

**VEZELVLASSECTOR IN OPMARS***Rob Stokkers, Bas Janssens en Bartold van der Waal (PPO)*

De afgelopen jaren is de vraag naar kwalitatief hoogwaardige West-Europese vlasvezels fors toegenomen. De groei van de Nederlandse vezelvassector blijft echter achter bij de belangrijkste concurrenten, België en Frankrijk. De concurrentiepositie van de sector in Nederland komt hierdoor onder druk te staan. Het Hoofdproductschap Akkerbouw wil de teelt en verwerking van vezelvas in Nederland ondersteunen en de concurrentiekracht versterken. In dat kader heeft het LEI onderzoek gedaan naar de concurrentiepositie van de Nederlandse vlassector in vergelijking met België en Frankrijk. Verder zijn er oplossingen ontwikkeld voor de belangrijkste knelpunten.

*Vlassector in Nederland, België en Frankrijk*

In Nederland werd in 2003 door circa 600 bedrijven 4.600 ha vezelvas geteeld. Het areaal lag voor 75% in de provincie Zeeland en daarbinnen nog eens voor 80% in Zeeuws-Vlaanderen. Daarnaast waren er acht vlasverwerkers in Nederland actief. Het Nederlandse areaal is klein vergeleken met België (19.000 ha in 2003) en Frankrijk (77.000 ha in 2003). Ook de groei van het areaal in Nederland blijft met 20% in de afgelopen zes jaar achter bij die in België en Frankrijk (ruim 40%). Tabel 1 toont de belangrijkste kengetallen voor 2002 voor de vlassector in de drie landen.

Tabel 1 <i>Vergelijking van de vlassector in Nederland, België en Frankrijk in 2002</i>			
Vergelijking 2002	Nederland	België	Frankrijk
<i>Teelt</i>			
Areaal (ha)	4.096	16.270	68.472
Aantal bedrijven	608	879	5.785
Areaal per bedrijf (ha)	6,74	18,51	11,84
Loonkosten (euro/uur)	11,42	6,23	8,78
Grondprijs (euro/ha)	26.512	13.137	4.618
<i>Handel</i>			
Productie binnenland (ton stro)	23.217	108.017	479.304
Import (ton stro) a)	9.425	33.958	0
Export (ton stro) a)	6.819	4.588	31.976
<i>Verwerking</i>			
Verwerking binnenland (ton stro) a)	25.823	137.387	447.328
Aantal verwerkers	8	66	28
Verwerkt volume per bedrijf (ton stro)	3.228	2.082	15.976

a) Geschat op basis van de arealen en gemiddelde opbrengsten.

Uit tabel 1 wordt duidelijk dat de grondprijs en de loonkosten in Nederland fors hoger liggen dan in België en Frankrijk. Omvang en schaalgrootte van teelt en verwerking liggen in Nederland daarentegen ver onder het niveau van de twee andere landen. Bij de schaalgrootte moet worden opgemerkt dat het relatief grote areaal vlas per bedrijf in België terug is te voeren op het feit dat vlasverwerkers die land huren in de statistieken als landbouwbedrijf worden aangeduid. Het gaat daarbij om ongeveer de helft van het Belgische vlasareaal. In Nederland en Frankrijk melden de verhuurders van het land de percelen met vlas aan. Landhuur door verwerkers komt in deze landen slechts in zeer beperkte mate voor. Verder is er in de drie landen sprake van im- en export, waardoor zowel België als Nederland meer vlas verwerkt dan produceert. Doordat Frankrijk alleen exporteert, is de verwerking hier lager dan de productie.

### *Knelpunten en oplossingen*

In tabel 2 zijn de belangrijkste kansen en bedreigingen voor de Nederlandse vlassector in verband gebracht met de sterke en zwakke punten. Daar waar een sterk of zwak punt raakvlak heeft met een kans of bedreiging, wordt in de tabel een nummer vermeld. Elk nummer staat voor een hierna beschreven oplossingsrichting.

#### *1. Samenwerking telers en verwerkers*

De geringe omvang en kleinschaligheid van de Nederlandse vlassector beperken de mogelijkheden om op de groeiende vraag naar vlasproducten in te spelen. Schaalvergroting zou de investeringsruimte voor oogst- en verwerkingsmachines en daardoor ook de productkwaliteit vergroten en de kosten van oogst en verwerking verlagen. Schaalvergroting van individuele teeltbedrijven wordt door de hoge kosten van grond en arbeid echter belemmerd. Door samenwerking op mechanisatiegebied zijn telers wel in staat meer werkzaamheden zelf uit te voeren en knelpunten in de beschikbaarheid van arbeid op te vangen. Op die manier kan ook een hoger saldo op de vlasteelt gerealiseerd worden. Ook de samenwerking tussen verwerkers en groepen telers verdient meer aandacht.

#### *2. Verhoging investeringen in de vlasteelt*

Gezien de goede vermogenspositie hebben veel Nederlandse akkerbouwers voldoende financiële draagkracht om te investeren in de vlasteelt. De teelt en het mogelijke rendement zijn onder akkerbouwers echter weinig bekend, waardoor investeringen achterblijven.

#### *3. Regionaal en nationaal stimuleringsbeleid*

De vlascultuur behoort tot het Nederlandse erfgoed en levert een bijdrage aan de diversiteit van het platteland. Vlas heeft bovendien een goed imago dankzij de milieuvriendelijke teelt en de gebruiksmogelijkheden als groene grondstof. Door deze positieve eigenschappen kan de sector aandacht vragen bij de herziening van het plattelandsbeleid in 2006, waarin de stimulering van de economische bedrijvigheid op het platteland op de voorgrond staat. In Frankrijk en België heeft de vlassector op dit punt reeds successen geboekt.

#### *4. Europees landbouwbeleid*

De vlasteelt ontmoet vanwege haar positieve eigenschappen veel sympathie bij landelijke en Europese beleidsmakers. Voor de Europese vlasteelt en -verwerking biedt dit kansen op ondersteuning vanuit het Gemeenschappelijke Landbouwbeleid. Een bijzonder punt van aandacht is de evaluatie van de marktordening voor vlas en hennep eind 2005. Voorkomen moet worden dat de concurrentiepositie van de Nederlandse vlasteelt verzwakt.

#### *5. Investeringen in de zaaizaadproductie*

De sterke marktpositie in de veredeling en vermeerdering van zaaizaad stelt Nederland in de positie om de slag met de Franse concurrentie succesvol aan te gaan. Door de combinatie van zaaizaad- met vezelproductie kan een hogere toegevoegde waarde worden gerealiseerd, die nodig is om de hoge kosten van grond en arbeid te kunnen dragen.

#### *6. Afzet van producten buiten de textielindustrie*

De toepassingsmogelijkheden voor diverse doeleinden naast textiel verbreedt de afzetmogelijkheden van vlasproducten en vermindert de concurrentie van andere synthetische en natuurlijke vezels.

## 7. Samenwerking in onderzoek met Frankrijk en België

Door de geringe omvang van de vlassector heeft Nederland een achterstand op kennisgebied. Een belangrijk knelpunt in de vlasteelt is het dauwrot. Onderzoek gericht op een betere beheersing van dit proces zal leiden tot een vermindering van de oogstrisico's en een verbetering van de vezelkwaliteit. De concurrentiekracht ten opzichte van andere vezels zal hierdoor toenemen.

## 8. Promotie vlasproducten

De goede gebruiksmogelijkheden en het positieve imago van vlas moeten worden ingezet in de concurrentie met andere textielvezels en de stabilisatie van de afzet van vlasvezels.

Tabel 2 Belangrijkste kansen, bedreigingen, sterke en zwakke punten voor de Nederlandse vlassector

		Kansen		Bedreigingen					
		Groei vraag naar kwaliteitskleding	Veelzijdige toepassingen	Herziening plattelandsbeleid	Concurrentie andere vezels	Franse veredeling en vermeandering	Hoge kosten grond en arbeid	Herziening EU-landbouwbeleid	Investeringssteun België/Frankrijk
Sterke punten	Sterke marktpositie veredeling zaaizaad					5	5		
	Nederlands erfgoed en positief imago		6	3	6, 8			4	3
	Goede vermogenspositie vastelers	2	2						
	Geringe omvang teelt en verwerking	1	1		7				3
Zwakke punten	Kleinschaligheid teelt en verwerking	1	1				1		3
	Mindere vezelkwaliteit				7				
	Verouderde oogst- en verwerkingsmachines	1	1						3

### Meer informatie:

Rapport 2.04.11 *Vezelvassector in opmars; Een analyse van de belangrijkste knelpunten en oplossingsrichtingen*