

Berichten puer. in special

juni 2011 | voor de Nederlandse agribusiness | jaargang 37



Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie



Logistiek



Inhoud

03

Agrologistiek, een platform
waard: de winst van
agrologistiek

07

Flora Holland: 'Luchtvervoer en
wegtransport niet altijd de beste
oplossing'

09

DAVINC3I maakt sierteelt-sector
klaar voor digitale verkoop

11

Daily Fresh Logistics: 'Innoveren
vraagt om visie en lef'

14

Hongarije: graanexport
stagneert

16

Foodparks hot in India

18

Agrologistiek in Rusland, nog
een lange weg te gaan

Logistiek: wat je wilt hebben, komt in prima staat op het goede moment op de juiste plaats. Voor ons zo normaal dat we er niet meer bij stilstaan. Maar een enorme uitdaging in een dichtbevolkte regio als de onze, en al helemaal als het gaat om landbouwproducten.

Nederland heeft wat betreft logistiek een uitstekende reputatie en een sterke positie in het internationale handelsverkeer. Deze reputatie dankt Nederland onder meer aan de unieke geografische ligging, de wereldhavens Rotterdam en Amsterdam en de verbindingen met het achterland. Gecombineerd met aanvullende diensten, zoals verpakken op maat levert het veel werkgelegenheid op en maakt het Nederland tot een aantrekkelijke vestigingsplaats voor buitenlandse bedrijven. Circa een derde van alle vrachtwagens in Nederland vervoert agro(gerelateerde) producten. De agrosector is gebaat bij een logistiek krachtig en duurzaam Nederland, en heeft zelf fors geïnvesteerd in structurele logistieke verbeteringen.

Maar agrologistiek is ook: de blik vooruit houden. Met de kennis van nu inspelen op ontwikkelingen van morgen. Nieuwe markten, unieke identificatie door de keten, nog milieuvriendelijker, slim gebruik van ICT. Het is belangrijk dat Nederland haar rol als uitblinker in internationale agrologistiek en het bundelen van handelsstromen aldus weet vast te houden.

In deze special leest u alles over Nederland en agrologistiek. Op het gebied van sierteelt bijvoorbeeld zijn veel ontwikkelingen gaande. Hoe houdt Nederland, ondanks concurrentie van bijvoorbeeld Duitsland, haar rol als internationale draaischijf vast? Ook kijken we naar de mogelijkheden in het buitenland. In India bijvoorbeeld, dat voor de enorme opgave staat om versketens te organiseren die inspelen op de snelgroeende stedelijke consumentenmarkt.

Kortom: de Nederlandse agrologistiek is goed op weg, voor people, planet en profit!

Marcel Vernooij, lid managementteam
directie Agroketens en Visserij



Frans Tielrooij (l),
voorzitter Platform
Agrologistiek en staats-
secretaris Henk Bleker.

Het Platform Agrologistiek is tien jaar actief. Gezien de draaischijffunctie voor Europa heeft Nederland belang bij doorlopende perfectionering van de logistiek. De hoge investeringen, waarvan het rendement pas op de lange termijn zichtbaar wordt, vragen om aanhoudende attentie en promotie. De overheid zal terugtreden, maar het belang van de werkzaamheden van het Platform neemt zeker niet af.

Michael Jurriaans (Connekt/Platform Agrologistiek): Agrologistiek, een platform waard: de winst van agrologistiek

Locaties van productie en afzet en verbindend transport zijn factoren van belang en als kostenposten van bepalende invloed op de eindprijs. In een keten brengt elke schakel kosten in rekening. Logistiek gezien kun je werken aan het soepel en efficiënt doorlopen van lange ketens of deze inkorten door schakels te verwijderen. Ingeval van de agrarische productie en marketing wordt de logistiek extra ingewikkeld vanwege onder andere conservering en garanties en controles op voedselkwaliteit. Voor de aanjager van doordachte agrologistiek geen gemakkelijke taak om de aandacht vast te houden.

Clusteren, verbinden en regisseren

Toch heeft het Platform Agrologistiek de afgelopen jaren de focus op clusteren, verbinden en regisseren weten te leggen en de aandacht voor die problematiek tot in alle geledingen van de industrie laten doordringen. Je brengt bedrijven met gemeenschappelijke stromen samen om afstanden te minimaliseren. Je verbetert verbindingen om

afstanden efficiënter te overbruggen. En je regisseert, om stromen uit oogpunt van efficiëntie te combineren of op andere wijze meer economisch te laten verlopen. Het klinkt simpel maar het is een enorme klus. Agrologistiek strijdt als onderwerp immers om de aandacht van het bedrijfsleven met talloze andere onderwerpen, zoals de continu wijzigende conjunctuur, prognoses en kansen, de grondstoffenprijzen, productontwikkeling en -marketing enzovoort.

En dan komen zeer deskundige medewerkers en visionaire adviseurs vertellen dat je op termijn winst kunt maken met verbetering van de agrologistiek. Het vraagt wel onderzoek, een doordachte aanpak, vaak grote investeringen en samenwerking binnen het eigen bedrijf en met andere, soms concurrerende partijen. Of medewerking en ondersteuning van overheden en motiverende en sturende organisaties. Zet je veel en hoog in, dan win je op termijn. Het is gemakkelijker om het uit te stellen. Terwijl het belang van



Nederland, met de functies als belangrijke producent, verwerker en Europees sleutelpunt in de agribusiness, vooral schuilt in het voorop blijven lopen en ontwikkelen van nieuwe agrologistieke concepten.

Aanjager van innovatie

Dus is een informeren en aanjagen van instituten niet overbodig. Om het belang van een innovatieve agrologistiek te blijven onderstrepen en daar waar nodig de vooruitgang te bevorderen. Het Platform Agrologistiek heeft, onder voorzitter Frans Tielrooij, met '2009, het Jaar van de Agrologistiek', diverse voorbeeldprojecten en reportages in onder meer het Agrologistiek Magazine die voordelen glashelder uitgedragen. Waar agrologistieke plannen weerstand ondervonden van overheidsregels is kennis gemobiliseerd en een programma opgezet om de projecten uiteindelijk doorgang te laten vinden. Op bestuurlijk en uitvoerend niveau

zijn intensieve contacten tussen ondernemers, overheden en kennisinstellingen gelegd. Mondiale kennis over agrologistiek is verzameld en inzichtelijk gepresenteerd. Het platform zette aan tot zelfreflectie en is mede verantwoordelijk voor de Digiscan Logistiek en de CO₂-meetlat. Mogelijkheden voor financiering en subsidie zijn onder de aandacht gebracht. In gevallen van onderzoek naar specifiek agrologistieke verbeteringen en rapportage van de pilots is het platform in staat gebleken om een subsidie of financiering te helpen verkrijgen.

Het Platform Agrologistiek kent in het ministerie van EL&I een warm voorstander van innovatie in de logistiek. De overheid geeft het initiatief nu langzaam aan door aan de andere partijen. In dat kader is het secretariaat inmiddels aan Connekt (Delft) overgedragen. Verantwoordelijk secretaris is Michael Jurriaans, die al sinds lange tijd pleitbezorger

is van een innovatieve agrologistiek. "Goed dat het Platform Agrologistiek bij Connekt onderdak heeft gevonden", meent hij. "Connekt is een onafhankelijke stichting met bedrijven en overheden als leden. We richten ons in het algemeen op strategische aangelegenheden als duurzame logistiek en zijn, hoewel onafhankelijk van de overheid, een vertrouwde gesprekspartner op de ministeries.

Daarin schuilt het belang voor de participanten: Connekt brengt de verbinding tot stand tussen marktpartijen en overheid en kan daarmee een belangrijke impuls geven bij de uitvoering van noodzakelijke plannen. En juist ten aanzien van de agribusiness is het belang van logistiek nog eens zo hoog. De winst schuilt onder andere in minder energieverbruik en terugdringing van de CO₂-uitstoot. Het huidige Platform Agrologistiek werkt met drie speerpunten. Bundelen van agrologis-

tieke stromen blijft belangrijk, want daarmee komt ook vervoer over water of per trein in beeld. Duurzaamheid, met als doelstelling de CO₂-uitstoot in de logistieke keten met 20% omlaag te krijgen. En tenslotte het doelmatiger benutten van de reststromen, uit het oogpunt van kostenbesparing en minder belasting van het milieu."

Mondiaal en regionaal

Jurriaans wijst op de Betuwe Bloem, het project van een vijftal agroclusters in het Gelderse Rivierengebied. "Ook hier zie je het bewijs van de inzet van tien jaar Platform Agrologistiek. Samenwerking en toepassing van nieuwe ICT-systemen richten zich op een efficiëntere beladingsgraad en op multimodaal vervoer. Gezamenlijk richt men zich op verbeterde infrastructuur en aansluiting op het hoofdtransportnet. De verwerking van biomassa onder andere afkomstig uit het organische afval wordt als gezamenlijk project

grootschaliger en daardoor zowel lucratiever als efficiënter."

Daarnaast ziet het Platform Agrologistiek die inzet ook terug in de visie van bijvoorbeeld een Graaco Logistics4u in Coevorden. Daar is

‘Innovatie op alle niveaus van de organisatie brengt snellere vooruitgang’

met een spoor- en bargeterminal werk gemaakt van multimodaal transport en worden trein en binnenvaart volledig in evenwicht met het wegtransport ingezet.

Denk niet dat we langs agrologistieke weg slechts dienen af te rekenen met inefficiënte en vervuilende grootschalige, internationale stromen. Er is ook een beweging zichtbaar die regionalisering promoot. "Juist daar doemen

weer nieuwe agrologistieke uitdagingen op", constateert Jurriaans. "Ook op kleine schaal heeft de logistiek een grote invloed op het kostenplaatje. Weet je daar vooruitgang te boeken, dan maak je local for local nog aantrekkelijker voor de consument en dus nog

kansrijker. Want dat is het al, met de boer als herkenbare en vertrouwde producent van al dat lekkers. Maar juist die korte afstanden vragen om innovatieve agrologistiek. Een leuk voorbeeld. La Place verzamelde keurig al het koffiedrab en liet dit afhalen. Daarnaast verbruikt men grote hoeveelheden yoghurt, aangeleverd in emmers. Als die leeg waren, werden die leeg afgevoerd. Tot iemand op het idee kwam om de koffiedrab te verzamelen in



de lege, uitgespoelde yoghurtemmers en deze aan te leveren bij de producenten van champignoncompost. Een unieke oplossing, door een oplettende medewerker op de werkvloer bedacht. Dat bevestigt ook het gelijk van de communicatiestrategie van het Platform Agrologistiek. Door agrologistiek te populariseren dringt het belang tot meer niveaus van de organisaties door, worden er op al die niveaus binnen de organisatie oplossingen bedacht en zo wordt versnelde vooruitgang geboekt. Ook met heel veel ogenschijnlijk kleine verbeteringen, die eerder niet in beeld kwamen en zeker niet op directieniveau aandacht hadden gekregen.”

Dat neemt niet weg dat de grootschalige bewegingen die de wereldmarkten veroorzaken steeds meer om innovatieve en multimodale transportlijnen vragen. Naast een regionale ontwikkeling, min of meer als antwoord op de toenemende grootschaligheid, zal de mondiale handel voorlopig groeien. Op dat traject is met doordachte agrologistiek volumevoordeel te behalen. “Kijk eens naar de vruchtensappenindustrie, die fruitsap haalt uit Brazilië. Die komt in grote tankschepen aan in Rotterdam en wordt vervolgens overgeladen in vrachtwagens om

over de weg naar fabrieken in Duitsland en Frankrijk te worden gebracht. Nu zijn we die keten aan reorganiseren. De pilot loopt nu. Het sap wordt in Rotterdam in bulkcontainers gepompt en via binnenvaartschepen en het laatste stukje via de weg naar de locaties voor verwerking getransporteerd. Goedkoper en duurzamer. De pilot moet aantonen of partijen ook goed met elkaar samenwerken en of de kwaliteit niet wordt aangetast. In de pilot zie je dat onverwachte barrières de vooruitgang in de weg kunnen staan en dat bewijst het nut van het Platform. Om dan in te stappen en partijen tot realiteitszin te bewegen.”

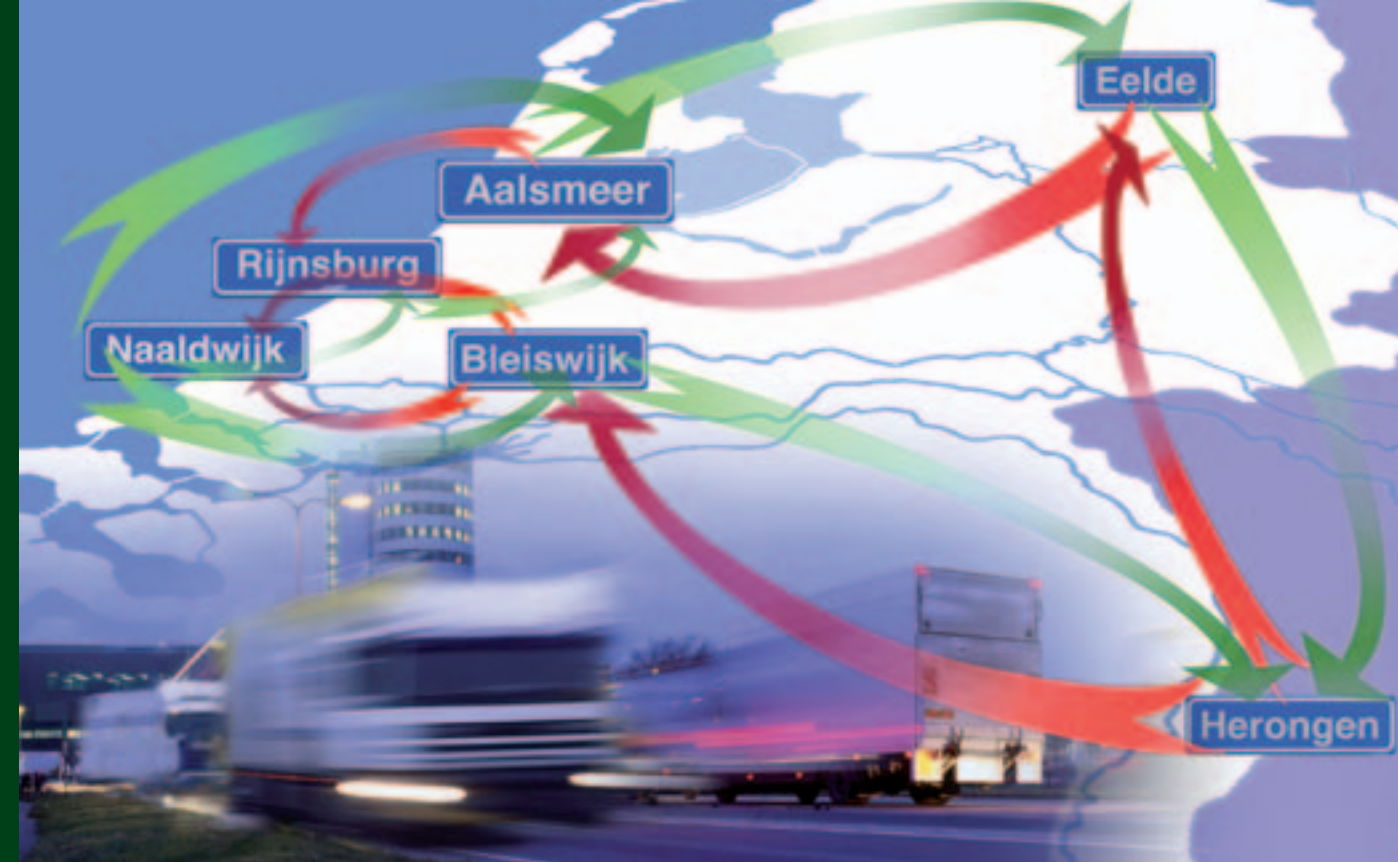
Al met al is het Platform volop in actie om de agrologistiek de vooraanstaande plek te geven, die hij verdient. Het op agro gerichte bedrijfsleven ziet de waarde van een onafhankelijk platform en geeft het de aandacht en middelen om de innovatie voort te zetten. Agendapunt voor 13 september 2012: Platform Agrologistiek manifesteert zich op de Floriade.

Frits H. Emmerik



Michael Jurriaans
Connekt/Platform Agrologistiek

Meer agrologistiek:
www.connekt.nl
www.agrologistiek.eu
www.kennisonline.wur.nl
www.logistiek.nl
www.agrologistiekcentrum.nl
www.agrologistiek.nl
www.agentschapnl.nl



FloraHolland, de grootste bloemenveiling ter wereld, heeft dagelijks te maken met ingewikkelde logistieke vervoerstromen. Om zo goed mogelijk aan de wensen van de klanten te kunnen voldoen, initieert FloraHolland diverse initiatieven en neemt deel aan innovatieve projecten om deze stromen zo efficiënt mogelijk te laten verlopen.

Rens Buchwaldt (FloraHolland):

“Luchtvervoer en wegtransport niet altijd de beste oplossing”

Rens Buchwaldt, directeur logistiek vertelt over de fundamentele verandering die de veiling door de jaren heeft ondergaan: “Vroeger was de veiling het epicentrum van de gehele keten, alle zaken in het handelsproces verliepen rond de klok. Sinds de enorme groei van de internationale handel sluiten die processen niet altijd meer aan op wat hier op het terrein gebeurt. Bovendien zijn de klanten mondiger en die willen bepaalde logistieke trajecten anders inrichten. Daardoor werd de veiling gedwongen na te denken hoe ze ervoor kon zorgen dat ze beter kon aansluiten op de wensen van de klanten. Terwijl we zo’n negentig jaar van ons bestaan (in 2011 bestaat FloraHolland 100 jaar, red.) bezig zijn geweest om te vertellen aan de buitenwereld hoe ze zich op onze systemen moesten inrichten.” Die grote verschuiving is volgens Buchwaldt ontstaan door de internationale aanvoer, schaalvergroting bij bedrijven en het feit dat niet langer alle producten puur op de klok worden verhandeld. FloraHolland is continu bezig met het aanscherpen en verbeteren van logistieke processen. Het bedrijf moet wel, want

ketenefficiëntie draagt bij aan een beter resultaat en zorgt voor tevreden klanten. Een project waar FloraHolland in participeert is het Da Vinc31-project (zie pagina 9 van dit nummer, red). Dit project concentreert zich op de verbetering op lange termijn van de afzet-logistiek in Europa.

“Voor bederfelijke producten als bloemen en planten is het zaak dat ze zonder al te groot kwaliteitsverlies zo snel mogelijk op de plek van bestemming aankomen”, aldus Buchwaldt. “Luchtvervoer en wegtransport zijn doorgaans de snelste manieren van vervoer, maar kosten- en milieutechnisch bieden ze lang niet altijd de beste oplossing.” Om daar iets aan te veranderen, nam FloraHolland samen met de VGB (Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijproducten) een aantal jaren geleden het initiatief om bloemen en planten via het spoor te vervoeren. GreenRail organiseert spoorvervoer van sierteeltproducten via conventionele spoorverbindingen. Spoorvervoer is voor de sierteeltsector uitermate geschikt voor langere afstanden en is vanwege de oplopende kosten van

FloraHolland in cijfers

Vestigingen met afmijnzalen: 5 in Nederland, 1 (joint-venture) in Duitsland	
Klokken	46
Leden	5.000
Aanvoerders	7.867
Klanten	2.500
Medewerkers	4.155
Belangrijkste importlanden	Kenia, Ethiopië, Israël, Ecuador en Duitsland
Belangrijkste exportlanden sierteeltsector	Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Italië en België
Bron:	www.floraholland.nl

‘Spoorvervoer past bij duurzaam ondernemen’



wegtransport, de toenemende beperkingen op rij- en rusttijden en de toenemende files een reële, goedkopere optie voor het vervoer van sierteeltproducten. Bovendien is de CO₂-uitstoot bij railtransport tot vijftig procent lager.

Buchwaldt stelt dat spoorvervoer past bij de groeiende behoefte aan duurzaam ondernemen bij retail en groothandel. Ook biedt het een mogelijke oplossing voor de grenzen aan bereikbaarheid, infrastructuur en de op termijn stijgende brandstofprijzen. Nog een voordeel van spoortransport is de betere ontsluiting van Oost- en Zuid-Europa. “Een andere vorm van alternatief transport is zeetransport”, vervolgt Buchwaldt. “De uitdaging die hierbij komt kijken, is het op orde krijgen van de specifieke conditionering-methodieken. Iedere rozensoort bijvoorbeeld, reageert anders op een bepaalde temperatuur of luchtvochtigheidsgraad. Dat maakt het moeilijk een container vol te krijgen en op een goede manier naar Nederland te krijgen. Dat vergt veel trial and error en is iets dat we niet op basis van theorie goed kunnen krijgen. De sector bevindt zich middenin het proces om dat verder te ontwikkelen. Nu worden de zeetransporten vooral voor het vervoeren van ‘simpele’ producten als snijgroen.”

Een innovatief logistiek traject gericht op de interne organisatie van FloraHolland is HubWays. FloraHolland is actief in alle zes greenports van Nederland. Om die transportstromen op elkaar aan te laten sluiten en daarbij kosten en milieu in het oog te houden, is Hubways geïnitieerd. “HubWays zorgt dat de vrachtwagens vol zitten, dat er zo min mogelijk kilometers worden gereden”, vertelt Buchwaldt. Volgens berekeningen van

GreenRail: cijfers, feiten en samenwerken

- Italië: twee tot drie containers per week
- Hongarije/Roemenië: elke week een container
- Maart 2010: containers naar Polen en Zwitserland
- 97% op tijd geleverd
- 50% CO₂-reductie
- De kwaliteit van de producten is van hetzelfde niveau als bij wegtransport. Het ingebouwde GPS-/GPRS-systeem in de container geeft continu inzicht in de locatie van de container en controleert de temperatuurcondities.

Het GreenRail-project is een veelomvattend samenwerkingsverband tussen meer dan dertig sierteeltbedrijven, transporteurs, logistieke dienstverleners en kennisinstellingen. Zo dragen Wageningen Universiteit en Research, Vrije Universiteit Amsterdam en Erasmus Universiteit Rotterdam hun steentje bij. In tegenstelling tot eerdere pilots worden er nu successen van het treinvervoer verwacht, omdat er met bestaande treinverbindingen wordt gewerkt en met bewezen technieken (koelcontainers). Daarnaast ook omdat de pilots geleid worden door een onafhankelijke lead logistics provider (e-logistics Control), wat resulteert in een hogere betrouwbaarheid van de keten vanaf exporteur tot eindklant. FloraHolland heeft naast het GreenRail-project ook een actieve rol bij andere spoorinitiatieven namelijk: HST Cargo (valt binnen Amsterdam Connecting Trade), Sneller spoor en de ontwikkeling van een vers-railterminal op het Greenparc Bleiswijk. Bron: www.greenrail.nu

HubWays zijn er per dag circa 1800 vrachtwagenbewegingen tussen deze marktplaatsen. Als de huidige ontwikkelingen zich voortzetten, komt het verkeer binnen en tussen de marktplaatsen tot stilstand. Goede logistiek is een randvoorwaarde voor het voortbestaan van de sterke positie van het Nederlandse sierteeltcluster. HubWays werkt met meer dan zestig deelnemers aan een sectorbrede oplossing voor dit logistieke vraagstuk.

Naast grote projecten als Da Vinc3I, GreenRail en HubWays werkt FloraHolland ook hard aan initiatieven om de logistieke processen voor de eigen werknemers te versimpelen. “Sinds

kort werken we met voicelogistiek”, vertelt Buchwaldt. “Medewerkers krijgen via headsets steminstructies door waar de emmers met bloemen naartoe verplaatst moeten worden. Voorheen kreeg een medewerker een geprinte bon op basis waarvan hij aan de slag moest. Deze voice-oplossing zorgt voor minder fouten en duidelijkere instructie voor de medewerker. Als gevolg hiervan gaat het een stuk sneller. En in Aalsmeer hebben we een robotoplossing voor het tillen van emmers met bloemen. Zo hebben we een fysiek belastend en repetitief proces voor onze medewerkers gemechaniseerd.”

Jacqueline Rogers

- • • Hoe behoudt de Nederlandse sierteeltsector zijn rol als internationale draaischijf wanneer over een paar jaar de Duitse groothandel direct in Kenia kan bestellen? Het antwoord: door uit te blinken in logistiek en handelsstromen te bundelen. Digitalisering van de verkoop zet de verhoudingen in de keten op scherp, juist nu samenwerking is geboden om tot één standaard te komen. In het DAVINC3I-project wordt de komende vier jaar bekeken uit welke scenario's bedrijven kunnen kiezen. Kernwoorden: bundeling, coördinatie, samenwerking en informatie.



Logistieke bundeling van exportstromen

DAVINC3I maakt sierteeltsector klaar voor digitale verkoop



“De Nederlandse sierteelt beter uitrusten voor de digitale inkoopwereld”, zo omschrijft Anton Bril het DAVINC3I-project. Hij is manager Trade Services, van de Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijproducten (VGB). De digitale koper van de toekomst krijgt een partij bloemen of een boeket niet meer in het echt te zien. Hij koopt puur op basis van digitale informatie. Waar bevindt die partij bloemen zich nu? Wanneer worden de producten afgeleverd en wat is dan nog het gegarandeerde vaasleven? “Het succes waarmee we het digitale plaatje op het netvlies van de klant kunnen brengen, opent nieuwe wegen”, aldus Bril. “En het biedt de mogelijkheid tot profilering. Een klant wil soms per se een partij van een bepaalde kweker.”

Geen tegenstelling

Een belangrijke vraag is in

hoeverre digitalisering leidt tot grote verschuivingen in klantrelaties. Wanneer een detaillist direct van een kweker afneemt, worden er stappen in de keten overgeslagen. “Sommige schakels, zoals de groothandel en de veiling, zullen minder belangrijk worden”, meent Bril. Dat kan druk op ketenrelaties zetten. Toch ziet de manager van de VGB geen tegenstelling tussen bedrijven. Hij vertelt dat hij eerder die dag met drie ondernemers heeft gesproken die bloemen per trein willen exporteren. Net zoals het succesvolle GreenRail-project doet op Italië. “Twee van deze ondernemers zijn keiharde concurrenten, maar ze praten wel over samenwerking”, illustreert Bril. De sector beseft volgens hem dat er op logistiek niveau niet moet worden geconcurrereerd. De verschillende partijen vormen op dat vlak ook geen bedreiging voor elkaar. “Logistiek is win-win”, aldus Bril “Daarachter schuilt het keiharde feit dat als wij het logistiek niet effectief aanpakken de Duitsers en de Engelsen de bloemen zelf uit Kenia gaan halen. Dan komt de Nederlandse draaischijf in gevaar.”

DAVIN3I betekent Dutch Agricultural Virtualized International Network with Consolidation, Coordination, Collaboration and Information Availability. De 3 C's staan vrij vertaald voor bundeling van logistieke stromen, logistieke coördinatie en samenwerking.



Gegevens

Het idee achter DAVINC3I is om exportstromen logistiek te bundelen. Een centrale coördinatie van stromen vereist samenwerking en gestandaardiseerde up-to-date informatie. Het onderzoeksproject bestudeert daarnaast ook de haalbaarheid van 'handelsparken' in het buitenland. Daar kunnen importstromen en lokale productstromen worden gecombineerd en samen afgezet. Om een helder beeld van mogelijke toekomstscenario's te krijgen, leveren exporteurs, kwekers en veilingbedrijf Flora Holland gegevens aan over wat en hoeveel ze in een regio leveren aan een keten of detaillist. Er is een kerngroep van gelijkwaardige partners binnen DAVINC3I. Gevoelige informatie zoals prijs blijft onbekend. Bij een aantal bedrijven loopt bovendien een student mee die kansen en bedreigingen in kaart brengt. De onderzoekers willen op deze manier een goed beeld van het logistieke proces krijgen.

Scenario's

"DAVIN3I moet binnen vier jaar een aantal goed onderbouwde businessmodellen opleveren", stelt Jack van der Vorst. Hij is hoogleraar Logistiek & Supply Chain Management aan Wageningen Universiteit en Research en coördineert het onderzoek, dat onder meer in opdracht van het Productschap Tuinbouw en het logistiek topinstituut Dinalog wordt uitgevoerd. Samen met het partnernetwerk zal hij een aantal scenario's opzetten en deze met behulp van de datasets analyseren. De onderzoekers willen laten zien wat met elk van de scenario's mogelijk is. "De

sector heeft die objectieve blik van buiten nodig om gezamenlijk een strategie uit te zetten", aldus Van der Vorst. Hij is zich ervan bewust dat in de keten verschillende ideaalbeelden leven. Het project moet daarom een duidelijke waardepropositie voor alle betrokkenen opleveren.

Digitale consument

De Nederlandse sierteelt zet 'slechts' € 800 miljoen om in eigen land tegen € 4,9 miljard in het buitenland. Waar surft de Duitse of Franse digitale consument van morgen heen voor een bloemetje? Naar de digitale bloemist op de hoek of bijvoorbeeld naar Fleurop.com of Bol.com? Het is volgens Bril goed mogelijk dat er een nieuwe logistieke organisatie opstaat met Bol.com of Wehkamp als front office. De grote vraag is welke bedrijven daarachter schuil gaan. Wie levert daadwerke-

weer anders uit. Van der Vorst: "Er zit altijd een gat in de waarneming. Als een handelaar niet meer op de eigen waarneming kan vertrouwen, heeft hij garanties nodig ten aanzien van de kwaliteit, het volume en de tijd waarop hij geleverd krijgt. En dat lukt alleen als de sector samenwerkt om tot één ICT-standaard te komen. Daarmee kan de sector in het buitenland vooroplopen."

Wenselijk

De sierteelt is hightech in de kas, maar qua distributie valt nog een slag te maken. De vraag daarbij is niet alleen wat mogelijk is, maar ook wat wenselijk is. Steeds meer producten komen niet meer voor de klok maar worden via bemiddeling verkocht. In de AGF-sector betekende het grote retailvolume zelfs het einde voor de veiling. Die sector ging van een aanbodmarkt naar een vraaggestuur-

de markt. Maar de afhankelijkheid van grote partijen houdt de marges laag. En soms klinkt uit de hoek van AGF-kwekers weer de roep om een veiling.

"De bloemensector is anders", vindt Van der Vorst. "Het aandeel retail is klein." Maar hij ziet wel een trend in de richting van meer bemiddeling. Edwin Wenink, manager Supply Chain Development van bloemenveiling Flora Holland ziet de veiling niet snel verdwijnen. Door de grote volumes zijn de logistieke

kosten procentueel heel laag. En de AGF-sector is er volgens hem ook niet gelukkiger van geworden. "Telers willen een dagelijkse check op vraag en aanbod", stelt Weenink vast.

Natuurlijk is ook hij nieuwsgierig naar hoe de digitale vraag zich gaat ontwikkelen. DAVINC3I doet onderzoek naar het gedrag van consumenten in opkomende economieën als Brazilië. "De ontwikkelingen in een opkomende markt, waar het gebruik van internet en smartphones meeloopt met de economische ontwikkelingen, kunnen veelzeggend zijn voor waar we hier uiteindelijk heen gaan."

Transparantie

Overigens zijn niet alle partijen even tevreden over de veiling. "Een buitenlandse afnemer weet precies wat de Nederlandse exporteur op de veiling heeft betaald", aldus Anton Bril. "Maar de afnemer rekent de logistieke kosten niet mee." De prijzen hoeven wat hem betreft niet supertransparant te zijn. Een scenario met beeldveilen levert wel een transparante markt op.

Volgens Van der Vorst is de vraag nu hoe de sector zich gaat bewegen en welke partijen op welke wijze gaan samenwerken. Als grote volumes achter de klok langs gaan, wordt de markt minder transparant. Dat kan de winstgevendheid versterken maar ook onzekerheid bij klanten vergroten. Strategische keuzes zijn onontkoombaar en de sector bereidt zich daar met DAVINC3I goed op voor. *Marcel van den Hark*

Logistiek is een vak apart. Vanuit die visie laat je de dagelijkse distributie over aan specialisten. Voor de klant laat DailyFresh Logistics het product de keten doorlopen, van teler tot de consument. Planningsprocessen worden geoptimaliseerd en goederenstromen gebundeld. "Die perfectie is voorbehouden aan de specialist", zegt Niels W. Sneek, managing director van DailyFresh Logistics.



Niels W. Sneek, managing director DailyFresh Logistics:

"Innoveren vraagt om visie en lef"

Als een versproduct ruim op tijd wordt geleverd, krijgt het meer tijd in het schap om zich te presenteren aan de consument. Daar wordt het geld verdiend, daar ligt het belang. Terugschakelend, de partijen in het voortraject moeten dus efficiënt te werk gaan. Dienstverlening van de hoogste kwaliteit tegen de laagste prijs. Zo belevt DailyFresh Logistics, een strategisch samenwerkingsverband van Visbeen Transport, Post-Kogeko Logistics en DFDS Logistics, met een dagelijkse dubbele dienst de grotere ketens in het Verenigd Koninkrijk en Ierland. Ook het aantal bestemmingen op het Europese continent is sterk groeiende en daarmee is heel Europa een uiterst lucratief werkterrein.



*Niels Sneek:
“We gaan stapsgewijs en weloverwogen te werk.”*

DailyFresh
LOGISTICS

Chain control in fresh produce



De wereld wordt steeds kleiner, zeggen producent en leverancier. Het is overal markt en de producten moeten in alle kraampjes aanwezig zijn. De logistieke dienstverlener weet wel beter. Het is niet de wereld die kleiner wordt, maar zijn speelruimte. Er wordt van hem verwacht dat hij de steeds groter wordende afstanden economisch efficiënt overbrugt, de producten onderweg conditioneert en liefst vroegtijdig en gegarandeerd in de beste staat aflevert. Dat vereist het uiterste van de logistieke dienstverlening, zo ervaart ook DailyFresh Logistics.

Innovatie vraagt investering

“De dienstverlening optimaliseren, detailleren en als puur specialisme aanbieden aan zoveel mogelijk maar vooral grootschalig werkende klanten”, meent Niels Sneek. “Er is nauwelijks een andere keuze. De agrologistieke dienstverlening vraagt steeds meer kennis en kunde. Onderweg zijn we verantwoordelijk voor alle geldende normen op het gebied van kwaliteit en voedselveiligheid. We investeren doorlopend om aan zowel HACCP, BRC, IFS als SKAL te blijven voldoen. We garanderen optimale tracking en tracing, iets dat zeker tegenwoordig aan belang wint. Duurzaamheid is een usp geworden en heeft

daarmee een extra factor aan prijs en kwaliteit toegevoegd. Om alles in evenwicht te houden en toch nog slagvaardig te ondernemen, is voor een niet strategisch opererende organisatie niet te doen. Wij opereren met de drie distributiecentra in Maasdijk, Duinkerken en Venlo als belangrijke schakellocaties. Voor veelal vaste, grote klanten concentreren wij ons op Europa, langs min of meer vaste routes richting Engeland, Frankrijk en Duitsland en vandaar verder naar het noorden, zuiden en oosten. Je wilt doorlopend innoveren om voor je klanten de beste dienstverlener te blijven. Maar innovatie op het gebied van agrologistiek vraagt om vaak grote investeringen en dan wil je wel zekerheden inbouwen. Tegelijkertijd is de voorspelbaarheid van de markten voor versproducten ver te zoeken. De aarzeling om grootschalige innovaties meteen aan te pakken is dan niet zo verwonderlijk. De tussenhandel is breed en divers en richt zich op de korte termijn. Terwijl je tal van argumenten kunt aandragen om voor de agrologistiek een langetermijnvisie te ontwikkelen en te volgen.”

Commissie-Van Laarhoven

Wie zou het belang van de agrologistiek nog meer gewicht kunnen geven? “Kijk, onderne-

mers willen wel, maar hebben hun handen vol aan de dagelijkse praktijk. Daarin schuilt voldoende risico om niet nog eens méér risico op de lange termijn erbij te krijgen. Maar iedereen in de branche weet wel dat er een toekomst is die nu al om aanpassing vraagt. Je moet dus met een heldere en gedegen aanpak die voorspelbaarheid verhogen. Als ondernemers weten waar we met elkaar op aan sturen, dan willen ze graag meedenken en meegaan. Ook met investeringen. Een belangrijke partij die de voorspelbaarheid van het toekomstig logistieke plaatje kan verhogen is de overheid, ook op Europees niveau. Die moet het beleid ontwikkelen en consistent doorvoeren. Dan weten we als ondernemers ook waar we aan toe zijn en kunnen we vanuit onze eigen visie anticiperen. Dan weet je waar je in investeert. En wat je daar op termijn aan kunt overhouden.

Kijk, de Commissie-Van Laarhoven heeft natuurlijk fantastisch werk verricht, maar aanbevelingen over innovatie en samenwerking moeten wel commercieel perspectief bieden. Hetzelfde rapport spreekt ook over andere voorwaarden, die de overheid moet helpen handhaven. Een gunstig fiscaal klimaat en aantrekkelijke leefomgeving, om

hoogopgeleide werknemers te trekken. Vermindering van de regeldruk, verhoging van de kwaliteit van het onderwijs. De bereikbaarheid van bestemmingen in Nederland en de doorstroming naar het buitenland moeten voldoen aan de eisen. En dan de verbetering van het imago van de logistiek, ook niet onbelangrijk. Het één doen en het ander niet laten, dat moet het credo zijn.”

Multimodaal heeft toekomst

DailyFresh Logistics concentreert zich van oudsher op het wegtransport. Sneek: “Het is beslist niet zo dat wij uitsluitend wegtransport promoten. Wij hebben geen eigen wagens. Wij organiseren een hoogkwalitatieve logistieke oplossing vanuit onze drie distributiepunten en zoeken voor de klant het juiste transportmiddel. Multimodaal transport heeft zeker een toekomst maar nu zie je toch nog te veel gaten, daar waar de aansluiting vlekkeloos zou moeten verlopen. Als dan het wegtransport flexibel en voordelig uitkomst biedt, dan kies je voor de truck. Ook wij sluiten onze ogen niet voor andere wegen. Binnenvaart is een optie, de Betuwelijn zal over een aantal jaren floreren en beslist niet meer weg te denken zijn, zeker wanneer die aansluiting op Duitsland goed geregeld is. De

wil is er wel en het multimodaal transport heeft zeker toekomst, maar er zullen ook door grotere partijen toch meer grootschalige acties moeten worden ondernomen. De Rotterdamse Haven is zo’n partij. Die kan een stem laten horen en aandringen op flexibele en veelzijdige aansluitingen. Met een Platform Agrologistiek, waarin dergelijke grote partijen

‘Bedrijfsleven kan deze kar niet alleen trekken’

hun stemmen ook in koor kunnen laten horen. Nogmaals, je kunt het bedrijfsleven in de diverse sectoren niet alleen de kar laten trekken zonder dat de weg deels is geplaveid.”

Stapsgewijs en weloverwogen

Voor het transport van Marokkaanse versproducten naar Europa kiest DailyFresh Logistics wel voor de zee. Agadir en Duinkerken zijn begin- en eindpunt voor schepen vol zuidvruchten en groenten. Langs diezelfde lijn komt een dergelijk assortiment ook uit de Spaanse havenstad Almeria. “Duinkerken is voor ons van groot belang. Daar vindt de overslag plaats van de diverse stromen uit het zuiden, om direct door te transporteren naar Engeland en Ierland, de Benelux en Duitsland.

Binnen ons concept, waar snelheid en kwaliteit zo’n grote rol spelen, moet je over meerdere locaties kunnen beschikken. Havenstad Duinkerken is ideaal als logistieke draaischijf, met de aanvoer over zee en de aansluiting op het Europese wegennet en de spoorwegen. Feitelijk een aankomst- en vertrekpunt voor multimodaal transport.

Daaraan kun je zien dat we overal voor open staan en geen enkele ontwikkeling bij voorbaat willen uitsluiten. Maar we willen wel stapsgewijs en weloverwogen te werk gaan.”

Frits H. Emmerik



- ● ● Graan is de afgelopen maanden volop in het nieuws. Stijgende prijzen, groeiende vraag, speculatie. Hongarije is één van de belangrijkste graanproducenten in Europa. Het land heeft jaarlijks grote exportoverschotten van graan. Een overschot dat versterkt wordt door een afnemende vraag naar diervoeders vanwege de teruglopende veehouderij. Wegens de goede prijs-kwaliteitverhouding is Hongaars graan gewild op de internationale markten. Een probleem is echter dat goedkope transportmogelijkheden voor export ontbreken.



Logistiek is transport Hongarije: graanexport stagneert

De graansector is een sleutelsector binnen de Hongaarse landbouw. Sinds de politieke omwenteling van 1989 groeide het graanareaal tot 2.962.000 hectare: 70% van het totale Hongaarse akkerbouwareaal. Hinderpaal voor grootscheepse vermarkting van het Hongaarse graan is de gecompliceerde vervoersituatie. De Donau is onvoldoende bevaarbaar en transport over de weg of per trein is duur. De Hongaarse graanprijzen liggen dan ook gewoonlijk enkele tientallen euro's onder die in Rotterdam. Om deze reden probeert de Hongaarse overheid de lokale verwerking van graan te bevorderen door stimulering van veehouderij en de productie van hernieuwbare energie.

De gemiddelde Hongaarse graanproductie bedroeg over de afgelopen jaren rond de 13 à 14 miljoen ton. In 2010 werd tarwe aangeplant op 1,2 miljoen hectare, het areaal maïs was ook circa 1,2 miljoen hectare. Gemiddeld wordt op 40% van het Hongaarse graanareaal tarwe verbouwd, op 40% maïs en op 10% gerst. Het areaal blijft ongeveer stabiel, maar de gemiddelde opbrengst per hectare kan erg schommelen. Het klimaat en de watervoorraden hebben een grote invloed op de gemiddelde opbrengst. In drogere periodes is dit beduidend minder, zoals in 2003 en 2007 toen een groot deel van het graan verdroogde op de akkers. De tarweopbrengst per hectare bedraagt in Hongarije gemiddeld 4,5 ton, die

van maïs gemiddeld 6 ton. In beide gevallen is dit ongeveer twee derde van het EU-15-niveau.

De binnenlandse vraag naar granen blijft de laatste jaren stabiel. Voor consumptiedoel-einden is er een vraag van 2 miljoen ton per jaar. Voor voederdoeleinden is er een jaarlijkse vraag van 6 miljoen ton, maar deze daalt zoals gezegd door de teruglopende veehouderij.

Voor de export blijft er dan nog genoeg over. De Hongaarse zelfvoorzieningsgraad bij granen ligt gemiddeld rond de 170%. De belangrijkste afnemers van het graanoverschot zijn – naast Slovenië, Turkije en Bosnië-Herzegovina – Duitsland, Oostenrijk, Italië en Spanje.

Markontwikkeling

Voor de Hongaarse graanmarkt is het zeer belangrijk dat de opbrengst per kilo door de jaren heen minder gaat fluctueren. Daarvoor is het noodzakelijk om een beperkter en hoogwaardiger rassenassortiment te voeren, waarmee ook bepaalde graansoorten in grotere hoeveelheden kunnen worden aangeboden. Bij de tarwemarkt speelt ook mee dat er grote verschillen zijn tussen de kwaliteitseisen voor export en de Hongaarse eisen van de molenindustrie. Hongaarse producenten van granen reageren traag op marktveranderingen.

Daarnaast is het van belang dat oplossingen worden gezocht voor de hoge transportkosten van de Hongaarse export. Export van Hongaars graan is kostbaar omdat zeehavens niet dichtbij liggen. Het grootste deel van het transport gaat over rails en de weg. Het vervoeren van 1 ton graan over het spoor op FOR Paritás naar Slovenië en Kroatië kost € 15. Transport naar Rotterdam kost circa € 38-40 per ton. Dit betekent dat de graanprijzen in Hongarije overeenkomstig lager liggen dan de wereldmarktprijs. Een logistieke hindernis is dat de terugkeer van de treinwagons veel tijd in beslag neemt en er meestal geen retourlading is. De graanopslagplaatsen die (met EU-steun) gebouwd zijn na de toetreding hebben nauwelijks aansluiting op het spoorwegennetwerk.

Het vervoer in het binnenland en naar de omliggende landen gaat meestal per vrachtverkeer. De kosten daarvoor bedragen binnen 500 kilometer ook € 30 per ton. Hongarije heeft als alternatieve mogelijkheid het vervoer over de Donau. Die rivier is echter niet het gehele jaar bevaarbaar en er is onvoldoende beschikbaarheid van transportschepen. De kosten van het vervoer per boot naar Rotterdam bedragen tussen de € 30-32 per ton. Hongarije heeft tijdens haar voorzitterschap van de Europese Unie dan ook sterk ingezet op de Donaustراتيجية, waarbinnen onder andere gestreefd wordt naar een grotere bevaarbaarheid van de Donau. Martijn Homan, Landbouwraad Boedapest



Logistiek = transport

Logistiek wordt in Hongarije vooral vertaald als transport. Er is hierbinnen wel aandacht voor agrologistiek (de Landbouwfederatie is al betrokken geweest bij twee agrologistieke bijeenkomsten), maar hier is weinig vooruitgang. Het grootste probleem is het gebrek aan samenwerking met het oog op het behoud van maatschappelijk draagvlak van transport in de toekomst. Partijen uit de transportsector zien vermindering van transportkilometers vooral als verlies van omzet.

In Hongarije worden geen gescheiden gegevens bijgehouden over agrologistiek. In de cijfers van goederentransport (afgelegde kilometers) domineert transport over de weg (circa 68%), spoor (15%) en pijpleidingen (13%). Slechts een klein deel van het transport gaat over water (4%). Kti, het Hongaars instituut voor transportonderzoek, verwacht dat de groei van het goederenvervoer in de komende jaren vooral over de weg zal plaatsvinden. Boedapest (met circa 1,8 miljoen inwoners) is het middelpunt van de transportwegen, vrijwel alle wegen leiden naar Boedapest.

‘Er moet een oplossing komen voor de hoge exportkosten’



‘Deelname in foodpark helpt bij communicatie, formaliteiten en voldoen aan regelgeving’

● ● ● ● De landbouwsector in India staat voor de uitdaging de groeiende bevolking te voorzien van voeding. Dat dit niet gaat zonder aanzienlijke vernieuwingen, daarvan is iedereen doordrongen. De Indiase overheid heeft een pakket stimulerende maatregelen ontwikkeld met als doel het binnen- en buitenlandse bedrijfsleven te ondersteunen bij het ontwikkelen van logistieke stromen, voedselverwerkende industrie, en het verhogen van de kwaliteit van de primaire productie.



Agrologistieke ontwikkelingen bieden kansen voor Nederlands bedrijfsleven

Foodparks hot in India

Met een geschatte 1,1 miljard inwoners, van gemiddeld 25 jaar, is de consumentenmarkt enorm. Er is grote behoefte aan betaalbaar voedsel. Daarnaast is er, dankzij de continue economische groei van rond de 10% per jaar, ook een groeiende middenklasse met interesse in luxe- en gemakproducten die worden verkocht in het relatief nieuwe fenomeen ‘supermarkten’. De groei van de landbouwsector ligt lager dan de gemiddelde economische groei. Zo’n 60% van de bevolking werkt in deze sector. De primaire sector bestaat grotendeels uit kleine private boeren, die hun logistieke keten niet op orde hebben. Het kwaliteitsniveau van de primaire producten is nog laag, hetgeen de huidige mogelijkheden voor verwerking en export verminderen. 30 tot 40% van de voedselproductie gaat verloren voordat die de consument heeft bereikt. Dit grote percentage verspilling is onder andere het gevolg van slechte infrastructuur en gebrek aan voedselverlies te verkleinen.

Private initiatieven

De Indiase landbouwsector is toe aan modernisering. Een noodzakelijke ontwikkeling is de verbetering van de logistiek tussen

‘boer en markt’. Dat betekent verbetering van de infrastructuur en transport, maar bijvoorbeeld ook het opzetten van foodparks met centrale verwerkingscentra. De Indiase overheid stimuleert dit met behulp van een mega food parks plan. Hiermee wordt invulling gegeven aan de visie om vóór 2015 drie meetbare veranderingen door te voeren:

- be- en verwerking van bederfelijke voedingsproducten van de huidige 6% naar 20% brengen;
- waardetoevoeging van 20% naar 35% brengen;
- het aandeel in de wereldhandel van 1,5% naar 3% verhogen.

Het programma gaat, indicatief, om een kapitaalsubsidie van 50% tot 75% van de projectkosten. De overheid heeft een aantal lokale projectmanagementconsultants aangewezen die kunnen helpen bij de uitwerking van plannen en de implementatie van projecten. Het is raadzaam in een vroegtijdig stadium deze bedrijven te consulteren. Niet alleen vanwege de relatief complexe bureaucratische weg en procedures waaraan voldaan moet worden, maar zeker ook vanwege het inzicht en de contacten die

zij hebben met mogelijke andere partijen voor een succesvol foodpark. Het foodparkconcept is interessant voor buitenlandse investeerders, mede omdat het voor buitenlanders extra moeilijk is goed te communiceren en samen te werken met de toeleverende boeren, en er veel formaliteiten en wettelijke regelgeving zijn. Deze uitdagingen worden dan door het foodpark in gezamenlijkheid gedragen of overgenomen.

Ketensamenwerking

Bij foodparks, ook wel aangeduid als agrofoodpark, megafoodpark of greenport, draait het onafhankelijk van de naam om een gezamenlijke aanpak. Denk hierbij aan een samenwerking van bijvoorbeeld voedselverwerkers, boerenorganisaties en –coöperaties, financiers en retailorganisaties. De samenwerking kan relatief beperkt zijn, maar ook vergaand waarbij uiteenlopende agrarische sectoren een volledig geïntegreerde productie nastreven. Kenmerkend voor de samenwerking is de opzet van een Central Processing Centre (CPC) waar voedselverwerking plaatsvindt. Verschillende bedrijven kunnen op die manier gebruikmaken van collectieve faciliteiten zoals laboratoria, koelopslag of rijpingskamers. Naast deze direct op productie gerichte samenwerking wordt ook verdere kruisbestuiving gestimuleerd. Bijvoorbeeld gezamenlijke opleidingsfaciliteiten of ondersteuning op gebied van milieu-, voedselveiligheid en sociale eisen. Dit biedt ook nadrukkelijk kansen voor Nederlandse kennisexport.

Geïntegreerde visie

Verspreid over het enorme land zijn vergelijkbare ontwikkelingen gaande. De provinciale overheid van Karnataka is bezig een Integrated Agribusiness Development Zone te ontwikkelen op een 5000 hectare groot gebied. In het verlengde van hun beleid wordt gewerkt aan een masterplan waarbij op holistische basis alle agrarische sectoren geïntegreerd samenwerken. Deze regio biedt kansen voor bedrijven in de Nederlandse tuinbouwsector en er wordt momenteel bekeken hoe de samenwerking kan worden geïntensiveerd.

De geïntegreerde visie op agrarische ontwikkeling is ook de basis voor het in ontwikkeling zijnde Agropark in Nellore, die in handen is van Iffco in samenwerking met Wageningen UR. Dit gebied beslaat zo’n 1000 hectare en is tevens aangemerkt als een Special Economic Zone waarbij interessante belastingregels gelden ter stimulering van de export.

Participatie

Diverse Nederlandse bedrijven in de agrofoodsector hebben recent de stap naar India gezet of zijn er al jaren succesvol zoals gevestigde bedrijven in uitgangsmateriaal/zaden. Voor bedrijven in de toeleverende industrie, ook op het gebied van logistiek en kennis, bieden de ontwikkelingen kansen. Eén van de foodparks waarbij ook het Nederlandse bedrijfsleven als toeleverancier is betrokken, is het Srini Foodpark in de provincie Andhra Pradesh. De eigenaren, Indiërs opgeleid in Amerika, zijn bevlogen en van plan om een succesvolle duurzame

voedselverwerkingscapaciteit neer te zetten. Een deel van het Srini Foodpark is gerealiseerd en het is bedoeling verder uit te groeien tot een optimaal functionerend, met diverse sectoren geïntegreerd, voedselverwerkend park. De eigenaren geven aan ook uitdagingen te kennen: seeing is believing, waarmee ze illustreren dat alléén plannen op papier geen investeerders over de streep hebben getrokken. Nu er daadwerkelijk een verwerkingscapaciteit en -gebouw is neergezet, begint het te draaien.

De ontwikkelaars vertellen: “Het is een uitdaging om de aanvoer van vers product goed georganiseerd te krijgen. Zeer frequent contact met de boeren en boerencoöperaties om de productiemethoden te verbeteren en de kwaliteit van de producten omhoog te krijgen draagt hieraan bij. Het is echter wel lastig omdat deze verbeteringen, van bijvoorbeeld de oogstwijze, vaak niet tot direct gewin leiden. Ze werpen pas op langere termijn vruchten af, en dat wordt niet altijd positief opgepakt door de toeleverende boeren.” Kernbegrippen zijn voorwaartse en achterwaartse integratie. Men is geïnteresseerd in uitbreiding en contacten met Nederlandse bedrijven in bijvoorbeeld de melk-, ei- en kipsector. Maar men benadrukt dat hun toekomstige, internationale of nationale, partners “moeten begrijpen waar het om gaat en daarom sterk moeten zijn aan minstens één kant van de keten, productie- en/of marketingzijde”.

Madelinde Daane,
m.m.v. de Landbouwafdeling New Delhi

● ● ● ● ● Het zal niemand verbazen dat door een gebrek aan investeringen en aandacht de landbouw in Rusland zich veel minder goed heeft ontwikkeld dan het aan potentie heeft. Een goede infrastructuur ontbreekt onder andere om die reden. Daarbij gaat gemiddeld zo'n 60% van de productie verloren als gevolg van opslagproblemen. De grootte van het land alleen al is daarbij een belangrijke factor.



Agrologistiek in Rusland, nog een lange weg te gaan

Het gebrek aan transportinfrastructuur en professioneel vervoer staat met name de verdere ontwikkeling van de detailhandel voor levensmiddelen in de weg. Het gebrek aan goed uitgeruste vrachtwagens en opslagplaatsen maken daarnaast de afzet van producten als aardappelen en verse vis ten behoeve van verdere verwerking moeilijk. Wel zijn er grote verschillen tussen de regio's,

'Overheid neemt stappen om situatie te verbeteren'

waarbij de regio's rondom Moskou, Sint Petersburg maar ook Krasnodar, Rostov en Belgorod zich duidelijk onderscheiden van andere regio's met een meer uitgebreide maar ook beter ontwikkelde infrastructuur. Pas heel recent, met name na het landbouwinvesteringsprogramma (2009) en de per presidentieel decreet (2010) vastgelegde wens tot voedselzelfvoorziening in 2020, wordt specifiek in de landbouwbegroting ruimte

gemaakt voor verbeteringsmaatregelen op dit gebied. Maar dan nog: in crisissituaties zoals bijvoorbeeld de droogte van zomer 2010, zijn het de potjes voor landverbetering en infrastructuur die als eerste sneuvelen.

Moderniseringsambities

Recentelijk heeft minister Skrynnik aangekondigd dat het nieuwe staatsprogramma voor Landbouw (2012-2020) in lijn met de moderniseringsambities van president Medvedev onder andere gericht zal zijn op innovatie in de landbouw en de ontwikkeling van de infrastructuur op de voedselmarkt. Hiertoe heeft het ministerie van Landbouw het zogenoemde 'Development of Infrastructure and Logistic support to the Agri-food Market 2011-2013' programma gepubliceerd, gericht op de uitbreiding van opslagmogelijkheden en de vermarkting van producten. Het algemene doel van dit programma is om de kosten voor opslag en logistiek in de landbouw te verlagen en de opslagcapaciteit te verhogen. Hiervoor wordt een totaal bedrag van € 2,6 miljard gereserveerd.



Bijna de helft van dit budget is gereserveerd voor maatregelen in de graansector, zoals de bouw van nieuwe silo's, het ontwikkelen van een database over graanopslagplaatsen, maar ook bijvoorbeeld de versterking van Russische handelskantoren in graan importerende landen. Dat is niet verwonderlijk gezien de positie en ambitie van Rusland in deze sector. Aan de andere kant blijft er wel € 1,6 miljard beschikbaar voor infrastructurele verbeteringen in de groenten, vlees-of zuivelsector. Hiermee wordt een duidelijk signaal afgegeven dat men wil investeren om aan de zelfvoorzieningswensen voor een breed voedsel pakket te kunnen voldoen. Te denken van bijvoorbeeld aan de aardappelsector waar nog bijzonder veel investeringen, juist op het gebied van opslag, nodig zijn wil Rusland niet van de import uit andere landen (als Nederland) afhankelijk blijven. Verder is met het ministerie van Transport een nieuwe overeenkomst gesloten ter ontwikkeling van het wegennet op het platteland. Hiervoor wordt de komende 3 jaar € 44,8 miljoen beschikbaar gesteld.



Particuliere initiatieven

Naast dit programma is er sprake van een snel groeiend aantal particuliere initiatieven: grote agroholdings hebben heel goed door dat dit nog vaak de bottleneck voor echt zakelijk succes is in de voedselproductie. Dit betekent kansen voor Nederlandse bedrijven die operationele processen in de logistiek efficiënter maken (met name koelsystemen). Ook wordt de landbouwafdeling in Moskou veelvuldig benaderd door ondernemers die over tienduizenden meters oude opslagruimtes beschikken en Nederlandse investeerders zoeken. Bovendien zijn een aantal grote



internationale evenementen in aantocht waaronder de Olympische Winterspelen in Sochi 2014 en het WK voetbal in 2018, die een algehele verbetering van de infrastructuur rondom de betrokken steden met zich mee zullen brengen waar ook de landbouwsector van kan profiteren.

Naast de kansen voor individuele bedrijven liggen er kansen voor totaalprojecten, zoals de aanleg van Freshparks. Een mooie gelegenheid om deze kansen verder te verkennen biedt het inkomende bezoek van minister-president Rutte aan Moskou en Sint Petersburg eind oktober 2011.

Suzanne van Tilburg, LNV-Raad Moskou

CLIENT | Overzicht van aantallen elektronisch afgegeven exportcertificaten in 2011

Begin 2001 werd gestart met CLIENT (Certificering van Landbouwgoederen voor Import en Export naar een Nieuwe Toekomst). Nadat eerst voor de verbetering van het importproces voor landbouwgoederen is gekozen, richtte CLIENT zich vanaf 2005 op de verbetering van het exportproces. Op basis van analyses is er toen voor gekozen om voor de verschillende landbouwsectoren aparte applicaties van CLIENT Export te bouwen met een kern voor de identieke processen. Uitgaande van steeds dezelfde principes en werkwijze kon zo het beste rekening worden gehouden met de organisatie van de exportcertificering die in verschillende sectoren bestaat. Vanaf 2007 zijn er per sector ondersteunende systemen beschikbaar gekomen.

De sectoren pootaardappelen, zuivel, zaaizaden, digitale kanalisatie bewijs (voorheen geleidebiljet), vlees & vleesproducten en mest maken volledig gebruik van CLIENT Export. In de sector diervoeders, groenten en fruit (februari 2011) is de applicatie gereed en maken steeds meer bedrijven er gebruik van. De pilot voor exportverklaringen, vis- en visproducten en ei en eiproducten is zojuist gestart. Andere deelapplicaties, zoals onder andere voor levende dieren (waaronder ook sperma en embryo's), bloembollen, vaste planten worden spoedig afgerond en komen voor de pilotfase beschikbaar.

In totaal zijn in 2011 tot en met week 23 nu de volgende aantallen certificaten elektronisch afgegeven:

Pootaardappelen	2770
Zaaizaden	9992
Zuivel	15605
Digitale Kanalisatie Bewijzen	20683
Vlees & Vleesproducten	10925
Mest	26909