-systeem informatie van de vleeskuikenhouder wordt overgedragen aan de slachterij. Dit betekent dat de slachterij op het moment van het slachten van de vleeskuikens alle relevante informatie heeft van de dieren. Deze informatie heeft betrekking op de gezondheid van de dieren, salmonella status, maar ook op herkomst. Elk bedrijf heeft een UBN (uniek bedrijfsnummer) en hiermee is ook het herkomstland bekend. Bijna alle slachterijen in Nederland hebben aanvoer van buitenlandse vleeskuikens. De informatiestroom van de buitenlandse vleeskuikenbedrijven is vergelijkbaar met die van de Nederlandse bedrijven. Ook de Belgische en Duitse vleeskuikenbedrijven zijn bijna allemaal deelnemer aan het IKB-systeem, leveren informatie in het kader van het actieplan Salmonella en Campylobacter 2000+ en het herkomstland wordt geregistreerd in de databank van de slachterij. Van vrijwel alle vleeskuikens die in Nederland geslacht worden is de herkomst dus bekend.

Naast de vrijwillige deelname aan het IKB-systeem zijn de verschillende schakels in de pluimveevleeskolom verplicht om deel te nemen aan PPE actieplan salmonella en campylobacter 2000+. Via het actieplan moet elke schakel de ingaande en uitgaande stroom dieren monitoren op salmonella en campylobacter. Tevens kent het actieplan een pakket aan maatregelen om te komen tot vermindering van het besmettingsniveau met genoemde bacteriën.

Tenslotte moet vermeld worden dat de PVE in de pluimveesector verantwoordelijk zijn voor de identificatie en registratie (I&R) van dieren en bedrijven. Hiervoor wordt het koppel Informatiesysteem Pluimvee (KIP) als databank gebruikt. De bedrijven zijn verplicht om elk transport van levende pluimvee te melden. Deze informatie is relevant voor het uitvoeren van diergezondheidsprogramma's, dierziektenbestrijding, IKB en controles. De transportbewegingen van vleeskuikenhouder naar slachterij worden echter niet opgenomen in het KIP-systeem.

Huidige situatie herkomstaanduiding

In de interviews is gevraagd wat op dit moment de herkomstaanduiding is op de producten die geproduceerd worden. Hierbij is het belangrijk de respondenten in te delen in groepen: slachterijen, slachterijen die zelf opdelen, uitsnijderijen en handelaren.

De slachterijen die producten leveren aan uitsnijderijen geven aan dat op elke krat, doos of container met vlees een etiket staat met daarop de vermelding EG, NL en het nummer van de slachterij. Tevens wordt een barcode of nummer toegevoegd waarmee de historie van het product achterhaald kan worden. Al deze informatie is opgeslagen in een databank en heeft betrekking op alle schakels in de keten: ouderdieren, broederij, houderij en slachtproces. Bij een eventuele 'recall' zijn de productiebedrijven hiermee snel te achterhalen. Ook het herkomstland van de kuikens is hiermee bekend. Deze informatie wordt overigens maar voor een deel meegeleverd aan de uitsnijderij. Enerzijds uit kostenbesparing en anderszijds omdat er niet om gevraagd wordt. Zoals gesteld is het voor de uitsnijderij vooral bij een eventuele 'recall' van belang dat al deze informatie snel geleverd kan worden door de slachterij.

Er is gesproken met medewerkers van slachterijen die op dezelfde locatie uitsnijden en verpakken. Voor deze bedrijven is het eindproduct verpakt pluimveevlees. Er is één respondent die meldt dat er één klant (lees: supermarktketen) het herkomstland expliciet vermeld wil hebben op het etiket. In alle andere gevallen wordt het herkomstland op dit moment niet ver-

meld op het etiket. Eén van de slachterijen geeft aan dat men tegen vermelding van herkomstland is en dat men de voorkeur geeft aan bijvoorbeeld Benelux of Europa. De verkoopmanagers van die slachterij zijn van mening dat op landen niveau denken niet past in een globaliserende vleesmarkt. De andere slachterijen hebben geen bezwaren tegen het vermelden van het land van herkomst op het etiket. De klant is koning en in de situatie dat er gevraagd wordt naar deze informatie kan dit vermeld worden op het etiket. Ook de onder-vraagde uitsnijderijen geven aan dat op dit moment het land van herkomst niet op het product vermeld wordt. De reden hiervan is dat de klanten er niet om vragen en tevens wordt gemeld dat er vaak geen ruimte meer is op het etiket. Desgevraagd geven de uitsnijderijen echter aan dat het technisch geen probleem zou zijn om het herkomstland op het etiket te vermelden. De apparatuur is aanwezig en kan hiervoor aangepast worden.

Enkele slachterijen en uitsnijderijen geven aan dat de verplichte vermelding van het EG-nummer van de slachterij of uitsnijderij de consument nu eigenlijk ook al informatie geeft in welk land het vlees verpakt is. Ze vragen zich af of de consument dat ziet en of de consument het zal opvallen als ook het land van herkomst op de verpakking wordt vermeld. Vanuit de NEPLUVI wordt dit echter genuanceerd. De toevoeging van het EG-nummer heeft uitsluitend betrekking op het land waar de laatste bewerking heeft plaats gevonden. Als vlees van buiten de EU in Nederland gekruid of gemarineerd wordt dan komt het EU-nummer en landcode van de Nederlandse verwerker op het etiket. Een dergelijke herkomstaanduiding heeft slechts een beperkte waarde. De kwaliteit van het product en informatie over de houderij-omstandigheden en slachtproces zijn gerelateerd aan het herkomstland. Ingeval van import uit derde landen moet deze herkomst vermeld worden op het etiket.

Uit de interviews blijkt tevens dat in de business-to-business relaties altijd bekend is waar het vlees vandaan komt. Zowel supermarkten als uitsnijderijen willen weten in welk land de dieren zijn grootgebracht. In de internationale handel is het al gebruikelijk op iedere verpakking het land van herkomst te zetten, dus de handelsorganisaties zijn er wel mee bekend. In de business-to-business markt waarin zij de producten afzetten is het ook gebruikelijk om het land van herkomst en soms zelfs de slachterijlocatie van herkomst te melden aan een klant bij de verkoop van het product. Met name in die markt hebben klanten voorkeuren voor producten uit een bepaald land of regio die ingegeven zijn door prijstechnische redenen, het veterinaire beleid, hygiënische omstandigheden of productspecifieke kenmerken. In de internationale markt wordt er dus een duidelijke relatie gelegd tussen kwaliteit van het pluimveevlees en het land van herkomst.

5.3.2 Herkomstaanduiding

Bij herkomstaanduiding zou gekozen kunnen worden voor een Europees of een nationaal etiket. De respondenten van de verschillende schakels is gevraagd naar hun mening of voorkeur aangaande beide varianten. Bijlage 1 geeft een overzicht van de respondenten.

Europese herkomst

De NEPLUVI is voorstander van een herkomstaanduiding op Europees niveau. Dit betekent dus een duidelijke vermelding op de consumentenverpakking van het pluimveevlees. Deze vermelding gaat verder dan de huidige weergave van het land waar de laatste bewerking is uitgevoerd (zie paragraaf 5.3.1). In de door NEPLUVI gewenste situatie wordt op de aangegeven of de vleeskuikens in de EU of buiten de EU gehouden zijn.

De meeste respondenten geven aan dat de toegevoegde waarde van een EU-etiket beperkt is. De EU is zo groot en divers dat deze vermelding geen meerwaarde heeft. De respondenten geven aan dat herkomstaanduiding met EU voor de Nederlandse sector geen marktaandeel zal kosten. Bij invoering in alle EU-landen kan het op de markten die nu een nationaal product prefereren misschien de positie versterken.

Bij de interpretatie van de antwoorden moet rekening gehouden worden met het feit dat de interviews zijn afgenomen vlak na het Nederlands 'nee' tegen de Europese grondwet. Bijna alle respondenten maakten in dit kader opmerkingen en de actualiteit heeft invloed gehad op de antwoorden. De algemene stemming in de media was op dat moment dat Europa te groot is geworden en dat Europa de consument niets zegt. Veelvuldig werd het argument genoemd dat de aanduiding EU te algemeen is en nietszeggend voor de consument. Vooral voor pluimveevlees zou er een groot kwaliteitsverschil zijn tussen Noordwest-Europa, Zuid-Europa en Oost-Europa. Als al die kwaliteiten met één label in de supermarkt zouden komen te liggen, zou dat eerder ontkrachtend of neutraal uitwerken dan versterkend. Volgens de respondenten is herkomstaanduiding alleen zinvol als het een 'versterkend effect' heeft.

Tegelijkertijd wordt uitgesproken dat men betwijfelt of andere Europese landen akkoord zullen gaan met een EU-etiket. Een bijkomende consequentie kan zijn dat ook de invoer van derde landen niet nationaal maar op basis van het continent een herkomst aanduiding krijgt. Dus invoer uit Brazilië krijgt dan een bijvoorbeeld de herkomstaanduiding Zuid Amerika. Dit terwijl nu al gebruikelijk is om in de internationale handel het land van herkomst te vermelden. Kortom, de respondenten voorzien nog een lange discussie om te komen tot een EU-herkomstvermelding.

Nationale herkomst

Veel respondenten geven aan er op dit moment vanuit de consument geen vraag is naar herkomstaanduiding op nationaal niveau. Andere aankoopfactoren zijn belangrijker zijn dan het herkomstland. Het grote merendeel van de consumenten zal het helemaal niet opvallen als het land van herkomst op etiket vermeld wordt. Dit zal natuurlijk ook afhangen van de specificaties van de vermelding. Bij een vermelding in kleine letters op het onderetiket van de verpakking zal de reactie in elk geval minimaal zijn, terwijl een gekleurd vlaggetje meer aandacht zal krijgen.

Eén enkele slachterij en één van de ondervraagde uitsnijderijen zijn wel positief over het vermelden van het land van herkomst. Zij zijn van mening dat Nederlands pluimveevlees in de landen waarin zij afzetten een goede naam heeft en verwachten dus zeker geen negatieve marktconsequenties. Ze denken dat een labelling met een Oost-Europees land of met Brazilië of Thailand door de consument negatief beoordeeld zal worden. Men verwacht dat dit de vraag naar een Nederlands product zal stimuleren. Kortom, zij denken dat de vraag naar

Nederlands vers pluimveevlees in de West-Europese markt zal stijgen en dat ze weer marktaandeel zullen terugwinnen in de verwerkende industrie als alle producten met pluimveevlees verplicht worden geëtiketteerd met land van herkomst van het vlees.

De bedrijven die ook Nederlandse supermarkten beleveren vanuit een buitenlandse locatie en slachterijen die voor een belangrijk deel Duitse vleeskuikens slachten reageren heel expliciet. Zij denken dat de nationale herkomstaanduiding geen negatieve consequenties zal hebben. Daarbij geven ze aan dat een eventuele nationale herkomstaanduiding beperkt moet blijven tot vermelding van het land waar de dieren geslacht worden. Kuikens die in Nederland geslacht worden komen altijd uit de directe omgeving. Met andere woorden in Nederland geslachte dieren komen uit Nederland, Duitsland of België en de aanvoerafstand is bijna altijd minder dan 200 km. Regelgeving, kwaliteit en kostenaspecten spelen hierbij een rol.

Informatie op het etiket

Tevens is de vraag gesteld hoe gedetailleerd een eventuele vermelding van herkomst moet plaatsvinden. Bij herkomstaanduiding van rundvlees wordt op vier niveaus de herkomst vermeld: land van geboorte, houden, slacht en uitsnijden. Ook voor pluimveevlees bestaat de keuze voor vermelding van land van geboorte, houden en slachten of allerlei combinaties hiervan. In de interviews waren de antwoorden hierop niet eenduidig. Geen van de partijen in de productiekolom kiest voor vermelding van herkomst op alle drie de niveaus, inclusief land waar de kuikens geboren zijn. Ongeveer de helft van de respondenten vindt dat volstaan kan worden met de vermelding van het land van houden en slachten. Anderen vinden een vermelding van het land waar de kuikens gehouden zijn voldoende. In beide groepen zijn alle ketenschakels vertegenwoordigd. Tot slot geven enkele slachterijen en uitsnijderijen aan dat herkomstaanduiding beperkt moet blijven tot de slachtfase. Vermelding van het land van houderij maakt de regelgeving onnodig ingewikkeld en duur. Illustratief is een voorbeeld van een etiket zoals aangetroffen in een Nederlands filiaal van de Duitse winkelketen Lidl. Op dit etiket wordt achtereenvolgens de herkomst van de ouderdieren, afkomst, gefokt, voer en geslacht vermeld. Het resultaat is een vijfmaal D-etiket waarmee wordt aangegeven dat alle activiteiten in de verschillende schakels in Duitsland hebben plaatsgevonden.



Figuur 5.6 Voorbeeld van herkomstaanduiding door een Duits bedrijf op verse kipdelen verkocht in een Nederlands Lidl-filiaal

5.3.3 Kosten

Op basis van informatie uit de sector kan verondersteld worden dat van nagenoeg alle vleeskuikens die worden aangevoerd bij de Nederlandse slachterijen het land van herkomst bekend is. De afstand waarover levende kuikens worden aangevoerd bij Nederlandse slachterijen blijft binnen de 200 km. Ook de uitsnijderijen geven aan dat men bekend is met het herkomstland van het aangevoerde pluimveevlees. Volgens de respondenten zal de invoering van een EU-etiket nauwelijks extra kosten geven.

De extra kosten bij nationale herkomstaanduiding zijn afhankelijk van de mate van detail. Indien uitsluitend het land van herkomst van de slachterij vermeld wordt zullen de kosten laag blijven. Deze kosten hebben uitsluitend betrekking het invoeren van gegevens, aanpassing van computersoftware en (eenmalige) aanpassing van etiketteermachines.

Als ook het land waar de dieren gehouden zijn vermeld wordt zullen de kosten in de slachterij en uitsnijderij toenemen. In de praktijk is bij slachterijen die zelf uitsnijden en verpakken een 'omsteltijd nodig' als er een koppel dieren uit een ander land wordt geslacht of uitgesneden. Er wordt nu al logistiek geslacht en uitgesneden op salmonella. Als dan ook nog logistiek geslacht moet worden naar land van herkomst geeft dat extra kosten. Ook uitsnijderijen melden dat een nationaal etiket tot duidelijk hogere kosten zal leiden. Logistieke stromen moeten apart gehouden worden en men zal 'batchgewijs' moeten gaan werken. De schattingen van de extra kosten lopen uiteen van minder dan een cent per kilogram tot 5 cent per kilogram. Een uitsnijderij, die momenteel aanvoer heeft van Nederlandse slachterijen, geeft aan dat de kosten in hun bedrijf extra kosten zullen oplopen tot 10 à 15 cent per kilogram product. Omdat elke slachterij een deel van hun kuikens uit het buitenland haalt is het volgens deze respondent bijna onmogelijk op het niveau van houderij partijen apart te houden en het herkomstland van de kuikens op de consumentenverpakking te vermelden.

Geconcludeerd kan worden dat vooral de bedrijven die alleen dieren of vlees uit Nederland slachten of verwerken, de kosten relatief laag schatten. De slachterijen en uitsnijderijen die uit meerdere landen dieren of vlees betrekken schatten de kosten hoger in. Zij geven aan dat het land van herkomst dan ook per batch ingevoerd moet worden en dat de kosten dan fors kunnen oplopen. Alle respondenten geven aan dat in een markt met concurrentie op prijs, de mogelijkheid om eventuele extra kosten door te berekenen beperkt zijn.

Vorm van herkomstaanduiding

Bij de discussie over de kosten is de vorm van herkomstaanduiding van belang. Er is de respondenten dan ook gevraagd naar de vorm waarin het land van herkomst vermeld moet worden. Het land van herkomst printen in letters op het etiket is de goedkoopste oplossing. Omdat er op het bovenetiket veelal geen ruimte is kan vermelding op het onderetiket overwogen worden. Bij rundvlees wordt momenteel het land van geboorte, houden, slachten en uitsnijden op het bovenetiket vermeld. Hierbij wordt het land voluit vermeld (zie figuur 2.1). Bij het stempelen van eieren wordt verstaan met de vermelding van de verkorte landencode (bijvoorbeeld NL voor Nederland, zie figuur 3.2). Vanuit Frankrijk en Italië (zie figuur 5.7) zijn er voorbeelden waarbij een vlaggetje in kleur op het etiket staat. Momenteel is het printen van zwarte letter op een etiket een standaard functionaliteit van elke etiketteermachine. Een of meer vlaggetjes printen is een relatief dure oplossing. De respondenten geven aan dat opdruk-

ken in kleur voor de huidige etiketteermachines veelal niet mogelijk is. Tegelijkertijd geven de respondenten dat een aanduiding via gekleurde vlaggetjes duidelijker en meer herkenbaar is voor de consument. Bij een keuze voor deze variant zou dit algemeen moeten worden ingevoerd waardoor de kosten kunnen worden doorberekend aan de consument.



Figuur 5.7 Etiket van vers pluimveevlees verkocht in een Italiaanse supermarkt

5.4 Ervaringen en standpunten van supermarkten

Van de drie geïnterviewde retailers geven er twee aan dat het land van herkomst nu al op de verpakking staat bij pluimveevlees. Hiervoor is gekozen omdat men openheid wil geven naar de consument waar het product vandaan komt en omdat men vermoedt dat herkomst uit Nederland, België of Duitsland bij de consumenten geen negatieve associaties oproept als het gaat om pluimveevlees. Toch geldt bij beide retailers dat ze niet voor alle vleessoorten kiezen voor herkomstaanduiding; ze kiezen bewust per product of ze het land van herkomst wel en niet vermelden. Zo vermeldt één van de twee retailers niet dat (een deel van) het varkensvlees uit Duitsland komt en een ander vermeldt niet dat een deel van het rundvlees van buiten Europa komt. De enige retailer die nog helemaal niet vermeldt waar het vlees vandaan komt, staat er ook niet echt positief tegenover. Dit is hoofdzakelijk ingegeven door het vermoeden dat dit extra kosten met zich mee zou brengen, die niet terug te verdienen zijn.

Over het algemeen hebben de retailers er geen problemen mee om het land van herkomst op het product te zetten. Ze geven aan dat ze open willen zijn naar de consument. Hierbij moet wel worden aangemerkt dat alle ondervraagde supermarkten pluimveevlees betrekken uit Nederland, België of Duitsland. De respondenten verwachten dat met name de supermarkten die vlees uit Oost-Europa of uit derde landen betrekken meer problemen zullen hebben met het vermelden van het land van herkomst op consumentenverpakkingen. Bovendien zijn ze van mening dat dit beter Europees geregeld kan worden dan op nationaal niveau. Anders heeft ieder land weer z'n eigen methodiek en daar zijn ze geen voorstander van.

De supermarkten verwachten niet dat het vermelden van Nederlands pluimveevlees op de verpakking enig effect zal hebben op de vraag. Puur afgaande op wat ze zelf inkopen verwachten ze dus geen effecten; ook niet als het vlees uit België of Duitsland komt. Bovendien is het nog maar de vraag of de consument de vermelding van het land van herkomst op de verpakking opmerkt. Zeker als de herkomst in kleine letters op het onderetiket wordt vermeld zal de attentiewaarde zeer laag zijn. De ervaring van de retailers is namelijk dat de consumenten de vermeldingen op het onderetiket (met alle ingrediënten) niet bekijken.

Ten slotte is gevraagd hoe gedetailleerd men de herkomstaanduiding vermelden wil. Er is één supermarktorganisatie die kiest voor de uitgebreide opzet met land van geboorte, hou-

den en slachten. De beide andere supermarktorganisaties geven de voorkeur aan een minder uitgebreide opzet.

5.5 Discussie en conclusies

De Nederlandse pluimveevleessector is sterk internationaal georiënteerd. Slachterijen exporteren een belangrijk deel van het geslachte product. De export van verse kip en kipdelen is vooral gericht op de omringende landen. De export van bevroren pluimveevlees is gericht op bestemmingen binnen de EU, maar ook voor een belangrijk deel op landen in Oost-Europa en Afrika. Naar de bestemmingen buiten de EU worden vooral poten en vleugels geëxporteerd. In de discussie rondom herkomstaanduiding op het etiket zijn vooral de afzetbestemmingen van vers Nederlands pluimveevlees relevant. Uit de statistieken blijkt dat de export van vers pluimveevlees vooral gericht is op Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Bij nationale herkomstaanduiding is het dus belangrijk om te weten hoe de inkopers en consumenten in deze landen hierop zullen reageren. In beide landen zijn ontwikkelingen gaande die gericht zijn op een voorkeur voor nationaal product, hetgeen ook door overheid en bedrijven gecommuniceerd en gepromoot wordt naar de consument (zie hoofdstuk 6).

Uit de interviews komt naar voren dat in de slachterijen en uitsnijderijen gewerkt wordt met 'registratiesystemen' waarbij de traceerbaarheid van producten gegarandeerd is. Van het eindproduct is de herkomst bekend (houderij en slacht). Deze systemen zijn de laatste jaren door de bedrijven ingevoerd mede naar aanleiding van de 'dioxinecrisis' in België. Ook eisen en wensen van supermarktketens dwingen om in het geval van problemen met een product snel en accuraat de herkomst te kunnen herleiden. De recent ingevoerde 'General Food Law' met de eis tot terugkoppeling tot de voorgaande schakel heeft het belang van informatieverzameling verder versterkt. In concreto betekent dit dat de informatie over de herkomst van dieren en vlees bekend is.

Een EU-etiket heeft weinig tot geen gevolgen. De extra kosten blijven laag omdat alle aanvoer van dieren uit Nederland en de omringende landen komt. Een groot aantal respondenten geeft aan dat een EU-etiket weinig tot niets toevoegt aan de bestaande informatie. Het is een te ruime term, zeker na de toetreding van de tien nieuwe lidstaten. Pluimveevlees uit Polen, Spanje, Zweden of Nederland krijgt dezelfde EU-herkomstaanduiding op het etiket. Daarbij komt dat op het huidige etiket ook al EG, landencode (voor Nederland NL) en een nummer van slachterij of uitsnijderij vermeld wordt. Deze informatie heeft echter uitsluitend betrekking op het bedrijf en land waar de laatste bewerking op het vlees is uitgevoerd. Ook bij een eenvoudige bewerking als marineren of kruiden van vlees van buiten de EU krijgt het vlees een EU-vermelding.

Een nationale herkomstaanduiding geeft duidelijk hogere kosten. Zeker in het geval gekozen wordt voor een vrij gedetailleerde aanduiding met het land waar de dieren gehouden en waar de dieren geslacht zijn. Levende kuikens die bij de Nederlandse slachterijen worden aangevoerd zijn voor 10 tot 15% afkomstig uit België en vooral Duitsland. Slachterijen en uitsnijderijen zullen het vlees van deze koppels dan apart moeten gaan verwerken. Vooral voor de uitsnijderijen kunnen de kosten bij vermelding van het land waar de dieren gehouden zijn fors oplopen als tussen batches 'leeggedraaid' moet worden. Er worden bedragen genoemd tot 10 à 15 cent per kilogram product.

Via de haven van Rotterdam wordt pluimveevlees uit derde landen (Brazilië en Thailand) ingevoerd. Dit vlees vindt via Nederlandse handelaren een bestemming in Europa. Uit LEI onderzoek blijkt dat dit vlees *niet* in de Nederlandse supermarkten terecht komt. Handelaren geven aan dat pluimveevlees uit derde landen wordt afgezet in de verwerkende industrie en de 'foodservice' (horeca, instellingen). Uit de statistieken blijkt niet welk deel van deze invoer direct wordt doorgevoerd naar andere EU landen. Wel is bekend dat er pluimveevlees uit derde landen in Nederlands 'getumbled' wordt en vervolgens als Nederlands vlees naar onder andere het Verenigd Koninkrijk wordt geëxporteerd. Bij een herkomstaanduiding op basis van gehouden en/of geslacht zal dit vlees in de toekomst geen EU-etiket meer krijgen.

6. Etikettering in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk

6.1 Inleiding

Voor de Nederlandse intensieve veehouderij zijn Duitsland en het Verenigd Koninkrijk (VK) zeer belangrijke handelspartners. Voor eieren is het aandeel van Duitsland in de export bijna 80%. Voor rundvlees is naast Duitsland (22%) en het VK (9%) ook Frankrijk een belangrijke exportbestemming met een aandeel van 22%. Voor varkensvlees is het aandeel Duitsland (25%) en het VK (10%), terwijl ook de afzet naar Italië met 22% belangrijk is. Voor pluimveevlees is het aandeel Duitsland en VK gelijk aan 30 en 20%. In dit hoofdstuk wordt op basis van literatuur en informatie verstrekt door de Landbouwraden een overzicht gegeven van de stand van zaken in Duitsland en het VK met betrekking tot etikettering.

6.2 Duitsland

Duitsland staat bekend als land van de prijsvechters onder de supermarkten. Tegelijkertijd zijn ook andere ontwikkelingen te signaleren. In 1995 wordt al opgemerkt dat op het niveau van Bundesländer voedselproducten uit de eigen streek met succes aan de consumenten gepresenteerd worden als gezonder en verser (Bos et al., 1995) en dit is ook in het vleesassortiment te zien.

Het kwaliteitssysteem *Qualität und Sicherheit* (Q&S) is in 2002 in het leven geroepen. QS is een initiatief van het bedrijfsleven, een vrijwillig systeem (bovenwettelijk) en is qua inhoud vergelijkbaar met het Nederlandse IKB. Een verschil is onder andere dat QS op meer producten betrekking heeft, dan alleen varkens- en pluimveevlees. Het QS-systeem is gestart voor vlees en vleesproducten en zal in de toekomst ook voor andere voedingsmiddelen omgezet worden. QS is volgens de ontwerpers een algeheel omvattend concept wat staat voor een betrouwbaar proces en verzekering van herkomst (CMA, z.j.). QS houdt in het kort in (Goddijn en Backus, 2004 en www.q-s.info):

- het QS-systeem streeft voedselveiligheid na;
- aan het QS-systeem nemen alle schakels van de kolom deel;
- QS is een transparant, open en dynamisch systeem;
- er is een curatorium waarin partijen uit alle geledingen deelnemen.

De CMA (Centrale Marketing Gesellschaft) geeft het recht op gebruik van het QS-label uitsluitend aan bedrijven die lid zijn van het QS-systeem en zich conform de QS-eisen gedragen. De deelnemende bedrijven voeren eigen controles uit, welke vervolgens door onafhankelijke controleorganisaties worden gecontroleerd. De website van QS geeft aan dat QS open is voor systeempartners uit EU en derde landen. Dat wil zeggen dat als een bedrijf aan de door QS gestelde criteria voldoet, dit bedrijf wordt toegelaten tot het QS-systeem. Gelijktijdig zet QS zich in voor harmonisering van de verschillende systemen in Europa. Met

deze harmonisering wordt bereikt dat er een gemeenschappelijke markt komt met grensoverschrijdend verkeer van producten, welke niet door de meest uiteenlopende kwaliteitssystemen geblokkeerd wordt (www.q-s.info). In tabel 6.1 is opgenomen hoeveel partners tot nu toe zijn aangesloten bij QS. Als voorbeeld wordt door QS aangegeven dat momenteel dagelijks 120.000 varkens volgens QS-criteria worden geslacht. In Duitsland worden in totaal per dag circa 160.000¹ varkens geslacht, wat betekent dat QS 75% van de productie heeft. Aangezien QS net als IKB een ketensysteem is, en 75% van alle slachtvarkens QS-geproduceerd is, zullen de grote mengvoerbedrijven en vleesbedrijven grotendeels meedoen in het QS-systeem.

Tabel 6.1 Aantal deelnemers aan het QS-systeem per schakel in de vleeskolom

Schakel	QS-systeempartner
Diervoeder (enkelvoudige voeders)	368
Diervoeder (mengvoeders)	521
Landbouwbedrijven	47.912 (80 tussenpersonen)
Slachting, uitbenen	308
Verwerking	200
Vleesgroothandel	23
Detailhandel	9.933 (28 tussenpersonen)
Totaal	59.265

De CMA geeft aan dat openlijke herkomstaanduiding waaraan een consument kan herkennen in welk land het gevogelte is geboren, gemest en geslacht, nog vrijwillig is. De CMA stelt dat het pluimvee bedrijfsleven door het D/D/D-herkomstsymbool transparantie biedt aan de consument. De Duitse pluimveebedrijven willen met de openlijke herkomstaanduiding eenduidige consumenteninformatie bieden: 'Middels de herkomstaanduiding D/D/D - wat staat voor geboorte, opfok en slachten van pluimvee in Duitsland - biedt zij een heldere hulp bij het aankopen van pluimvee' (CMA, z.j).

Herkomstsymbolen ('Herkunftszeichen') wijzen op de nationale, regionale en/of lokale oorsprong. Levensmiddelen die het *CMA-Gütezeichen* (kwaliteitskenmerk/-aanduiding) dragen - merkkwaliteit uit Duitse deelstaten welke voortdurend onafhankelijk gecontroleerd worden -, beloven dat de landbouwgrondstoffen gegarandeerd uit Duitsland komen. Zo moet er ook op vis-, vlees, melk en melkproducten een 'geschikt voor consumptie'-stempel staan welke garandeert dat de producent volgens de EU-hygiënestandaarden werkt. Indien boven de ovale stempel een 'D' staat is het product voor het laatst in Duitsland bewerkt. Echter dit hoeft niet onvoorwaardelijk met de herkomst van de grondstoffen overeen te stemmen (Verbraucherzentrale, 2001).

Een oplossing voor de tot nu toe niet duidelijke herkomstaanduidingen bieden de 'geschützte geografische Angaben' (g.g.A.). Deze aanduiding geeft aan in welk gebied een product geproduceerd/geteeld is en/of verwerkt en/of vervaardigd/gefabriceerd is. Dit moet

¹ In 2003 bedroeg de bruto eigen productie aan slachtvarkens en biggen circa 40 miljoen. Bij 250 slachtdagen per jaar worden er in Duitsland dus circa 160.000 varkens per week geslacht. Naar verwachting is de professionele productie geheel QS en de kleinschalige lokale productie slechts heel beperkt QS.

steeds bij de EU worden aangevraagd en worden geregistreerd. Voorbeelden van g.g.A. beschermde producten zijn 'Lübecker Marzipan', 'Nürnberger Lebkuchen' of 'Aachener Printen'.

De Consumentenbond gaat uit van een zo volledig mogelijke informatieverschaffing richting consument: hoe meer gerichte, specifieke informatie over de herkomst van het product op het etiket staat, hoe beter. Nog beter vindt de Consumentenbond de 'geschützte Ursprungsbezeichnungen' (g.U.). Hierbij moeten de levensmiddelen in het betreffende gebied geproduceerd/geteeld *en* verwerkt *en* vervaardigd/gefabriceerd zijn.

Het Duitse Ministerie BMVEL (Ministerie van Consumentenbescherming, Voeding en Landbouw) schrijft ook over informatie voor consumenten ('Verbraucheraufklärung') en ook de 'Etikettierungs-Richtlinie 2000/13/EG' van de EU, maar dat gaat met name over de ingrediënten in producten, en niet zozeer over de vraag van herkomst.

In Duitsland is *BMVEL* verantwoordelijk voor de vergunning en controle van etiketteringsystemen alsook de accreditering van neutrale private controleorganisaties. Voor rundvlees (*Rindfleischetikettierungs-Gesetz*) is een etiket voorgeschreven waarop de volgende informatie staat:

- herkomstinformatie (waar geboren, waar gemest en waar geslacht);
- informatie over het uitsnijden (plaats waar is uitgesneden en deelstuk);
- categorie (kalf, jonge stier, vaars, (melk)koe, stier, os);
- ras, houderij- en voereigenschappen (bijvoorbeeld gemest in de weide);
- kwaliteitsvleesprogramma's of bepaalde kwaliteitseigenschappen (bijvoorbeeld minstens 14 dagen gerijpt).

De detailhandelsorganisatie Edeka Nord biedt alleen dieren (runderen, kalf, lammeren, varkens en pluimvee) voor de consumptie aan bij vleesverwerkende bedrijven die voor 100% afkomstig zijn uit Duitsland. Ze worden in Duitsland geboren, gemest, geslacht, uitgebeend en verder verwerkt en ook in Duitsland op de markt gebracht. Dit is het zogenaamde DDDD-vlees. De Edeka-groep heeft een landelijk huismerk 'Gutfleisch', dat landelijke kwaliteitseisen kent en regionaal wordt ingevuld. Edeka Nord biedt op het Gutfleisch etiket informatie om het vlees tot op boerderijniveau en het adres van de mester terug te herleiden. Het vlees komt van de eigen productiebedrijven in de regio. Dieren worden hier individueel geslacht. De website van Edeka Nord geeft aan dat al sinds 1993 geen diermeel wordt gebruikt in het voer en dat DNA testen bij alle runderen plaats vindt, om extra zekerheid te bieden. Edeka Süd-West biedt overigens ook varkensvlees aan onder DDDD-vermelding.

6.3 Verenigd Koninkrijk

De trend in het Verenigd Koninkrijk is 'Buy British', een ontwikkeling die ingezet is na een aantal voedselschandalen (BSE). Door de National Farmers Union (NFU) zijn in 1999 de 'British Farm Standards' in het leven geroepen. Hiermee beoogt men tegemoet te komen aan de wens van Britse consumenten ten aanzien van een goed herkenbaar symbool waaruit blijkt dat het voedsel gegarandeerd volgens 'onafhankelijk gecontroleerde standaarden' geprodu-

ceerd is. De standaarden¹ hebben betrekking op aspecten als de zorg voor het landschap, hygiëne op bedrijven, voedselveiligheid, het voer dat dieren krijgen en dierenwelzijn. Het symbool van deze Britse standaarden is een kleine rode tractor, en staat daarom bekend als de *Little Red Tractor*. Tesco en andere grote supermarktketens in het Verenigd Koninkrijk hebben zich gecommitteerd aan dit NFU-tractor-logo, om zo de Britse boer te ondersteunen. Het symbool staat voor producten van Britse bodem, *Buy British* is namelijk een belangrijk aankoopargument en speelt een rol bij grootwinkelbedrijven. Sommige grootwinkelbedrijven gaan daarin verder dan anderen (Goddijn en Backus, 2004). Sinds 5 april 2005 bevat het systeem een nieuw logo met daarop de woorden 'Assured Food Standards' in plaats van 'British Farm Standards'. Daarnaast is er ook een nationale vlag te zien op het logo - wanneer van toepassing - om consumenten te vertellen dat het voedsel in de VK geproduceerd, verwerkt en verpakt is. Het gebruik van een logo van een systeem op voedselproducten hoeft niet perse te betekenen dat het product of de gebruikte ingrediënten Brits zijn. Vanwege Europese concurrentieregels mogen kwaliteitsmerken niet worden beperkt voor gebruik op Britse producten alleen. Dit betekent dat het Little Red Tractor-symbool kan worden gebruikt op producten afkomstig uit andere landen, als die producten aan de gestelde standaarden van het systeem voldoen. Op de websites van de supermarktketens heet 'Buy British' 'buy local', wat minder nationalistisch overkomt, maar het Little Red Tractor-label wordt door Sainsbury alleen toegepast op voedsel van Britse oorsprong.

De Britse *Food Standard Agency* probeert de Europese regels met betrekking tot labels voor voedsel te veranderen zodat de 'country of origin' voor een breder pakket van voedselproducten geldt. Het agentschap wil ook dat er duidelijke regels komen voor het gebruik van de termen als 'produce of'. Echter, het veranderen van regels zal enige tijd vergen en daarom moedigt het agentschap ondertussen de verwerkende bedrijven en retailers aan om deze informatie vrijwillig te verschaffen.

Anno 2005 geeft de NFU aan dat zij bereid is te kijken naar de mogelijkheden van uitbereiding van de 'Little Red Tractor' met een 'Green Trailer'. Met deze Green Trailer wil de NFU de natuur- en milieu-inspanningen van de Britse boeren beter tot hun recht komen. In het kader van het hervormde Europese landbouwbeleid moeten Britse boeren namelijk inspanningen plegen om te voldoen aan de eisen van 'cross-compliance' en daarnaast moeten Britse boeren inspanningen leveren om aan de eisen te voldoen van deelneming aan het nieuwe landbouw-milieubeleid (door middel van het nieuwe 'Entry Level Scheme' (Goddijn, 2004).

Belangrijke voorwaarden die de NFU stelt aan de uitbreiding van de 'Little Red Tractor' met een 'Green Trailer' zijn dat het voor boeren geen extra kosten en geen extra inspecties met zich meebrengt. Een doelmatige oplossing zou kunnen zijn, aldus de NFU, om een verbinding te maken tussen dit aldus aangepaste merk en het zogenaamde LEAF-etiket ('Linking Envi-

¹ De *Assured Food Standards* (AFS) stelt de set van productiestandaards vast waaraan het product moet voldoen. AFS werkt met een aantal verschillende *assurance schemes* die opereren in de verschillende sectoren. AFS wordt geleid door een bestuur dat bestaat uit een vertegenwoordiging van een aantal onafhankelijke bestuurders, die uit de detailhandel en voedingsmiddelenindustrie komen. Daarnaast zitten er in het bestuur vertegenwoordigers van de academische wereld, de consumenten en het milieu. Ook de *Royal Society for the Protection of Birds* (RSPB) maakt deel uit van het AFS bestuur (www.littleredtractor.org.uk).

ronment and Farming).¹

Harde kritiek op dit voornemen voor uitbereiding komt van Jonathan Porritt, voorzitter van de Britse Commissie voor Duurzame Ontwikkeling. Porritt's kritiek is dat het merk suggereert meer te bieden dan de minimumnormen waaraan elke Britse boer zich op grond van wetgeving in dit land moet houden. Er zou volgens hem een nieuw merk moeten komen op een niveau tussen de 'Little Red Tractor' en het 'gouden merk' van de biologische landbouw, dat inhoud geeft aan acties van Britse boeren om te werken met hoge standaarden van bescherming van natuur en milieu. De NFU wijst de 'gouden standaard' voor de biologische landbouw overigens van de hand. De organisatie Assured Food Standards wijst erop dat het kwaliteitsmerk 'Little Red Tractor' waarmaakt wat het belooft. Volgens de AFS is de voornaamste kritiek van Porritt niet dat de 'Little Red Tractor' niet zou voldoen aan zijn eigen doelstellingen. Maar dat deze doelstellingen niet dezelfde zijn als die van de Commissie voor Duurzame Ontwikkeling (LBA, 2005).

Naast deze kwaliteitsgaranties van de *Little Red Tractor* zijn er ook nog de kwaliteitsgaranties die gegeven worden door *Food from Britain* en *Freedom Food* (zie de betreffende websites voor uitgebreide informatie). Voor al deze kwaliteitsgaranties voor veilig Brits geproduceerd voedsel geldt echter dat maar weinig Britten deze labels kennen (LBA, 2003) en dat men voedsellabels verwarrend vindt en moeilijk te begrijpen. De doelstelling van *Food from Britain* is om Britse voedings- en drankbedrijven te helpen groeien. *Food from Britain* beschikt over een wereldwijd team met inzichten in markten en handelsbetrekkingen om zo Britse voedings- en drankbedrijven te helpen in hun marktontwikkeling. *Freedom Food* is ontwikkeld door de *Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals* (RSPCA) en heeft vooral betrekking op dierenwelzijnsaspecten. De RSPCA en de *Royal Society for Protection of Birds* (RSPB) hebben in het VK een grote invloed: retailers houden terdege rekening met deze organisaties. In dat verband hebben enkele grote retailers aangekondigd dat ze alleen nog vlees importeren van landen die gebruikmaken van het mede door RSPCA ontwikkelde dier-vriendelijke veehouderijsystemen (Meeusen en Hoste, 2003 en Goddijn en Backus, 2004). Op de Britse eierenmarkt hebben diervriendelijk geproduceerde eieren al een belangrijk marktaandeel (RSPCA, z.j.). De RSPCA is van mening dat landbouwbedrijven die aan dierenwelzijn doen, middels hogere consumentenprijs daarvoor betaald dienen te worden en dat op WTO-niveau moet worden geregeld dat dierenwelzijn als handelsmerk vermarkt mag worden (Goddijn en Backus, 2004).

Om de situatie in de Britse varkenssector te verbeteren is in januari 2005 door de 'British Pig Executive' (BPEX)² een nieuw kwaliteitsbeleid gelanceerd. Met het zogeheten 'Quality Standard Mark' (QSM) wil de Britse varkensvleessector in het Verenigd Koninkrijk geproduceerd varkensvlees onderscheiden van geïmporteerd varkensvlees. Het varkensvleesproduct (ook bacon en ham) wat volgens het QSM-programma is geproduceerd en met 'Union Jack' op het label, is geproduceerd volgens de Britse dierenwelzijnsnormen. Het betreft hier vooral huisvestingssystemen voor zeugen. De BPEX geeft aan dat uit onderzoek is gebleken dat de meerderheid van de Britse consument van mening is dat geïmporteerd varkensvlees moet voldoen aan de Britse minimumeisen voor dierenwelzijn. Supermarkten zullen nu worden aangemoedigd volgens QSM geëtiketteerd varkensvlees in de schappen te leggen.

¹ Aan het LEAF-programma doen een aantal boerenbedrijven mee die voldoen aan eisen van wat in Nederland over het algemeen wordt aangeduid met 'geïntegreerde landbouw' (LBA, januari 2005).

² BPEX is een promotieorganisatie voor de Britse varkenssector.

Geïmporteerd varkensvlees kan ook voldoen aan het QSM en zal op dezelfde wijze geëtiketteerd moeten worden, maar dan wel met een andere vlag op het etiket. Volgens de British Pig Executive voldoet echter twee derde deel van het geïmporteerde varkensvlees en bacon niet aan de Britse minimumnormen voor dierenwelzijn (LBA, 2005). Het Britse parlementslid Richard Bacon heeft een motie uitgebracht in het 'House of Commons' waarin hij stelt dat supermarkten en de cateringindustrie de vraag van de Britse consument om kwaliteitsvlees moeten steunen. Deze actie volgt op de lancering van het nieuwe reeds hierboven genoemde Quality Standard Mark van de BPEX. Bacon is van mening dat als de consumenten de kans wordt geboden te kiezen tussen buitenlandse producten of producten van Britse origine, zij voor dit laatste zullen kiezen. Maar de herkomst is nu vaak nog niet duidelijk aangegeven op het product.

6.4 Conclusies

Duitsland staat bekend als land van de prijsvechters onder de supermarkten. Toch zijn er ook andere ontwikkelingen. Op het niveau van Bundesländer worden voedselproducten uit de eigen streek met succes aan de consumenten gepresenteerd als gezonder en verser, en dat is in het vleesassortiment te zien. Er blijkt veel aandacht te zijn voor nationale etikettering. De Duitse consumentenbond pleit voor een zo volledig mogelijke informatieverstopping aan de consument, inclusief herkomstaanduiding. Daarbij lijkt gekozen te worden voor een gedetailleerd systeem. Zo wil het pluimveebedrijfsleven een herkomst voor geboorte, gehouden en geslacht. Het Duitse QS kwaliteitssysteem, mét herkomstaanduiding, staat open voor andere landen.

De trend in het Verenigd Koninkrijk is al enkele jaren 'Buy British', een ontwikkeling die ingezet is na een aantal voedselschandalen, in het bijzonder rond BSE. 'Buy British' is voor Britse consumenten een belangrijk aankoopargument. Tevens is er in het Verenigd Koninkrijk bij de supermarkten meer aandacht voor klantwaarde dan in Nederland. Er is in het VK vooral veel aandacht voor herkomstaanduiding van dierenwelzijn, en in mindere mate van milieu. Met de 'Little Red Tractor' heeft het Britse bedrijfsleven een kwaliteitsstandaard geïntroduceerd, die vooral bedoeld is voor producten van eigen bodem. Er wordt in het VK gediscussieerd over de vraag of Europese concurrentieregels het echt onmogelijk maken dat kwaliteitsmerken beperkt worden tot uitsluitend Britse producten. De Britse voedselveiligheidsorganisatie FSA probeert de Europese 'country of origin'-aanduiding voor meer producten te laten gelden dan alleen voor rundvlees en eieren.

7. Conclusies en discussie

Conclusies

Aanleiding

Aanleiding voor de introductie van de etiketteringsregeling in de rundvleessector, in 2000, was de BSE-crisis. Het doel was om door een nationale herkomstaanduiding de transparantie in de keten en richting de consument te verhogen. Rund- en kalfsvlees worden sinds enige jaren geëtiketteerd naar herkomst, en wel op vier punten: land van geboorte, van afmesten, van slacht en van uitsnijden. De etiketteringsregeling voegt toe dat ook dieren die een verschillende oorsprong hebben apart moeten worden gehouden.

De Algemene Levensmiddelen Verordening (2002) verplicht tot het kunnen terugtraceren per schakel waar de dieren vandaan kwamen. Deze verplichting is in 2005 ingegaan.

Veranderingen in handelsstromen van rundvlees

De Nederlandse vleessector is sterk internationaal georiënteerd. Er is vooral veel handel met Duitsland, maar ook met ondermeer België, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië. De uitgebreide etikettering, zoals toegepast bij rundvlees, beperkt de vrijheid in de keuze van handelspartners. De herkomstaanduiding kan daarom in de rund- en kalfsvleessector hebben geleid tot handelsbelemmeringen en verschuivingen in handelsstromen. Dergelijke verschuivingen konden in dit onderzoek echter niet worden vastgesteld. Er zijn in de handelsstatistieken geen veranderingen te zien die direct aan de invoering van de nationale herkomstaanduiding kunnen worden toegeschreven.

Keuze voor nationale oorsprong aanduiding

Indertijd is gekozen voor een nationale oorsprong aanduiding met als basis de I&R-systemen. Een algemeen kwaliteitssysteem had dat niet kunnen zijn, omdat enkele landen daaraan niet zouden kunnen voldoen, aldus de EU-evaluatie (Commissie EG, 2004). Nationale herkomstaanduiding zou echter kleinere internationaal opererende landen kunnen benadelen, omdat internationale handel tot kosten leidt: bij importeren om zelf de stromen gescheiden te houden en bij exporteren voor de ontvangende partij die stromen gescheiden moet kunnen houden. Hoewel dit prijsverlagend zou kunnen werken, wordt dit niet als effect door de respondenten genoemd. Mede doordat de Nederlandse bedrijven relatief groot zijn en daardoor in staat zijn om grote partijen te leveren, is de handel met de grote exportlanden grotendeels op het niveau van voor de BSE-crisis (2000 e.v.) gebleven of zelfs gegroeid. De regeling bemoeilijkt in de praktijk dus vooral de toegang van kleine runderslachterijen tot grotere buitenlandse verwerkers en retailers. Verder heeft de regeling uiteindelijk ook geleid tot technische aanpassingen en efficiëntieverbetering in de Nederlandse vleessector, en deels tot geavanceerder tracking en tracing systemen.

Behoeft van de consument

De voorkeuren van de consumenten in de verschillende landen zijn onduidelijk: welke aspecten zijn voor de consument doorslaggevend en welke rol speelt de geografische herkomst hierbij?

Prijzverschillen in de Europese markt moeten nog nader onderzocht worden, rekening houdend met de prijs van het uitgangsmateriaal en de geboden kwaliteit. Inkopers van supermarkten hebben in principe een voorkeur voor vlees uit het eigen land. Wordt het prijsverschil echter te groot dan kiest men toch voor importvlees. Onduidelijk is hoe groot het prijsverschil voor de verschillende vleessoorten mag zijn. Sinds de etikettering heeft de keuze voor importvlees echter ook logistieke nadelen.

Regionalisering, dat wil zeggen de consumptie van producten uit het eigen land of de regio, wordt als een trend gezien in de belangrijkste exportlanden van Nederland. Met de regeling kunnen aanbieders daarop inspelen, maar zij zullen ook extra kwaliteit moeten bieden om zich blijvend te kunnen onderscheiden.

Transparantie

De regeling levert maar ten dele meer transparantie voor de consument, omdat slechts een deel van het vlees onder de regeling valt. Bij rundvlees heeft minder dan de helft van het vlees een herkomstetiket omdat onder andere maalvlees (gehakt) en gekruid vlees buiten de regeling valt. Bij pluimveevlees wordt momenteel alleen de nationale herkomst van de laatste bewerking van het product vermeld (het 'ovaaltje').

Kosten nationale herkomstaanduiding

De etikettering brengt directe kosten met zich mee (administratieve lasten, inclusief extra arbeid) en daarnaast handelsbeperkingen.

De extra directe kosten voor een systeem van herkomstaanduiding worden in de praktijk beperkt door het feit dat veel bedrijven al geavanceerde kwaliteitssystemen gebruiken en door de invoering van de *General Food Law* (verplichte traceerbaarheid per 2005). Voor de Nederlandse vlees- en eiersector zou het niettemin, ruw geschat, kunnen gaan om een jaarlijkse (directe) kostenstijging door administratieve lasten van tenminste 15 tot 25 miljoen euro. Bij een facultatief EU-label zullen deze kosten aanmerkelijk lager zijn.

In de rundvleessector kost de huidige regeling 8,5 tot 12 miljoen euro per jaar, vooral voor de grote vleesverwerkende bedrijven. Vooral het leegdraaien tussen de batches bij het slachten en uitsnijden en het volgen van de vleesstromen bij het portioneren leiden tot extra kosten. De kosten voor de kalfsvleessector bedragen 8 miljoen euro per jaar in de primaire bedrijven en verwerking. Deze kosten liggen in de kanalisatie van kalveren en vlees.

In de eiersector gaat het om de kosten van het stempelen, die voor een doorsnee gezinsbedrijf 2.000 tot 3.000 euro per jaar bedragen. Voor de totale sector is dat ongeveer 2 miljoen euro per jaar.

Voor de Nederlandse varkensvleessector heeft men nog geen ervaring met een nationale herkomstaanduiding. Een nationale herkomstaanduiding zal kostenverhogend werken door administratieve lastenverzwaring en extra personeel. Op basis van de beschikbare informatie is hiervan geen reële schatting te maken.

In de pluimveevleesindustrie worden zeer uiteenlopende bedragen genoemd, van minder dan 1 tot zelfs 10 à 15 cent per kilogram product. Bij een kostenstijging van bijvoorbeeld

2 cent per kg en een productie van 592.000 ton geslacht gewicht, zou het - bij een beperkt detailniveau - gaan om een totaalbedrag van circa 12 miljoen euro per jaar.

De mate van detaillering in de herkomstaanduiding is sterk bepalend voor de kosten. Als er gekozen wordt voor een vrij gedetailleerde herkomstaanduiding met het land waar de dieren gehouden en waar de dieren geslacht zijn, dan zullen de kosten relatief hoog zijn. Bijvoorbeeld levende kuikens die bij de Nederlandse slachterijen worden aangevoerd zijn voor 10 tot 15% afkomstig uit België en vooral Duitsland. Slachterijen en uitsnijderijen zullen het vlees van deze koppels dan apart moeten gaan verwerken. Vooral voor de uitsnijderijen kunnen de kosten bij vermelding van het land waar de dieren gehouden zijn fors oplopen als tussen batches 'leeggedraaid' moet worden. In dat verband worden bedragen genoemd tot 10 à 15 cent per kilogram product.

De economische schade die het gevolg kan zijn van een beperking van de handelsvrijheid van ondernemers is in dit onderzoek niet nader gekwantificeerd. Deze schade kan echter al gauw aanzienlijk groter zijn dan die door de extra administratieve lasten.

Versoepeling

De Europese commissie heeft recent een versoepeling voorgesteld van de regeling voor rund- en kalfsvlees, waarbij het samenvoegen van partijen van verschillende slachters voor het uitsnijden is toegestaan op voorwaarde dat het vlees dezelfde herkomst heeft. De versoepeling die door de Europese Commissie is voorgesteld kan vooral voor koude uitsnijderijen van betekenis zijn, omdat partijen van verschillende leveranciers gecombineerd kunnen worden.

EU- versus nationale aanduiding

Een facultatief EU-label zal in de rundvleessector de kosten aanmerkelijk verlagen en de toegang van kleine vleesstromen tot grotere buitenlandse verwerkers makkelijker maken.

In de eiersector stellen de middelgrote en kleine eierpakstations dat NL als exporterend land de voorkeur had moeten geven aan een EU-etiket. De grote pakstations hebben voorkeur voor een nationaal etiket. De voordelen hiervan voor de Nederlandse eiersector zijn duidelijk groter dan de nadelen, zeker bij afzet naar de Duitse supermarkten.

De varkenssector ziet veel nadelen in een systeem met nationale herkomstaanduiding. Achterliggende redenen hiervoor zijn de mogelijke inperking van de handelsmogelijkheden en het neutrale imago van Nederlands varkensvlees. Indien etikettering toch gewenst is dan is er een voorkeur voor een Europees etiket.

Een EU-etiket zal in de pluimveevleessector weinig tot geen gevolgen hebben. De extra kosten blijven laag omdat alle aanvoer van dieren uit Nederland en de omringende landen komt. Veel respondenten stellen dat een EU-etiket een te ruime term is, zeker na de toetreding van de tien nieuwe lidstaten.

Over de mogelijke markteffecten door voorkeuren van consumenten voor een bepaalde vorm van herkomstaanduiding is weinig of niets bekend.

Ervaringen in Duitsland en Verenigd Koninkrijk

In Duitsland is er veel aandacht voor nationale etikettering. Het Duitse Q&S-kwaliteitssysteem (met herkomstaanduiding) staat ook open voor andere landen. Er lijkt gekozen te worden voor een gedetailleerd systeem. Zo wil het pluimveebedrijfsleven in Duitsland een herkomst voor geboorte, gehouden en geslacht. Ook de Duitse consumenten-

bond wil een zo volledig mogelijke informatieverschaffing aan de consument, inclusief herkomst-aanduiding.

Met de 'Little Red Tractor' heeft het bedrijfsleven in het Verenigd Koninkrijk een kwaliteitsstandaard geïntroduceerd, die vooral bedoeld is voor producten van Britse bodem. 'Buy British' is voor Britse consumenten een belangrijk aankoopargument. Er is in het VK-discussie in hoeverre Europese concurrentieregels het inderdaad onmogelijk maken dat bepaalde kwaliteitsmerken beperkt worden tot uitsluitend Britse producten. De Britse voedselveiligheidsorganisatie FSA probeert de Europese 'country of origin'-aanduiding voor meer producten te laten gelden dan alleen voor rundvlees en eieren. In het VK is vooral veel aandacht voor herkomst-aanduiding van dierenwelzijn, en in mindere mate van milieu.

Uit de ervaringen in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk kan worden geconcludeerd dat er duidelijk belangstelling is voor informatie over de herkomst van voedsel, zowel bij consumentenorganisaties als bij de overheid en het bedrijfsleven. Ook blijken veel consumenten de voorkeur te geven aan producten van eigen bodem. Retailers hebben het in dit verband over een 'regionaliseringstrend'.

Traceerbaarheid

In de slachterijen en uitsnijderijen, ook in de varkens- en pluimveevleessector, wordt al gewerkt met 'registratiesystemen' waarbij de traceerbaarheid van producten gegarandeerd is. Van het eindproduct is de herkomst bekend (houderij en slacht). Deze systemen zijn de laatste jaren door bedrijven ingevoerd mede naar aanleiding van de 'dioxinecrisis' in België. Ook eisen en wensen van supermarktketens dwingen om in het geval van problemen met een product snel en accuraat de herkomst te kunnen herleiden. De recent ingevoerde 'General Food Law' met de eis tot terugkoppeling tot de voorgaande schakel heeft het belang van informatieverzameling verder versterkt. De informatie over de herkomst van dieren en vlees is dus al bekend. Het gaat dan om gegevens over de bedrijven van herkomst en niet direct om het land van herkomst. Conclusie is dat in een situatie waarin de traceerbaarheid technisch goed geregeld is, een nationale herkomst-aanduiding in dit verband geen meerwaarde heeft.

Positief effect bij eieren

In de eiersector is het stempelen van eieren sinds 2004 verplicht in alle landen van de EU. De code op een ei geeft informatie over het houderijsysteem, land van herkomst en bedrijfsnummer van de pluimveehouder. Het stempelen is vooral ingevoerd om fraude, waarbij kooieieren als scharrelei verkocht worden, moeilijker te maken. Controle is nu relatief eenvoudig geworden doordat het houderijsysteem op het ei gestempeld wordt.

Bij verkoop van eieren naar supermarkten in Duitsland lijkt een NL-herkomstcode op de eieren geen nadelig effect te hebben op de afzet. Nederland zou bij de Duitse supermarkten zelfs een voorkeur hebben boven andere Europese landen. Er is ook een verschuiving opgetreden in de afzet naar Duitsland ten koste van de afzet naar met name derde landen, maar daarvoor zijn diverse redenen. Op de markten in Frankrijk, Verenigd Koninkrijk en in mindere mate België lijkt men een voorkeur te hebben voor eieren van nationale oorsprong. In de interviews zijn enkele voorbeelden gegeven van belemmering van de afzet naar deze landen door het stempelen.

Discussie

De standpunten van het bedrijfsleven over herkomstaanduiding zijn divers. Sommigen respondenten tonen zich een tegenstander omdat de etikettering handelsbelemmerend werkt. Tegelijk wordt gesteld dat een EU-label wel nuttig kan zijn om derde landen van de EU-markt te weren.

Het is niet duidelijk waarom na de invoering van een verplichte herkomstaanduiding van rundvlees, dit nu ook in de varkens- en pluimveehouderij wenselijk zou zijn. Een herkomstaanduiding levert geen bijdrage aan een betere traceerbaarheid, en ook zegt informatie over het land van herkomst weinig of niets over productkwaliteit en voedselveiligheid. Overigens wordt de relatie tussen productkwaliteit en land van herkomst, ook in business-to-business relaties, wél vaak gelegd. Het is in de internationale pluimveevleeshandel nu al gangbare praktijk.

Kwaliteit en transparantie

Vermelding van de oorsprong levert geen directe informatie over de kwaliteit van het product. Bij rundvlees is er mogelijk wel een indirecte relatie met kwaliteit, omdat landen verschillende runderrassen (onder andere melktypische vs. vleestypische dieren) gebruiken. Voor varkens en pluimvee speelt dat niet of nauwelijks, omdat fokkerijorganisaties op wereldschaal opereren met veelal dezelfde rassen en lijnen.

Tegelijk blijkt dat in de internationale business-to-business markt voor pluimveevlees klanten voorkeuren hebben voor producten uit een bepaald land of regio die ingegeven zijn door prijstechnische redenen, het veterinaire beleid, hygiënische omstandigheden of product-specifieke kenmerken. In deze markt wordt er dus wel degelijk een duidelijke relatie gelegd tussen de kwaliteit van het pluimveevlees en het land van herkomst.

Bij rundvlees is de herkomstidentificatie alleen verplicht voor snijvlees en niet voor maalproducten, vleesbewerkingen en gekruide producten. Deze uitzonderingen bij toevoeging van kruiden en dergelijke is eigenlijk onlogisch. Het deel van de afzet waar de herkomst werkelijk van bekend gemaakt wordt, is daardoor zeer beperkt, terwijl de kosten wel gemaakt moeten worden voor een veel groter volume.

In de pluimveesector wordt alleen het EG-nummer van de slachterij of uitsnijderij op de verpakking vermeld. Dat is de huidige herkomstaanduiding van pluimveevlees (het 'ovaaltje'). Zo kan kipfilet uit bijvoorbeeld Brazilië of Polen, dat in Nederland alleen een laatste bewerking heeft ondergaan, in Duitsland als 'Nederlandse kip' worden verkocht. Sommigen beschouwen dit als misleiding van de consument, in plaats van transparantie.

Voedselveiligheid

Het bedrijfsleven en de overheid zijn verantwoordelijk voor de voedselveiligheid. Een systeem van nationale herkomstaanduiding heeft geen relatie met voedselveiligheid. Binnen de EU is de regelgeving ten aanzien van voedselveiligheid overal gelijk, althans voor de exportwaardige EU-erkende slachthuizen en vleesverwerkende bedrijven.

Toch is er de perceptie dat het voedsel niet overal even veilig zou zijn. In de interviews zijn voorbeelden aangehaald van varkensvlees uit Polen en Hongarije dat als minder veilig werd gepercipieerd. Het betreft hier echter wel vlees uit EU-erkende slachterijen. Als er geen vertrouwen in de uitvoering en handhaving van de regelgeving ten aanzien van voedselveilig-

heid zou zijn, is dat een heel ander probleem. In interviews wordt gesteld dat herkomstidentificatie daarbij niet als oneigenlijk argument gebruikt moet worden.

Het feit dat vlees uit Oost-Europese landen als minder veilig wordt gepercipieerd, kan voor het Nederlandse bedrijfsleven overigens ook positief uitpakken. Een nationaal label met NL erop zal dan in de perceptie een meerwaarde hebben boven vlees uit bijvoorbeeld Polen. Anderzijds zal in de praktijk vooral onherkenbaar vlees betrokken worden uit zulke landen. Dat is nu al de praktijk en dat zal met verplichte herkomstaanduiding zeker toenemen.

Behoeftes consument

Het is de vraag of een nationaal herkomststelsel voor consumenten echt relevant is. Over de werkelijke behoefte van consumenten is in deze weinig bekend.

Een groot deel van het Nederlandse vlees wordt geëxporteerd naar Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Bij nationale herkomstaanduiding is het dus belangrijk om te weten hoe de inkopers en consumenten in deze landen hierop zullen reageren. In beide landen zijn ontwikkelingen gaande die gericht zijn op een voorkeur voor nationaal product, hetgeen ook door overheid en bedrijven gecommuniceerd en gepromoot wordt naar de consument. Verder blijken consumenten soms meer (of juist minder) vertrouwen te hebben in de kwaliteit van producten uit bepaalde landen. Tegelijk blijkt uit diverse onderzoeken dat consumenten bij aankopen vaak sterk naar de prijs kijken.

Handelsbelemmeringen

De meeste geïnterviewden noemen beperking van ondernemersvrijheid niet als tegenargument. Dit zou echter wel een onuitgesproken argument kunnen zijn dat de algemene negatieve houding ten opzichte van nationale herkomstaanduiding bepaalt.

Bij rundvlees hoeft alleen snijvlees naar herkomst gelabeld te worden, en bewerkte en gemengde producten niet. Dit zou bij varkens- en pluimveevlees in een systeem van nationale herkomstaanduiding waarschijnlijk leiden tot andere marktverhoudingen. Productstromen van derde landen lopen de kans om gedegradeerd te worden tot grondstof voor onherkenbare producten. Dit ongewenste neveneffect treedt binnen de EU niet op bij een EU-labelling. Mochten retailers voorkeur hebben voor bepaalde herkomstlanden, en daar ook voor willen betalen, dan zal het bedrijfsleven zelf wel met een privaatrechtelijk georganiseerd systeem komen.

Bij een positief imago van een land kan nationale herkomstaanduiding de afzet stimuleren, zoals is gebleken bij de eierafzet naar Duitsland. Exporterende landen met een neutraal of negatief imago zullen hier echter vooral hinder van ondervinden. Het imago van bijvoorbeeld Nederlands varkensvlees in het buitenland is neutraal. Doordat het imago niet uitgesproken positief is lijken er geen baten te zijn bij een nationale herkomstaanduiding.

EU of nationaal label

Voordeel van een EU-etiket boven een nationaal etiket is dat het weinig tot geen gevolgen heeft. De extra kosten blijven laag omdat alle aanvoer van dieren uit Nederland en de omliggende landen komt. Ook zal er vrijwel geen sprake zijn van handelsbelemmeringen. Een groot aantal respondenten in de pluimveevleessector geeft echter aan dat een EU-etiket nauwelijks iets toevoegt aan de bestaande informatie. Zeker na de toetreding van de tien nieuwe lidstaten is het een te ruime term. Vlees uit Polen, Spanje, Zweden of Nederland krijgt dan

dezelfde EU-herkomstaanduiding op het etiket. Daarbij komt dat op het huidige etiket ook al EG, landencode (voor Nederland NL) en een nummer van slachterij of uitsnijderij vermeld wordt. Deze informatie heeft overigens uitsluitend betrekking op het bedrijf en land waar de laatste bewerking op het vlees is uitgevoerd. Ook bij een eenvoudige bewerking als marineren of kruiden wordt vlees van buiten de EU krijgt het vlees een EU vermelding.

Via de haven van Rotterdam wordt pluimveevlees uit landen als Brazilië en Thailand ingevoerd. Dit vlees vindt via Nederlandse handelaren een bestemming in Europa. Uit recent LEI-onderzoek blijkt dat dit vlees niet in de Nederlandse supermarkten terecht komt. Handelaren geven aan dat pluimveevlees uit derde landen wordt afgezet in de verwerkende industrie en de 'foodservice' (horeca, instellingen). Bekend is dat er pluimveevlees uit derde landen 'getumbled' wordt en als Nederlands vlees naar onder andere het Verenigd Koninkrijk wordt geëxporteerd. Bij een herkomstaanduiding op basis van gehouden en/of geslacht zal dit vlees in de toekomst geen EU-etiket meer krijgen.

Het politiek draagvlak voor een EU-herkomstaanduiding lijkt beperkt. Er is momenteel een discussie in de Europese Commissie over een wijzigingsvoorstel om te gaan naar EU-origine in plaats van nationale origine. De meeste EU-lidstaten stemmen hiermee niet in. Het is opvallend dat juist Nederland en Ierland als exporterende landen, en verder ook Italië voorstander zijn van deze EU-origine-aanduiding.

Samenvattend is het EU-etiket vooral voor kleinere bedrijven een stuk eenvoudiger en daardoor minder kostenverhogend. Tegelijk is de informatieve waarde voor de consument zeer beperkt.

Discussie met betrokken partijen

De resultaten van het onderzoek zijn besproken in een workshop met vertegenwoordigers van ministerie van LNV en VWS, belangenorganisaties en van bedrijven actief in de rundvee, kalver, varkens- en pluimveevleessector. Hieruit bleek dat de Nederlandse rundvee- en kalversector ontevreden is met de huidige etiketteringsregeling.

Tussen de verschillende sectoren, maar ook tussen de schakels binnen een productiekolom, zijn de specifieke omstandigheden zo verschillend dat er van een eenduidig standpunt geen sprake is. Desondanks leek er een redelijke consensus voor een EU-herkomstaanduiding om aan te geven dat het product voldoet aan de eisen die Europa stelt aan voedselveiligheid, dierenwelzijn en eventueel andere kwaliteitsnormen. Verdergaande herkomstaanduiding zou dan privaatrechtelijk ingevuld kunnen worden. Per sector of bedrijf wordt de voorkeur voor een etiket met nationale herkomstaanduiding sterk bepaald door de kansen en bedreigingen die men ziet op het terrein van vermarkting.

Samenvattend

Samenvattend kan gesteld worden dat sinds de invoering van de General Food Law een herkomstaanduiding, zowel op nationaal als op EU-niveau, nauwelijks een bijdrage zal leveren aan het borgen van voedselveiligheid. Omdat in de rundvleessector minder dan de helft van het vlees een etiket met herkomstaanduiding krijgt, levert de regeling nauwelijks extra transparantie op voor de consument. De wenselijkheid van een nationale herkomstaanduiding voor exporterende bedrijven is afhankelijk van het betreffende imago van het herkomstland, het kostenniveau ten opzichte van andere herkomstlanden, evenals van de aan etikettering verbonden administratieve lasten.

Literatuur

Akker, J.C.M.M. van den, *Handhavingsproject etikettering rundvlees*. Rapport. Keuringsdienst van Waren Oost - VWA (Voedsel- en Waren Autoriteit), Zutphen, 2001.

Bos, P.G. van Duik en L. Egerstrom (red.), *De internationale marktmacht van coöperaties, westerse topeconomen beschouwen de coöperatieve ondernemingsvorm*, Campina Melkunie, Zaltbommel, 1995.

Bunte, F.H.J., W.E. Kuiper, M.A. van Galen, en S.T. Goddijn, *Macht en prijsvorming in agrofoodketens*. Rapport. LEI. Den Haag, 2003.

Commissie van de Europese Gemeenschappen, *Witboek Voedselveiligheid*. COM (1999)719. Brussel, 1999.

Commissie van de Europese Gemeenschappen, Verslag van de commissie aan de Raad en het Europese Parlement, i.z. de toepassing van de titel II van de verordening (EG) nr. 1760/2000 van het Europees Parlement en de Raad tot vaststelling van een identificatie- en registratieregeling voor runderen en inzake de Herkomstaanduiding van rundvlees en rundvleesproducten. COM(2004)316 definitief. Brussel, 2004.

CMA Deutschland (z.j.), *Fleisch: Informationen von A-Z. Alles über Vorschriften, Gesetze und Kontrollen. Und wissenwerte Infos über Fleisch*.

Dijk, R. van et al., *Consequenties etiketteringsregeling rund- en kalfsvlees*. LEI-TNO Voeding Rapport. TNO. Zeist, 1999.

Goddijn, S.T. en G.B.C. Backus, *Duurzame veehouderij over de grens. Thema's en initiatieven in de veehouderij in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Frankrijk*. LEI-rapportnummer 06.04.19. Den Haag. December 2004.

Hoste, R., N. Bondt en P. Ingenbleek. *Visie op de varkenskolom*. Wetenschapswinkel van Wageningen UR, Wageningen, november 2004.

LEI, *Landbouw-Economisch Bericht 2000*. Periodiek rapport. Den Haag, 2000.

LEI, *Landbouw-Economisch Bericht 2002*. Periodiek rapport. Den Haag, 2002.

LEI, *Landbouw-Economisch Bericht 2005*. Periodiek rapport. Den Haag, 2005.

LBA, *Landbouwactualiteiten LNV*. Nummers januari en mei 2005.

LBA, *Landbouwactualiteiten LNV*. Nummer 36, December 2003.

Meeusen, M.J.G. en R. Hoste, *Biologisch varkensvlees in het Ver. Koninkrijk en Duitsland. Een inventarisatie ten behoeve van strategische besluitvorming in de Nederlandse biologische varkenshouderij*. LEI, Den Haag, 2002.

PVE, Productschappen Vee, Vlees en Eieren. Zoetermeer. Statistisch Jaarrapport, Rapportnummer 0512. Zoetermeer 2005a.

PVE, Productschappen Vee, Vlees en Eieren. *Vee, Vlees en Eieren in Nederland 2005*. Promotieboekje van de Productschappen Vee, Vlees en Eieren. Zoetermeer. 2005b.

PVE, *Cijferinfo*. www.pve.nl. Zoetermeer. April 2005c.

PVE. *Prijs- en handelsinformatie*. www.bedrijfsnet.pve.agro.nl. Juni 2006.

PVE, Productschappen Vee, Vlees en Eieren. *Promotieboekje Vee, Vlees en Eieren in Nederland*. Meerdere Jaargangen 1998-2005.

RSPCA (z.j.), *The future of farming. 10-point action plan for sustainable welfare-friendly agriculture*.

Tacken, G.M.L. et al., *Biologisch Pluimveevlees in Frankrijk*. LEI, Den Haag, 2003.

Verordening (EG) nr. 820/97 van 21 april 1997 tot vaststelling van een identificatie- en registratieregeling voor runderen en inzake de Herkomstaanduiding van rundvlees en rundvleesproducten. Europees Parlement en de Raad. Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L117 van 7.5.1997.

Verordening (EG) nr. 1760/2000 van 17 juli 2000 tot vaststelling van een identificatie- en registratieregeling voor runderen en inzake de Herkomstaanduiding van rundvlees en rundvleesproducten. Europees Parlement en de Raad. Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L204 van 11.8.2000.

Verordening (EU) nr. 178/2002 van 28 januari 2002 tot vaststelling van de algemene beginselen en voorschriften van de levensmiddelenwetgeving, tot oprichting van een Europese Autoriteit voor Voedselveiligheid en tot vaststelling van de procedures voor voedselveiligheidsaangelegenheden. Europees Parlement en de Raad. Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen L 31 van 1.2.2002.

Geraadpleegde websites:

www.abef.com.br
www.auchan.fr
www.carrefour.fr
www.civ-viande.org
www.cma.de/genuss
www.cov.nl
www.eicode.nl
www.edeka.de/NORD/Content/Betriebe/Herkunft/
www.eatwell.gov.uk/foodlabels
www.farmgatedirect.com/freedom.htm
www.foodfrombritain.com
www.foodstandards.gov.uk
www.freedomfood.co.uk
www.j-sainsbury.co.uk
www.label-rouge.org
www.littleredtractor.org.uk
www.mhr-viandes.com
www.minlnv.nl
www.pve.nl
www.tegut.de
www.q-s.info/
www.rspca.org.uk
www.vlees.nl
www.vwa.nl
www.verbraucherzentrale-berlin.de (oktober 2001)
www.verbraucherzentrale-berlin.de (december 2004)

Bijlage 1 Interviews

Interviews rundersector

- Centrale Organisatie voor de Vleessector (COV);
- Productschap Vee, Vlees en Eieren (PVE);
- vier runderslachterijen:
 - twee kleinere (10.000 tot 75.000 slachtingen per jaar);
 - twee grote runderslachterij/uitsnijderijen (> 75.000 slachtingen per jaar);
- een koude uitsnijderij;
- portioneer en voorverpakkend bedrijf;
- een grote kalverslachterij/uitsnijderij;
- drie Nederlandse retailorganisaties.

Interviews eiersector

- zes eierenhandelaren/pakstations
 - drie groot;
 - drie middelgroot/klein.

Interviews vleeskuikensector

- overkoepelende organisatie van pluimveeslachterijen (NEPLUVI; voorzitter en secretaris);
- verkoopleiders / kwaliteitsmanagers van uitsnijderijen (4);
- managers/directeuren van slachterijen (5);
- managers/directeuren van handelsorganisaties (exporteur/ importeur) in pluimveevlees (2);
- inkopers van Nederlandse supermarktorganisaties (3).

Interviews varkenssector

- Centrale Organisatie voor de Vleessector (COV);
- vier slachterijen (waarvan er drie ook uitsnijden en bacon produceren);
- gespecialiseerde uitsnijderij/voorverpakker;

Alle wezenlijke activiteiten in de vleeskolom ten aanzien van etikettering zijn hiermee afgedekt, te weten slacht, uitsnijden, baconproductie, voorverpakken en export en import van zowel slachtdieren als vlees. Ook hebben de partijen diverse afzetkanalen, van retail tot slagers en vleeswarenindustrie in zowel binnen- als buitenland. De omvang van de geïnterviewde bedrijven (vleesomzet) is redelijk groot.

Bijlage 2 Herkomstaanduiding honing

In de discussie rondom vermelding van uitsluitend een niet-EU-herkomst wordt gewezen naar de situatie met honing. Honing is een product waarvan de oorsprong sterk bepalend is voor de kwaliteit. Om die reden moet mag er volgens de EU-Richtlijn een oorsprongsbenaming gebruikt worden naar EU-lidstaat. Als er honing van buiten de EU wordt gebruikt, kan dat afzonderlijk worden vermeld, bijvoorbeeld 'niet-EG-honing'. De EU-Richtlijn is echter niet verplichtend, maar reguleert een mogelijke aanduiding van herkomst.

Voor honing was de EU in het jaar 2000/2001 slechts 46% zelfvoorzienend, dus importerend. Een 'niet-EG-honing'-aanduiding kan een protectionistische uitwerking hebben, maar lijkt daarvoor niet opgezet te zijn.

Dit systeem is voor varkensvlees niet van toepassing, omdat het een *commodity* (bulkproduct) is, waarbij er geen typische relatie is tussen land van oorsprong en de vleeskwaliteit. Een systeem zoals bij honing is dan ook niet een goede vergelijkingsbasis voor varkensvlees.

Voor rundvlees is er echter wel een parallel, gezien de grote verscheidenheid in runderassen en de relatie met de regio.

Richtlijn 2001/110/EG van de Raad van Europa
van 20 december 2001 inzake honing

'... gelet op het nauwe verband tussen de kwaliteit en de oorsprong van honing, is het absoluut noodzakelijk om volledige informatie over deze aspecten te waarborgen, teneinde te voorkomen dat de consument omtrent de kwaliteit van het product wordt misleid; gelet op de specifieke belangen van de consument met betrekking tot de geografische kenmerken van de honing en tot de volledige transparantie op dit punt, moet het land van oorsprong waar de honing is vergaard op het etiket worden vermeld.'

'... mogen de verkoopbenamingen worden aangevuld met vermelding van

- de bloemen of planten waarvan het product geheel of voor het grootste deel afkomstig is, indien het daaraan zijn organoleptische, fysisch-chemische en microscopische kenmerken ontleent;
- de regionale, territoriale of topografische oorsprong, indien het product uitsluitend de genoemde oorsprong heeft;
- specifieke kwaliteitscriteria.'

'... Indien de honing echter van oorsprong is uit meer dan één lidstaat of derde land, mag deze vermelding in voorkomend geval vervangen worden door een van de volgende vermeldingen:

- 'gemengde EG-honing'
- 'gemengde niet-EG-honing'
- 'gemengde EG- en niet-EG-honing!'