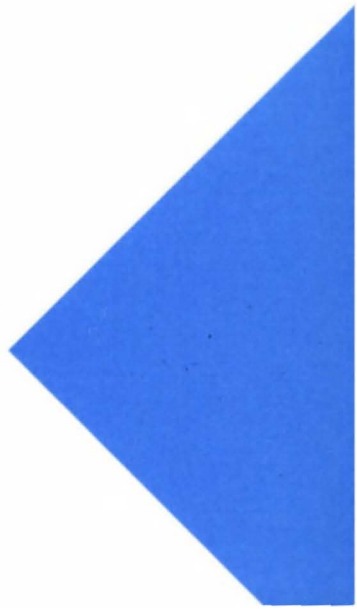


**De afzetperspectieven
van Nederlands
tamme-eendevlees
op middellange termijn**

Landbouw-Economisch Instituut
Mededeling 437



Ing. K.L. Zimmermann
Ir. A.M.H.M. Mares
Ir. C.J. Riensema
Ir. P.L.M. van Horne

Med. No. 437

DE AFZETPERSPECTIEVEN VAN NEDERLANDS TAMME-EENDEVLEES OP MIDDELLANGE TERMIJN

November 1990

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Structuuronderzoek
Afdeling Landbouw

E-522957

REFERAAT

DE AFZETPERSPECTIEVEN VAN NEDERLANDS TAMME-EENDEVLEES OP MIDDELLANGE TERMIJN

Zimmermann, K.L., A.M.H.M. Mares, C.J. Rienzeema en
P.L.M. van Horne

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1990

Mededeling 437

ISBN 90-5242-094-7

149 p., 64 tab., 34 fig., 3 bijl.

Onderzoek naar de markt van tamme-eendevlees in Nederland en enkele belangrijke export- en concurrerende landen. Het Nederlandse deel is gebaseerd op literatuurgegevens en interviews met belanghebbende op verwerkings- en handelsniveau en een consumentenperceptieonderzoek. Daarnaast zijn de exportlanden (Duitsland, Frankrijk en Engeland) en de importlanden (Frankrijk en de Oostbloklanden) beschreven op basis van literatuurstudies en interviews met belanghebbenden. Aansluitend hierop zijn kansen en bedreigingen, sterke en zwakke punten van de Nederlandse tamme-eendevleessector geformuleerd. Geconcludeerd kan worden dat de produktie en de verwerking van Nederlands tamme-eendevlees meer tegemoet moet komen aan de wensen (delen, vers, minder vet) van consumenten, detailhandel en buitenhuishoudelijke markt in binnen- en buitenland om de (huidige) afzet te kunnen behouden. Hiertoe worden aanbevelingen gedaan.

Eendenhouderij/Eendevlees/Afzet/Concurrentie/Nederland/Duitsland/
Frankrijk/Engeland/Tsjechoslowakije/Hongarije

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Afzetperspectieven

De afzetperspectieven van Nederlands tamme eendevlees op middellange termijn / K.L. Zimmerman ... (et al.). -
Den Haag : Landbouw-Economisch Instituut. - Ill., fig., tab.
- (Mededeling / Landbouw-Economisch Instituut, ISSN
0166-8129 ; 437)
ISBN 90-5242-094-7
SISO 634.5 UDC (637.54:636.597)(492):339.146(4) NUGI 835
Trefw.: eendenhouderij ; Nederland / eendevlees ;
afzetmarkt.

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

Blz.

WOORD VOORAF	9
SAMENVATTING	11
1. INLEIDING	16
1.1 Aanleiding	16
1.2 Doel	16
1.3 Methode en onderzoek	16
1.4 Gebruik datamateriaal	18
1.5 Indeling van het rapport	18
2. DE TAMME EENDENSECTOR IN NEDERLAND	19
2.1 Marktomvang en verbruik	19
2.1.1 Produktie	19
2.1.2 Export	21
2.1.3 Import	23
2.1.4 Verbruik	24
2.1.5 Zelfvoorziening	25
2.2 Primaire sector	26
2.2.1 Produktiestructuur	26
2.2.2 Produktiewijze	30
2.2.3 Rentabiliteit	30
2.2.4 Organisatiegraad	33
2.2.5 Overheidsbeleid	34
2.3 Verwerkende sector	34
2.3.1 Slachterijstructuur	34
2.3.2 Aankooppatroon	35
2.3.3 Afzetpatroon	35
2.3.4 Produktenpakket	36
2.3.5 Promotie en presentatie	36
2.4 Consumentenonderzoek tam eendevlees	37
2.4.1 Inleiding	37
2.4.1.1 Probleemstelling	37
2.4.1.2 Doel van het consumentenonderzoek	37
2.4.1.3 Methode	38
2.4.2 Resultaten	39
2.4.2.1 Inleiding	39
2.4.2.2 Het gebruik van vlees	39
2.4.2.3 Beeld over tamme eend bij niet-gebruikers	39
2.4.2.4 Beeld over tamme eend bij gebruikers	40
2.4.3 Conclusie	40
2.5 Prijs	41

INHOUD (1e vervolg)

	Blz.
2.5.1 Prijs binnenlandsprodukt	41
2.5.2 Prijs exportprodukt	42
2.5.3 Prijs importprodukt	42
2.5.4 Prijsvorming	42
2.6 Sectorontwikkelingen	44
2.7 Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen	46
2.7.1 Sterke en zwakke punten van de Nederlandse sector	46
2.7.1.1 Op sectorniveau	46
2.7.1.2 Produktimago bij consument	46
2.7.1.3 Op niveau van de primaire sector	46
2.7.1.4 Op niveau van slachterij en verwerking	47
2.7.1.5 Op niveau van detailhandel	47
2.7.2 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector	48
2.7.2.1 Kansen	48
2.7.2.2 Bedreigingen	48
2.7.3 Samenvatting	48
2.7.4 Conclusie	51
3. DE TAMME EENDENSECTOR IN FRANKRIJK	53
3.1 Bevolking	53
3.2 Marktomvang en verbruik	55
3.2.1 Produktie	55
3.2.2 Export	56
3.2.3 Import	58
3.2.4 Verbruik	60
3.2.5 Zelfvoorziening	61
3.3 Primaire sector	62
3.3.1 Produktiestructuur	62
3.3.2 Produktiewijze	64
3.3.3 Rentabiliteit	66
3.3.4 Organisatiegraad	67
3.3.5 Overheidsbeleid	67
3.4 Verwerkende sector	67
3.4.1 Slachterijstructuur	67
3.4.2 De gecontroleerde slachtingen	69
3.4.3 Produktenpakket	72
3.5 Distributie	73
3.6 Profiel van de consument	75
3.7 Prijsopbouw	77
3.7.1 Prijs binnenlandsprodukt	77
3.8 Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen	80
3.8.1 Algemeen	80

INHOUD (2e vervolg)

Blz.

3.8.2	Sterke en zwakke punten van de Franse sector	80
3.8.2.1	Op sectorniveau	80
3.8.2.2	Op niveau van primaire sector	81
3.8.2.3	Op niveau van slachterij en verwerking	81
3.8.2.4	Op niveau van detailhandel	82
3.8.3	Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector	82
3.8.4	Samenvatting	83
3.8.5	Conclusie	84
4.	DE TAMME EENDENSECTOR IN HET VERENIGD KONINKRIJK	85
4.1	Bevolking	85
4.2	Marktomvang en verbruik	86
4.2.1	Productie	86
4.2.2	Export	87
4.2.3	Import	87
4.2.4	Verbruik	89
4.2.5	Zelfvoorziening	90
4.3	Primaire sector	91
4.3.1	Productiestructuur	91
4.3.2	Productiewijze	91
4.3.3	Organisatiegraad	92
4.3.4	Overheidsbeleid	92
4.4	Verwerkende sector	93
4.4.1	Slachterijstructuur	93
4.4.2	Aanvoerpatronen	93
4.4.3	Productenpakket	94
4.5	Distributie	94
4.5.1	Distributiestructuur	94
4.5.2	Promotie en presentatie	95
4.6	Profiel van de consument	95
4.7	Prijs	96
4.7.1	Prijs binnenlandsprodukt	96
4.7.2	Prijs exportprodukt	96
4.7.3	Prijs importprodukt	96
4.8	Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen	97
4.8.1	Algemeen	97
4.8.2	Sterke en zwakke punten in de Engelse sector	97
4.8.2.1	Op sectorniveau	97
4.8.2.2	Op niveau van primaire sector	97
4.8.2.3	Op niveau van slachterij en verwerking	98

INHOUD (3e vervolg)

	Blz.
4.8.2.4 Op niveau van detailhandel	98
4.8.3 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector	98
4.8.4 Samenvatting	99
4.8.5 Conclusie	100
5. DE TAMME EENDENSECTOR IN BONDSREPUBLIEK DUITSLAND	101
5.1 Bevolking	101
5.2 Marktomvang en verbruik	102
5.2.1 Produktie	102
5.2.2 Export	103
5.2.3 Import	104
5.2.4 Verbruik	105
5.2.5 Zelfvoorziening	106
5.3 Primaire sector	107
5.3.1 Produktiestructuur	107
5.3.2 Produktiewijze	109
5.3.3 Produktiekosten van de Barbarie-eend	109
5.3.4 Organisatiegraad	110
5.3.5 Overheidsbeleid	110
5.4 Verwerkende sector	111
5.4.1 Slachterijstructuur	111
5.4.2 Aanvoerpatroon	112
5.4.3 Produktenpakket	112
5.5 Distributie	113
5.5.1 Distributiestructuur	113
5.5.2 Promotie en presentatie	113
5.6 Profiel van de consument	114
5.7 Prijs	114
5.7.1 Prijs binnenlandsprodukt	114
5.7.2 Prijs importprodukt	116
5.7.3 Prijsvorming	116
5.8 Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen	116
5.8.1 Algemeen	116
5.8.2 Sterke en zwakke punten van de Duitse sector	117
5.8.2.1 Op sectorniveau	117
5.8.2.2 Op niveau van primaire sector	117
5.8.2.3 Op niveau van slachterij en verwerking	117
5.8.3 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector	117
5.8.4 Samenvatting	118
5.8.5 Conclusies	119

INHOUD (4e vervolg)

Blz.

6.	DE TAMME EENDENSECTOR IN HET OOSTBLOK	120
6.1	Tsjecho-Slowakije	120
6.1.1	Marktomvang en produktie	120
6.1.1.1	Produktie	120
6.1.1.2	Export	120
6.1.1.3	Overheid en voorlichting	120
6.1.2	Primaire sector	121
6.1.2.1	Produktiestructuur	121
6.1.2.2	Produktiewijze	121
6.1.3	Slachterijen	122
6.1.4	Prijs	122
6.1.5	Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen	123
6.1.5.1	Sterke en zwakke punten van de Tsjechoslowaakse sector	123
6.1.5.2	Bedreigingen voor de Nederlandse sector	123
6.1.5.3	Samenvatting	124
6.2	Hongarije	124
6.2.1	Produktie en export	124
6.2.2	Primaire sector	125
6.2.2.1	Produktiestructuur en -wijze	125
6.3	Conclusie	126
7.	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	128
7.1	Inleiding	128
7.2	Conclusies	129
7.2.1	Huidige afzet	129
7.2.2	Kansen en bedreigingen op de exportmarkt	129
7.2.3	Kansen en bedreigingen op de Nederlandse markt	132
7.2.4	Afzetperspectieven	132
7.3	Aanbevelingen	134
7.3.1	Op niveau van primaire sector	134
7.3.2	Op niveau van verwerking	135
7.3.2.1	"Eerste spoor: beleid tot behoud van bestaande afzetmarkten"	135
7.3.2.2	"Tweede spoor: produktinnovatie"	136
7.3.3	Op niveau van detailhandel en buitenuishoudelijke markt	137
7.3.4	Op niveau van consument	138
	LITERATUUR	139
	Bijlage 1	144
	Bijlage 2	146
	Bijlage 3	149

Woord vooraf

Een toenemende druk op de Nederlandse gangbare landbouw brengt de kleine bedrijfstak eendenhouderij meer in de belangstelling. De vraag naar tam eendevlees in binnen- en buitenland is vrij constant en de druk van concurrenten uit derde landen neemt toe. Deze ontwikkelingen binnen en buiten de eendensector, hebben de aanleiding gevormd voor het onderzoek, waarvan in deze mededeling verslag wordt gedaan. Het is uitgevoerd op initiatief van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij en begeleid door een commissie waarin de volgende personen zitting hebben gehad:

drs. G.J. van Balsvoort,	voorzitter
	Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij
	Directie Verwerking en Afzet van Agrarische Produkten
drs. P.A.M. Davina,	Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij
	Directie Verwerking en Afzet van Agrarische Produkten
ing. C.A.M. Clazing,	Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij
	Directie Veehouderij en Zuivel
dhr. A.F.P. van Leeuwen,	Produktschap voor Pluimveevlees en Eieren
dhr. D. Hop,	Slachterij VSE
dhr. A. Klaassen,	Eendenhouder
ir. R.J. de Waal,	Consulentschap voor de Varkens- en Pluimveehouderij

Projectleider van het onderzoek was drs. J.C. Blom. De uitvoering van het onderzoek was in handen van ing. K.L. Zimmermann en ir. A.M.H.M. Mares, in samenwerking met ir. P.L.M. van Horne die de paragrafen over produktiewijze en rentabiliteit van de Nederlandse tamme eendenhouderij heeft geschreven en ir. C.J. Rienzeema die de paragraaf over het onderzoek onder de Nederlandse consumenten heeft geschreven. De verantwoordelijkheid van het onderzoek ligt uiteraard bij het Landbouw-Economisch Instituut. Onze dank gaat uit naar de landbouwattachés die bijdragen hebben geleverd over de eendensector in de onderzochte landen.

Het onderzoek is gelijkelijk gefinancierd door het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij en het Landbouw-Economisch Instituut.

De Directeur,



J. de Veer

Den Haag, November 1990

Samenvatting

De Nederlandse tamme eendensector is een kleine bedrijfstak. De belangstelling voor deze tak neemt toe, onder andere door de druk op de gangbare landbouw. Enkele factoren zoals de toenemende belangstelling aan de produktiezijde, de (stijgende) milieukosten, de beperkte vraag in binnen- en buitenland en de toenemende buitenlandse concurrentie zijn de aanleiding geweest voor de studie naar de afzetperspectieven van Nederlands tam eendevlees op de Westeuropese markt. Getracht is om te komen tot een beoordeling van de mogelijkheden tot expansie van de sector met de voorwaarden waaronder. Daartoe zijn bestaande exportmarkten (West-Duitsland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk) en concurrerende landen (Oostblok) in beeld gebracht. Per land is de bedrijfskolom van producent tot consument bestudeerd. Op basis hiervan heeft een analyse plaatsgevonden die vertaald is in sterke en zwakke punten en kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector.

De gestelde doelen zijn slechts ten dele bereikt. De belangrijkste oorzaken daarvoor zijn het gebrek aan informatie, onzekerheid over de ontwikkelingen in Oost-Europa en onzekerheid over milieumaatregelen en voortschrijdende technische ontwikkelingen, hoofdzakelijk op niveau van de primaire sector. In dit kader dienen de resultaten van het onderzoek dan ook te worden geïnterpreteerd.

De huidige markt voor tam eendevlees wordt als volgt getypeerd: een zeer kleine thuismarkt en een sterke afhankelijkheid van de export, met name naar West-Duitsland. De Nederlandse consumptie van tam eendevlees ligt op een zeer laag peil. Er is bijna geen interesse van de poelier en van de grootschalige detailhandel voor de tamme Nederlandse eend. Relatief wordt veel tamme eend afgezet op de buitenhuishoudelijke markt (Chinese restaurants). Grootverbruikers prefereren diepvrieseendevlees. De consumptie van tamme eend vindt voornamelijk plaats rond de Kerst. Het aanbod van Nederlandse eend is meestal in de vorm van hele pan- of grillklare diepvries Peking-eend. De mogelijkheid van vers of in delen leveren van tamme eend bestaat ook.

Uit een onderzoek onder Nederlandse consumenten, dat deel uitmaakte van deze LEI-studie, blijkt dat slechts een zeer kleine groep geïnteresseerd is in eendevlees. Bij deze groep bestaat de mogelijkheid om eendevlees af te zetten, mits dit produkt aansluit bij hun wensen (vers, niet vet) en mits informatie wordt gegeven over produkteigenschappen, bereidingswijzen en verkrijgbaarheid.

Het grootste deel van de Nederlandse produkten wordt geëxporteerd naar de Westduitse markt. Bijna de totale export bestaat uit hele diepvries Peking-eenden. Er is een zekere mate van groei in de consumptie van tam eendevlees in West-Duitsland te consta-

teren. Naast het aanbod van Peking-eend neemt echter het aanbod van Barbarie-eendevlees in West-Duitsland toe.

Een klein gedeelte van de Nederlandse export gaat naar Frankrijk. De eendenconsumptie is hier hoog, dit betreft voornamelijk de Barbarie-eend. Voor de (Nederlandse) Peking-eend is

KANSEN voor eend in het algemeen

Vraag consumenten

- bekendheid met tam eendevlees Fr, Du, VK
- toenemende consumptie tamme eendevleesdelen Du, VK, Fr
- toenemende vraag naar vers Fr, Du, VK
- meer consumptie in de stedelijke gebieden VK

Sectorontwikkelingen

- zelfvoorzieningsgraad < 100% Du
- distributie tam eendevlees via grootschalige detailhandel Du, Fr, VK

Overig

- Nederland heeft al een marktaandeel Du
-

BEDREIGINGEN voor de Nederlandse diepvries Peking-eend

Vraag consumenten

- belangstelling Barbarie-eend Du, VK
- vraag naar vers (Barbarie)-eendevlees Du, VK, Fr
- vraag naar (Barbarie)-deelstukken Du, VK, Fr

Sectorontwikkelingen

- producent/slachterij sterke greep op sector VK
- produktiestijging Du
- hoge zelfvoorzieningsgraad Fr, VK
- exporttoename Fr, VK
- tam eendevlees deel pluimvee-assortiment Fr, Du
- (groeiend) aandeel mannelijke Barbarie-eend Fr, Du, VK
- vrouwelijke Barbarie-eend wordt afgezet in prijssegment Fr, Du
- vraag naar Barbarie-eend Fr
- ver vooruit met delenproduktie en verdere valorisatie van de Barbarie-eend Fr

Import derde landen

- import uit derde landen Du
 - verlaging invoerheffing derde landen waaronder Hongarije en Polen Fr, Du, VK
-

Figuur 1 Kansen en bedreigingen op de exportmarkt

slechts een bescheiden marktaandeel weggelegd. De Barbarie-eend voldoet meer aan de wensen van de Franse consument. Daarnaast is het assortiment Barbarie-eendevleesprodukten groot. Aan de consument wordt vers produkt aangeboden, deelstukken, maar ook verder verwerkte produkten van Barbarie-eendevlees (bijvoorbeeld paté's).

Een klein gedeelte van de Nederlandse export gaat naar het Verenigd Koninkrijk. Op deze markt heeft de sector te maken met een teruglopend marktaandeel. Peking-eend wordt in het Verenigd Koninkrijk zelf geproduceerd en in grote hoeveelheden geïmporteerd uit Ierland. Het Verenigd Koninkrijk kent een hoge zelfvoorzieningsgraad voor (Peking)-eendevlees.

In West-Duitsland is een hernieuwde belangstelling te constateren voor de produktie van eendevlees. Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk zijn honderd procent zelfvoorzienend terwijl in West-Duitsland de zelfvoorzieningsgraad aan het stijgen is. Ook neemt in de genoemde landen het aantal bedrijfsmatige eendenhouderijen toe en vindt meer afstemming plaats op de wensen van de detailhandel en consument. De detailhandel wenst een uitgebreid, vers assortiment dat herkenbaar (label) is. Ook wenst men een uniform produkt. Aan consumentenzijde is een trend naar convenienceprodukten waar te nemen. De Barbarie-eend is bij uitstek geschikt om aan nieuwe ontwikkelingen in het groothandelskanaal en consument tegemoet te komen. In alle drie de landen oriënteren de slachterijen en producenten zich daarom op de delenproduktie en produktontwikkeling. Vooral gespecialiseerde slachterijen in Frankrijk zijn hier erg ver mee. Seizoensconsumptie komt in meerdere (West-Duitsland, Verenigd Koninkrijk) en in mindere mate (Frankrijk) voor.

Tam eendevlees uit Oost-Europa vormt een bedreiging. Deze bedreiging komt voort uit de (veel) lagere prijs die voor het eindprodukt gevraagd wordt. Over de kwaliteit ten opzichte van het Nederlandse produkt is geen uitspraak te doen.

In figuur 1 zijn de kansen en bedreigingen op de exportmarkt weergegeven.

De mate waarin de kansen kunnen worden benut en de bedreigingen kunnen worden geweerd is mede afhankelijk van de sterke en zwakke punten van de Nederlandse sector. Deze staan in figuur 2 weergegeven.

Geringe beschikbaarheid van informatie over de tamme eenden-sector in de diverse onderzochte landen heeft ertoe geleid dat sommige niveaus binnen de sector niet altijd even uitgebreid omschreven zijn. Ontwikkelingen op het gebied van milieu en techniek zijn momenteel niet concreet genoeg om hun invloed op de Nederlandse tamme eendensector te kunnen bepalen. Tot slot vormen ook de ontwikkelingen in het Oostblok een onzekere factor voor de sector in Nederland en haar concurrentiepositie. De conclusies en aanbevelingen uit dit rapport moeten worden gezien in het perspectief van de genoemde onzekerheden.

STERKE PUNTEN

ZWAKKE PUNTEN

Op niveau van producenten en verwerkende bedrijven

- | | |
|--|---|
| - geconcentreerde produktie van slachteenden | - kleine sector; kleinschaligheid |
| - levering zwaar produkt dat even-tueel geschikt is voor delen | - sterk afhankelijk van één exportland |
| - veel samenwerking tussen slachterij en producenten (coöperatieve slachterij) | - sector voert weinig promotie gericht op de consument |
| - contractproduktie met kwaliteits-eisen | - technisch niveau primaire sector laag |
| - produktieregelend optreden | - weinig nieuwe rassen in produktie |
| - herkenbaar door middel van merk | - geringe communicatie op producentenniveau over technische en bedrijfs-economische zaken |
| - uniform uitgangsmateriaal | - weinig vers produktie |
| - eenvoudig classificatiesysteem | - geeft weinig toegevoegde waarde aan eendevlees |
| | - weinig delenproduktie |
| | - geen jaarrondaanbod richting slachterij |
| | - huidig Nederlands produkt sluit niet aan bij consumentenwensen |
-

Op niveau van detailhandel: alleen relevant voor de Nederlandse markt

- | | |
|----------------------|---------------------------------------|
| - vaste groep kopers | - weinig interesse voor eend |
| | - willen liever geen Peking-eend |
| | - geen verkoop bij grootwinkelbedrijf |
| | - weinig promotie |
| | - weinig herhalingsaankopen |
-

Figuur 2 Sterke en zwakke punten van de Nederlandse sector

Concluderend kan worden gezegd dat de tamme eendevleesmarkt een kleine markt is. Echter, dat wil niet zeggen dat er geen rekening met de wensen van de markt moet worden gehouden. De consumptie van eendevlees neemt geleidelijk toe in West-Europa. Deze toename lijkt vooral toe te schrijven aan de Franse Barbarie-

eend. Het vlees van deze eend komt beter tegemoet aan de wensen van de consumenten in West-Europa dan de vettere Peking-eend. Uitbreiding van de sector op middellange termijn is niet gewenst. Het beleid van de Nederlandse sector moet gericht zijn op consolidatie van de huidige afzetmarkten en op vernieuwing van het produktassortiment zodat ook aan andere marktsegmenten geleverd kan worden.

De aanbevelingen zijn ingedeeld naar niveau van de sector. De belangrijkste aanbevelingen voor de primaire sector omvatten vooral aanbevelingen om tot een betere communicatie op bedrijfsniveau te komen. Dit kan door middel van het opzetten van een technisch economische administratie en studieclubs. In de aanbevelingen worden de bedrijven op verwerkend niveau handvatten voor een marketingstrategie gegeven. Hierin wordt een tweesporenstrategie aangeboden: handhaven van de bestaande markten voor het huidige produkt en produktinnovatie. Op niveau van de detailhandel wordt het zoeken van aansluiting van de verwerkende sector bij de grootschalige detailhandel wenselijk geacht. Op consumentenniveau is het vooral zinvol de groep culinair geïnteresseerden als potentiële kopers te beschouwen en de promotie-inspanningen op deze groep te richten.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

De overschotten bij de gangbare landbouwprodukten zetten het inkomen van de agrarische ondernemer onder druk. Zij zoeken naar alternatieven om hun inkomen op peil te houden, voortvloeiend uit de toenemende druk op de gangbare Nederlandse landbouw. Een van deze alternatieven zou de eendenhouderij kunnen zijn. Echter vermeden moet worden dat zo'n tak te snel groeit. Dit betekent dat de eventuele groei binnen de sector geheel afgestemd dient te zijn op marktmogelijkheden en -perspectieven. Een probleem is dat de vraag in het binnenland gering is en dat er sprake is van grote concurrentie op de buitenlandse markt. De toenemende belangstelling aan de produktiezijde gerelateerd aan de ontwikkelingen aan afzetzijde, onder andere met betrekking tot de concurrentie en stijgende (milieu)kosten, vormen de aanleiding van dit onderzoek.

1.2 Doel

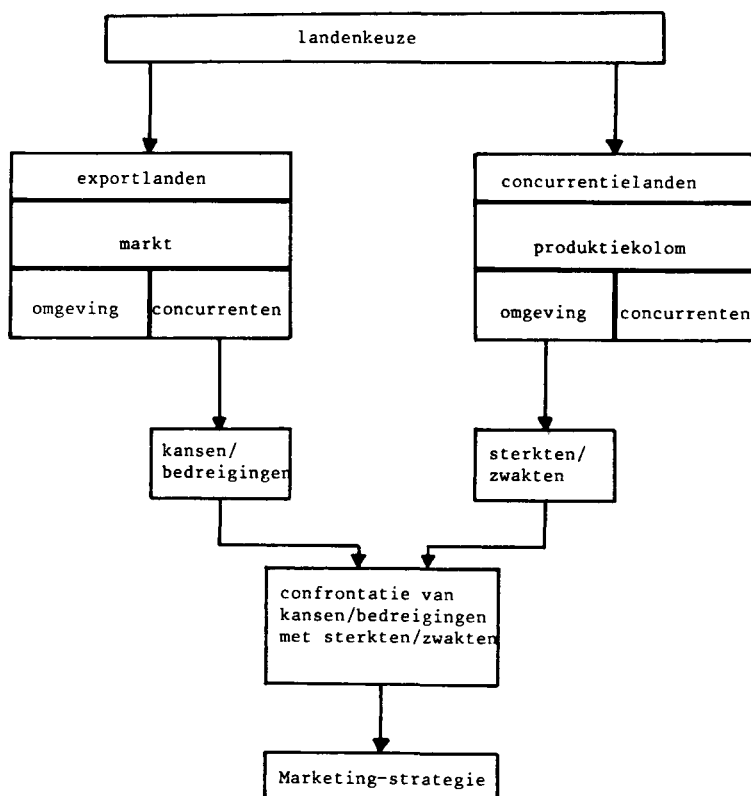
Het doel van het onderzoek is de afzetperspectieven aan te geven van de Nederlandse tamme eendenprodukten op de Westeuropese markt op middellange termijn, en de voorwaarden waaronder deze kunnen worden benut. De resultaten kunnen een basis vormen voor het sectorbeleid, dat gericht is op versterking van de afzet en de concurrentiepositie op de binnen- en buitenlandse markt. Zij kunnen ook invloed hebben op de individuele eendenhouders en andere belanghebbenden binnen de sector, bijvoorbeeld de bedrijven in de verwerking en afzet.

1.3 Methode van onderzoek

Het onderzoek moet uitmonden in een beschrijving van de perspectieven van de Nederlandse sector op de Westeuropese markten, daarbij rekening houdend met de concurrentie uit de Westeuropese markt en de Oostbloklanden. Om de afzetperspectieven in kaart te brengen moeten de kansen en bedreigingen op de afzetmarkt worden geïnventariseerd met daarnaast de sterke en zwakke punten van de Nederlandse sector in vergelijking met de concurrerende landen. Confrontatie van kansen en bedreigingen met de sterke en zwakke punten leidt tot een overzicht van de afzetperspectieven en de voorwaarden waaronder deze kunnen worden benut, dit wil zeggen de punten die aandacht behoeven om in te kunnen spelen op deze afzetmogelijkheden (zie figuur 1.1).

In overleg met de begeleidingscommissie zijn de landen geselecteerd die voor een nader onderzoek in aanmerking komen. Het betreft hier landen waaruit Nederland momenteel importeert en landen die concurrenten zijn op de huidige exportmarkten. Uitgaande van deze criteria zijn de volgende landen in de studie meegenomen: Bondsrepubliek Duitsland, Frankrijk, Spanje, Verenigd Koninkrijk, Polen, Hongarije, Tsjecho-Slowakije en de DDR.

De informatie over de exportlanden is verkregen door bezoeken aan het Verenigd Koninkrijk en West-Duitsland, literatuurstudie en via landbouwattache's (zie bijlage 1) naar wie een vragenlijst is verzonden. Opgemerkt moet worden dat de landen Spanje, Polen en de DDR wel zijn benaderd maar dat geen relevante informatie is verkregen. Ook van de andere genoemde landen is de verkregen informatie beperkt.



Figuur 1.1 Schematische weergave van de werkwijze

Ook de informatie over de Nederlandse markt is door literatuurstudie verkregen. Daarnaast zijn drie gesprekken gevoerd met deskundigen in de eendensector (zie bijlage 1).

Het consumentenonderzoek is opgezet in de vorm van een kwalitatief onderzoek. Tijdens dit onderzoek zijn gesprekken gevoerd met twee groepen consumenten, waarvan één groep gebruikers en één groep niet-gebruikers van tam eendevlees. Daarna zijn individuele gesprekken gevoerd met gebruikers en niet-gebruikers. De steekproef is gebaseerd op fase in de gezinscyclus, leeftijd, sociale klasse en woonregio (zie paragraaf 2.4).

1.4 Gebruik van datamateriaal

In ieder hoofdstuk worden cijfers weergegeven over productie, im- en export en verbruik. Eurostatgegevens zijn steeds het uitgangspunt geweest. Enige inconsistentie ten aanzien van de cijfers tussen de landen is aanwezig. Deze inconsistentie heeft onder andere te maken met statistisch uiteenlopende interpretatie van het Eurostatmateriaal door de verschillende landen.

1.5 Indeling van het rapport

In de hoofdstukken twee tot en met zes komen de landenstudies aan de orde, te beginnen met Nederland. Daarna volgen Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Bondsrepubliek Duitsland, Tsjecho-Slowakije en Hongarije. Met name naar de Bondsrepubliek wordt momenteel veel geëxporteerd. De andere drie landen zijn vooral concurrerende landen.

In ieder hoofdstuk wordt allereerst de markt beschreven door middel van cijfers over productie, im- en export en verbruik. Vervolgens wordt de sector - van producent tot consument - beschreven en worden sterke en zwakke punten van de sector gesignaleerd. Daarna zijn kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector weergegeven. In hoofdstuk zeven wordt concluderend de afzetperspectieven bezien met daaruit voortvloeiend de aanbevelingen.

2. De tamme eendensector in Nederland

2.1 Marktomvang en verbruik

2.1.1 Produktie

In tabel 2.1 is de produktieontwikkeling van tam eendevlees weergegeven over de periode 1980-1989. Deze cijfers betreffen alleen de bedrijfsmatige tamme eendenhouderij. De totale produktie van tam eendevlees in Nederland is hoger. Naast deze bedrijfsmatige produktie, is er namelijk produktie uit hobby en jacht (ongeveer duizend ton) (Taknota tamme eendenhouderij, 1986).

Tabel 2.1 De produktieontwikkeling van tam eendevlees, in Nederland, in periode 1980-1989, in duizend ton

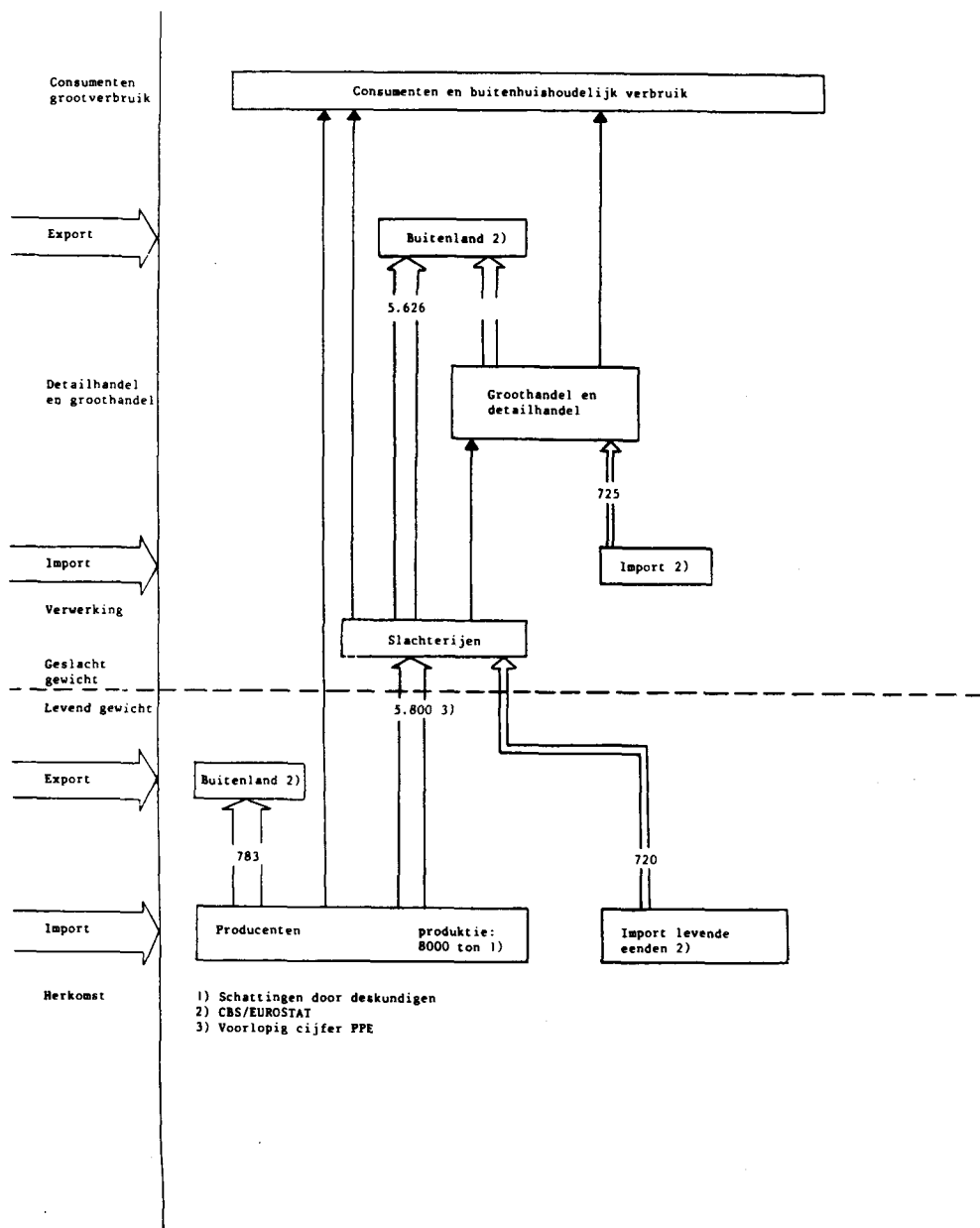
Jaar	Levend gewicht	Geslacht gewicht
1980	6,4	4,7
1981	5,8	4,3
1982	6,9	5,0
1983	7,4	5,4
1984	7,7	5,7
1985	8,1	6,1
1986	9,6	6,8
1987	6,8	4,5
1988	8,0	5,8
1989	10,1	7,0

Bron: PPE, 1989.

In 1988 bedroeg het Nederlandse aandeel in de totale EG-eendevleesproduktie vier procent.

De produktie van Nederlands tam eendevlees steeg tot en met 1986. De Westduitse maar vooral de Franse produktie van tam eendevlees steeg in deze periode eveneens. Dit leidde in 1986 tot een te groot aanbod binnen de EG en verhoogde concurrentie op de exportmarkten (Visie op de kleine veehouderijtakken, 1988). In 1986 was het "Tsjernobyl-effect" merkbaar, dat een negatieve invloed had op de vraag. Gevolg was dat in 1987 door een Nederlandse slachterij waarbij de meeste eendenhouders zijn aangesloten, gekozen is voor een produktiebeperking. In 1988 kon de produktie van tam eendevlees weer toenemen, evenals in 1989.

De totale produktiewaarde van deze sector werd in 1985 geschat op 35 miljoen gulden (Verruiming van produktierichtingen in



Figuur 2.1 Aan- en verkooppatroon van tamme eenden en tam eendevlees in 1988, in tonnen

de veehouderij, 1987). Voor 1989 wordt deze waarde op een gelijk bedrag geschat (PPE, 1990).

In figuur 2.1 is het globale aan- en verkooppatroon van tamme eenden en tam eendevlees in 1988 weergegeven. Deze figuur is onvolledig omdat hoeveelheden vaak niet bekend zijn.

2.1.2 De export

Het aantal exporteurs die in 1989 betrokken is bij de export van tam eendevlees bedraagt 15 (PPE, 1990).

De export van tam eendevlees was in 1989 twintig procent hoger dan in 1988. Echter, door de per 1 januari 1990 ingegane maatregel met betrekking tot liberalisatie van de eendenimport vanuit de Algemeen Preferentieel Systeemlanden (zie bijlage 2.4) houden de eendenslachterijen er rekening mee dat de exporthoeveelheid in 1990 niet eenzelfde stijging vertonen zal. De invoer van Oosteuropese eendevleesprodukten kan toenemen en een verkoop- en prijsdrukkend effect op de markt kunnen hebben (Voorlopig jaarverslag PPE, 1990).

In de tabel 2.2 is de exportontwikkeling weergegeven over de periode 1986-1989. In 1986 liep de export terug door het "Tsjernobyl-effect" op de vraag naar tam eendevlees. In 1987 was de export weer volledig hersteld op het oude niveau. Echter, de export van tam eendevlees liep in 1988 weer terug met 350 ton tot ruim 5.600 ton. Vooral het exportaandeel naar overige EG-landen en overige landen liep sterk terug. In 1989 steeg de export weer naar overige (EG-)landen. In dat jaar blijft 92 procent van de export binnen de EG. In 1989 is West-Duitsland de belangrijkste afnemer van het Nederlandse tam eendevlees met een aandeel van 60 procent.

Tabel 2.2 Exportontwikkeling van tam eendevlees (inclusief delen), in Nederland, in periode 1986-1989, in tonnen

Land van bestemming	1986	1987	1988	1989
West-Duitsland	2.297	3.175	3.408	4.067
Verenigd Koninkrijk	53	299	64	76
België/Luxemburg	498	555	607	755
Frankrijk	458	497	444	519
Denemarken	*)	*)	*)	*)
Spanje	.	337	421	468
Portugal	.	78	51	209
Overige EG-landen	504	367	141	181
Overige landen	325	662	490	552
Totaal	4.135	5.970	5.626	6.827

*) Minder dan 3 exporteurs, cijfers wel opgenomen in het totaal.
Bron: PPE, 1989.

De Nederlandse export bestaat vrijwel geheel uit hele tamme diepvrieseenden; elf procent wordt vers geëxporteerd. In 1989 werd 738 ton verse hele eenden geëxporteerd en 5.810 ton diepvries hele eenden. Van de verse hele eenden gaat 63 procent naar West-Duitsland (PPE, 1990). Het aandeel van deelstukken in de export naar Frankrijk is sterk wisselend; van nihil in 1986 naar acht procent (33 ton) in 1988 om in 1989 weer te dalen tot circa één procent. De export naar het Verenigd Koninkrijk is ook nogal wisselvallig en het betreft hier alleen hele eenden.

In tabel 2.3 is de exportwaardeontwikkeling van tam eendevlees weergegeven. De uitvoer in tonnen is in 1989 toegenomen (21 procent) ten opzichte van 1988, evenals de totale exportwaarde. De prijs per kilogram is nagenoeg gelijk gebleven. Het exportpakket bevatte desondanks in 1988 en 1989 meer grillklare eenden, die een hogere prijs noteren. In zijn algemeenheid vertoont de export van grillklare eenden een stijgende trend op jaarbasis van zo'n tien à vijftien procent. Echter panklare hele eenden vertonen een dalende tendens en een dalende prijs.

Tabel 2.3 Ontwikkeling van de exportwaarde van tam eendevlees, in Nederland, in periode 1985-1989, in hoeveelheden (in tonnen) en waarde (in duizend gulden)

Jaar	Hoeveelheid	Waarde	Waarde per kilogram
1985	4.906	24.246	4,94
1986	4.137	20.688	5,00
1987	5.971	26.561	4,45
1988	5.626	26.562	4,72
1989	6.827	32.040	4,69

Bron: PPE, 1989.

De totale exportwaarde van de Nederlandse tamme eendensector geografisch uitgesplitst, geeft in 1989 het volgende overzicht:

- EG-landen circa dertig miljoen gulden;
- overige landen circa twee miljoen gulden.

Naast de uitvoer van geslachte tamme eend exporteert Nederland ook nog levende tamme eenden, bijna uitsluitend naar West-Duitsland. De levende export naar West-Duitsland was bedoeld voor produktieafvlakking op slachterijniveau in de zomer. In 1985 werden 700.000 levende tamme eenden (1.600 ton) uitgevoerd vanwege het sluiten van de slachterij Midden Nederland bijvoorbeeld te Harderwijk. Dit was echter een éénmalige situatie. In 1988 werd 783 ton levend uitgevoerd, dit waren 313.200 tamme eenden. In 1989 vindt geen levende export meer plaats naar West-Duitsland omdat de Duitse slachterijen de Nederlandse tamme eend niet meer als eigen Duitse eend mogen verkopen. Er moet nu expliciet vermeld worden dat het gaat om Nederlandse tamme eend (PPE, 1989).

2.1.3 Import

De import van tam eendevlees liep in 1988 met veertig ton iets terug ten opzichte van 1987. In 1989 is de import met 47 procent toegenomen tot ruim duizend ton. In tabel 2.4 is de import naar land van herkomst weergegeven. In 1989 heeft een importtoename plaatsgevonden van 32 procent.

Tabel 2.4 Importontwikkeling van tam eendevlees (inclusief delen), in Nederland, in periode 1986-1989, in tonnen

Land van herkomst	1986	1987	1988	1989
Frankrijk	477	571	540	703
West-Duitsland	27	125	*)	221
België/Luxemburg	7	8	2	*)
Verenigd Koninkrijk	81	43	*)	*)
Overige landen	7	16	183	142
Totaal	599	765	725	1.066

*) Cijfers opgenomen in het totaal.

Bron: PPE, 1989.

Het importpakket bestaat voor 44 procent uit verse eendeden.

Er wordt door Nederland weinig geïmporteerd uit overige landen. Het Franse aandeel in de Nederlandse import groeit nog steeds, in 1989 is dit aandeel 66 procent. 36 procent van de geïmporteerde Franse hoeveelheid bestaat uit deelstukken (253 ton). Het aandeel van deelstukken in de import is hoger dan in de export. Sinds 1984 is het importaandeel van deelstukken toegenomen van negen procent tot veertig procent in 1989 (PPE, 1990).

De totale importwaarde over de periode 1985-1988 is in tabel 2.5 weergegeven. De importwaarde per kilogram ligt veel hoger dan de exportwaarde. Een verklaring hiervoor kan zijn dat het importpakket vooral bestaat uit de duurdere delen van de (Barbarie)eend, zoals filet en magret.

In 1989 heeft de EG maatregelen getroffen die APS-landen, onder andere Polen en Hongarije, de mogelijkheid bieden om meer eenden (en ganzen) te exporteren naar EG-landen tegen een lagere invoerheffing. De maatregelen kunnen de Nederlandse export naar EG-landen beperken. Zie voor meer informatie over EG-produktmarktverordeningen bijlage twee.

Tabel 2.5 *Ontwikkeling van de importwaarde van tam eendevlees, in Nederland, in periode 1986-1989, in hoeveelheid (in tonnen) en waarde (in duizend gulden)*

Jaar	Hoeveelheid	Waarde	Waarde per kilogram
1985	435	3.081	7,08
1986	599	6.149	10,27
1987	765	8.857	11,58
1988	725	8.567	11,82
1989	1.066	10.093	9,47

Bron: PPE, 1989.

2.1.4 Verbruik

Het verbruik van tam eendevlees in Nederland is laag. In 1989 werd per hoofd van de bevolking zeventig gram tamme eend genuttigd. In Frankrijk was het verbruik per hoofd van de bevolking in 1988 1,7 kilogram. In tabel 2.6 is het verbruik van tam eendevlees in Nederland weergegeven.

Tabel 2.6 *Nederlands verbruik van tam eendevlees over de periode 1985-1989, in tonnen*

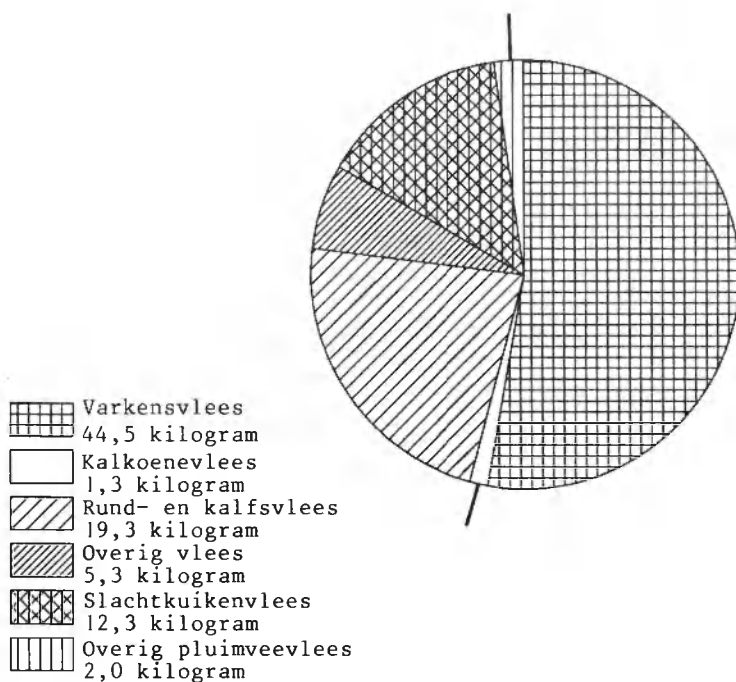
Jaar	1985	1986	1987	1988	1989
Binnenlands verbruik	683	1.222	1.004	1.029 *)	1.454
Aantal inwoners (mln.)	14,4	14,5	14,6	14,7	14,8
Verbruik per hoofd (kg)	0,05	0,08	0,07	0,07	0,09

*) Schattingen door het PPE.

Bron: PPE, 1990.

Voor de relatief sterke stijging van het tamme eendevleesverbruik in 1986 en 1989 is, behalve statistische afrondingsverschillen, geen sluitende verklaring te vinden. In 1989 kan de consumptie ook licht gestegen zijn.

In figuur 2.2 wordt nog eens duidelijk dat de consumptie per hoofd van de bevolking van eend zeer gering is. De totale vleesconsumptie bedraagt in 1989 per hoofd van de bevolking 85 kilogram. De consumptie van een "klein" produkt als kalkoenvlees is bijvoorbeeld in 1989 1,3 kilogram per hoofd van de bevolking.



Figuur 2.2 Vleesconsumptie naar vleessoort per hoofd van de Nederlandse bevolking in 1989, in kilogram

Bron: PVV, PPE, 1990.

2.1.5 Zelfvoorziening

In 1989 ziet de voorzieningsbalans in Nederland er als volgt uit.

Tabel 2.7 Produktie, im- en export en verbruik van tam eendevlees, in Nederland, in 1989, in tonnen

Aanvoer slachterijen	7.050
Voorraadswijziging	165
Import geslacht tam eendevlees	1.066
Export geslacht tam eendevlees	6.827
Totaal verbruik	1.454

Bron: PPE, 1990.

2.2 Primaire sector

2.2.1 Produktiestructuur

Het aantal fok- en vermeerderingsbedrijven is de afgelopen jaren nauwelijks veranderd. In tabel 2.8 is het aantal fok- en vermeerderingsbedrijven in de periode 1986-1988 weergegeven.

Tabel 2.8 Aantal fok- en vermeerderingsbedrijven in Nederland, in periode 1986-1989

Jaar	Aantal fok- bedrijven	Aantal vermeerde- ringsbedrijven
1986	7	4
1987	7	3
1988	7	3
1989	7	3

Bron: PPE, 1990.

Een kanttekening bij deze tabel is dat het onderscheid gemaakt tussen fok- en vermeerderingsbedrijven slechts een statistisch onderscheid is, in praktijk zijn dit vaak dezelfde bedrijven.

In Nederland worden alleen slachtrassen (Barbarie, Cherry Valley en "Harderwijkse" Peking-eend) gehouden. Tot 1986 werd ook een legras, de Khaki-Campbell aangehouden, maar na 1986 is de produktie van legrassen gestaakt.

Voor de inleg van broedeieren van tamme eenden staan, in 1988 tien kuikenbroeders geregistreerd. In tabel 2.9 is de inleg van broedeieren door fokkers en kuikenbroeders in de afgelopen zes jaar weergegeven.

Tabel 2.9 Inleg van broedeieren in Nederland, in periode 1984-1989, in duizend stuks

Jaar	Aantal broedeieren
1984	4.461
1985	4.104
1986	4.715
1987	3.366
1988	4.405
1989	4.300 *)

*) Eerste tien maanden van 1989.

Bron: PPE, 1990.

In de tabel valt het jaar 1987 op. De inleg van broedeieren was in 1987 lager dan in andere jaren, als gevolg van de productiebeperking (door de coöperatie), die voor dat jaar was afgesproken (zie paragraaf 2.1).

Er wordt in Nederland ook een gering aantal broedeieren en moederdieren ingevoerd, onder andere van het "Cherry Valley"-concern uit het Verenigd Koninkrijk. In tabel 2.10 is de im- en export van broedeieren over de periode 1983-1989 weergegeven.

Tabel 2.10 Im- en export van broedeieren in Nederland, in periode 1983-1989, in duizend stuks

Jaar	Import	Export
1983	-	391
1984	-	225
1985	2	282
1986	-	323
1987	9	456
1988	-	355
1989	-	366 *)

*) Inclusief parelhoenders.

Bron: PPE, 1990.

De export van broedeieren is in 1987 het hoogst. Dit had te maken met de geringe afzetmogelijkheden van broedeieren in eigen land in dat jaar.

De productie van eendagskuikens wordt in 1989 door Eurostat geschat op 3.881 duizend stuks. Dit is een toename met 815 duizend stuks.

Tabel 2.11 Import en export van eendeneendagskuikens in Nederland, in periode 1983-1989, in duizend stuks

Jaar	Import	Export
1983	-	22
1984	-	6
1985	1	14
1986	4	3
1987	5	23
1988	23 (677) a)	48
1989	599 a)	b)

a) Inclusief parelhoenders; b) Niet gepubliceerd door gering aantal exporteurs.

Bron: PPE, 1990.

zend stuks ten opzichte van 1988. In 1987 bedroeg de produktie van eendagskuikens slechts 2.448 duizend stuks vanwege de reeds eerder vermelde produktiebeperking. Evenals tam eendevlees, levende tamme eenden en broedeieren worden ook eendeneendagskuikens in- en uitgevoerd. Tabel 2.11 geeft hiervan een overzicht.

De export van eendeneendagskuikens verloopt bijzonder wisselvallig. De grootte van de export zal ook hier te maken hebben met de afzetmogelijkheden van de Nederlandse eendenslachterijen. De import van eendeneendagskuikens neemt toe.

In 1989 telde ons land 66 bedrijven met tamme slachteenden. Dit betekende een toename met zes bedrijven ten opzichte van 1988. Na 1980 en 1985 was er een terugval van het aantal bedrijven met tamme slachteenden. Vanaf 1987 groeit de sector gestaag. In tabel 2.12 worden het gemiddelde aantal tamme slachteenden per bedrijf en het aantal bedrijven met tamme slachteenden weergegeven.

Tabel 2.12 Aantal tamme slachteenden, in duizend stuks en aantal bedrijven met tamme slachteenden, in periode 1975-1989

Jaar	Aantal tamme slachteenden	Aantal bedrijven met tamme slachteenden
1975	569	79
1980	630	79
1982	521	53
1983	473	62
1984	511	64
1985	561	68
1986	605	57
1987	471	57
1988	685	60
1989	713	66

Bron: CBS-meitelling, 1989.

Zowel het tamme slachteendenbestand als het aantal bedrijven met tamme slachteenden laten een nogal grillig verloop zien. De afzetmogelijkheden hebben hier een duidelijke invloed op gehad (Visie op de kleine veehouderijtakken, 1988). Ook van invloed is geweest de produktiebeperking uit 1987. Dit is terug te vinden in het aantal tamme slachteenden per bedrijf.

Vrijwel de gehele tamme eendenmesterij is gesitueerd in Gelderland, geconcentreerd in en om Harderwijk en Ermelo. Enkele grotere bedrijven bevinden zich in de aangrenzende provincies. Er is een tendens naar spreiding, waarbij nieuwe bedrijven eenden gaan mesten buiten het gebied van Harderwijk en Ermelo. In tabel

Tabel 2.13 Regionale spreiding van tamme eendenmesterijen in Nederland, in periode 1988-1990

Provincie	1988	1989	1990
Groningen	-	-	1
Friesland	1	1	4
Drenthe	-	-	-
Overijssel	1	1	1
Flevoland	-	-	-
Gelderland	51	61	61
Utrecht	1	1	1
Noord-Holland	-	-	-
Zuid-Holland	3	-	-
Zeeland	-	-	-
Noord-Brabant	1	1	1
Limburg	2	1	1
Totaal	60	66	73

Bron: CBS-meitelling, 1989, DLV-Noord, 1990.

2.13 is de regionale spreiding van de tamme eendenmesterijen weergegeven.

In 1988 werd driekwart van de totale Nederlandse tamme eendenstapel gehouden op 21 bedrijven met een omvang van tenminste 10.000 tamme slachteenden. Van die 21 bedrijven zijn er zeventien in Gelderland gesitueerd. De bedrijven met een omvang kleiner dan 5.000 tamme slachteenden hebben slechts een aandeel van acht procent in de totale Nederlandse tamme eendenstapel. Tabel 2.14

Tabel 2.14 Bedrijven naar aantal tamme slachteenden per bedrijf in Nederland, in periode 1975-1989

Jaar	1-5.000	5.000-10.000	10.000 en meer
1975	44	14	21
1980	36	22	21
1982	24	12	17
1983	35	9	18
1984	35	14	15
1985	38	10	20
1986	26	10	21
1987	25	18	14
1988	22	17	21
1989	24	17	25

Bron: CBS-meitelling, 1989.

geeft de verdeling van de bedrijven naar aantal tamme slachteenden per bedrijf weer.

In 1990 houden circa achttien bedrijven de tamme slachteenden geheel of gedeeltelijk binnen. Deze bedrijven produceren bijna een derde van de totale tamme slachteendenproduktie. De overige bedrijven mesten tamme slachteenden buiten af.

2.2.2 Produktiewijze

In Nederland wordt met name de Peking-eend gehouden. Veelal wordt gewerkt met selecties uit dit ras. Het Engelse merk "Cherry Valley" is hiervan een voorbeeld. Naast de Peking-eend, is er het Franse ras "Barbarie". Begin tachtiger jaren zijn proeven genomen door Harderwijkse eendenhouders in combinatie met de VSE. Hieruit is gebleken dat de Barbarie-eend onder Nederlandse omstandigheden moeilijk te houden was en dat dit leidde tot een hogere kostprijs. Deze hogere kostprijs werd veroorzaakt door de hogere uitval en de langere afmestperiode van de Barbarie-eenden.

Op de mestbedrijven worden de eendagseenden eerst enkele weken in een opfokstal gehouden. Dit kan een stal zijn met een gedeeltelijk rooster (geplastificeerd gaas), maar vaak met volledig roosterbodem. Na de opfokperiode gaan de tamme eenden naar buiten. Dit buiten afmesten kan ongeveer van maart tot en met november. Per hectare kunnen zo'n 2.000 tamme eenden per ronde gehouden worden. De voedselvoorziening gebeurt veelal met voerkisten, terwijl het water door middel van vlotterbakken en drinkgoten verstrekt wordt.

Het eindgewicht van de dieren kan variëren afhankelijk van onder andere het seizoen, soort eend of bedrijfssysteem (zwaar/licht mesten). Het gemiddelde eindgewicht wordt geschat op 2,5 kilogram. Dit eindgewicht wordt bereikt in circa acht weken.

Sinds het begin van de jaren tachtig worden tamme slachteenden ook binnen afgemest. Na de opfokperiode komen de tamme eenden achtereenvolgens in afmeststal één en afmeststal twee. Beide stallen verschillen; ze kunnen voorzien zijn van een geheel of gedeeltelijk rooster dan wel van volledig strooisel. Door gebruik te maken van twee afmeststallen kan de aanwezige stalruimte beter benut worden door de bezetting per vierkante meter in afmeststal één hoger te kiezen dan in afmeststal twee.

Bij het binnen afmesten wordt de arbeidsbehoefte beter over het jaar verdeeld. Vanuit milieu-oogpunt wordt het mest- en ammoniakprobleem meer beheersbaar. Daarnaast kan jaarrond geproduceerd worden, wat betekent dat elk jaargetijde tamme slachteenden vers op de markt gebracht kunnen worden.

In de volgende paragraaf worden het "binnen" en "buiten" afmesten de kostprijstechnisch met elkaar vergeleken.

2.2.3 Rentabiliteit

Het Landbouw-Economisch Instituut voert voor de tamme eendenhouderij geen administraties zoals voor de andere veehouderij-

sectoren. Ook de landbouwvoorlichting doet niet aan gestructureerde gegevensverzameling. Vanuit de sector bestond hieraan ook weinig behoefte. Om toch een globale indruk te krijgen van de rentabiliteit is een kostprijsberekening opgesteld. De gehanteerde cijfers komen in grote mate overeen met de cijfers in het in 1989 gepubliceerde rapport van de adviescommissie eendenhouderij Harderwijk.

De kostprijsberekening is opgesteld volgens de richtlijnen van het Consulentenschap in Algemene Dienst voor de Pluimveehouderij (CADP, 1989), teneinde vergelijkbaarheid met de andere pluimveesectoren te verkrijgen. Met de kostprijsberekening wordt getracht aan te geven, de globale hoogte van de kostprijs, onder de huidige omstandigheden bij de gangbare bedrijfssystemen. Daarnaast wordt aangegeven hoe de kostprijs zich verhoudt tussen binnen en buiten afmesten van tamme eenden. De berekeningen zijn opgezet op basis van een volwaardig bedrijf waar op jaarbasis 100.000 tamme slachteenden worden opgezet.

In tabel 2.15 zijn de gekozen uitgangspunten weergegeven waarop de berekeningen in tabel 2.16 zijn gebaseerd.

Tabel 2.15 Overzicht van de uitgangspunten, voor de indicatieve kostprijsberekening voor de Nederlandse tamme eendenhouderij

Onderwerp		Binnen	Buiten
Periode	jaarrond		maart-november
Eindgewicht	kg	2,5	2,5
Voederconversie		2,8	2,9
Uitval	%	3	4
Mestperiode	dagen	49	49
Bezetting opfokstal/m ²	aantal	15	15
Bezetting afmestperiode/m ²	aantal	7,5	0,2
Rondes per jaar	aantal	17	13

Uit tabel 2.16 blijkt dat, bij de gekozen uitgangspunten, de kostprijs inclusief arbeid bij het binnen mesten f 0,18 per kilogram hoger is. Dit is ten opzichte van het buiten mesten een verhoging van zeven procent. Deze verhoging wordt met name veroorzaakt door de kosten voor de afmeststallen. Deze kosten lijken duidelijk hoger dan de kosten voor het buiten afmesten (grondrente, grondlasten, afrastering en voer- en watervoorziening). Daarnaast zijn er extra kosten voor strooisel en mestafzet. Deze verhoging van de kosten wordt slechts voor een deel gecompenseerd door de lagere voederconversie en verlaging van de opfokkosten ten gevolge van een betere benutting van de opfokstal.

Tabel 2.16 Indicatieve kostprijsberekening per opgezette tamme eend, voor de Nederlandse tamme eendenhouderij, in 1988

Parameter	Binnen	Buiten
Kuiken	0,95	0,95
Voer (f 0,60 per kilogram)	4,07	4,18 a)
Verwarming	0,08 b)	0,08
Strooisel	0,25	-
Aflevering	0,02	0,02
Gezondheidszorg	0,03	0,03
Electra en water	0,10	0,10
Rente levende have	0,04	0,04
Mestafzet	0,10	0,03
 Totaal toegerekende kosten	 5,64	 5,42
 Huisvesting opfok	 0,15	 0,19
Huisvesting afmest	0,42	-
Grondrente	-	0,06
Afrastering, voer- en drinkwatervoorziening	-	0,07
Algemeen	0,13	0,13
Arbeid	0,61	0,59
 Kostprijs exclusief arbeid:		
- per opgezette tamme eend	6,34	5,87
- per afgeleverde kilogram	2,62	2,45
Kostprijs inclusief arbeid:		
- per opgezette tamme eend	6,95	6,47
- per afgeleverde kilogram	2,87	2,69

a) Uitval verrekend in voerverbruik; b) Niet bijverwarmen tijdens de afmestperiode.

De rentabiliteit van de tamme eendenhouderij wordt voornamelijk bepaald door de voer- en de opbrengstprijzen. Aan de hand van deze prijzen, gecombineerd met de kostprijs (exclusief arbeid) voor buiten mesten, kan voor 1988 een ruwe schatting gemaakt worden van de arbeidsopbrengst voor een bedrijf dat per jaar 100.000 tamme eenden opzet. Bij een voerprijs van f 60,- per honderd kilogram is de kostprijs bij buiten mesten f 2,45 per kilogram. Het verschil met de opbrengstprijs van f 2,70 (gemiddelde uitbetalingsprijs van de VSE, exclusief toeslagen voor het binnen mesten) is derhalve f 0,25. Voor een volwaardig bedrijf dat alle eenden buiten afmest (240.000 kilogram afgeleverd produkt) is de arbeidsopbrengst dan f 60.000,-. Hierbij dient vermeld te worden dat de eendenhouders gebonden zijn aan produktieschema's, waardoor de capaciteit buiten de zomerperiode niet volledig benut kan worden. De arbeidsopbrengst zal hierdoor lager uitkomen.

De kostprijs voor eenden die binnen gemest zijn is hoger. Hiervoor wordt in de wintermaanden een toeslag uitbetaald. Er zijn onvoldoende gegevens bekend om te berekenen of de uiteindelijke arbeidsopbrengst bij dit bedrijfssysteem vergelijkbaar is met "buiten" mesten.

Gezien de *onduidelijkheid* over het verschil in voederconversie tussen binnen en buiten mesten alsook vanwege het grote aandeel van de voerkosten op het totaal van de kosten, is berekend wat het kostprijsverschil is bij een voederconversie van drie voor buiten en 2,8 voor binnen. De kostprijs per kilogram inclusief arbeid is dan respectievelijk f 2,75 en f 2,87. De hogere kostprijs voor binnen mesten is in dit geval zes procent.

Bij de *huidige* werkwijze van binnenmesten wordt momenteel uitgegaan van 17 rondes per jaar. Indien het aantal rondes verlaagd wordt naar bijvoorbeeld 15, stijgt de kostprijs met f 0,03 tot f 2,90. Deze stijging wordt veroorzaakt door een toename van de huisvestingskosten.

In bovenstaande kostprijsberekening is uitgegaan van het momenteel gangbare meerleeftijdensysteem. Hierbij worden de eenden in zeven weken achtereenvolgens in drie verschillende stallen gehouden. De leegstandsperiode na elk koppel dieren is circa één week. In de eendensector vindt momenteel discussie plaats in hoeverre een *langere leegstandsperiode* en/of overschakeling naar het "all-in-all-out" systeem gewenst is. Met name veterinaire aspecten spelen hierbij een rol. Bij deze bedrijfssystemen zullen de technische resultaten veranderen. Er zijn echter geen data bekend om aan te geven wat de consequenties zullen zijn op het niveau van de kostprijs.

Een klein gedeelte van de eenden wordt momenteel zwaarder afgemest. Hoewel er weinig cijfers bekend zijn over de technische resultaten van het zwaar afmesten kan toch gesteld worden dat, *indien wordt uitgegaan van geschikt uitgangsmateriaal* de kostprijs per kilogram weinig hoeft te stijgen.

2.2.4 Organisatiegraad

Binnen het Nederlandse Organisatie voor Pluimveehouders (NOP) bestaat een afdeling, die de belangen van de tamme eendenhouders vertegenwoordigt. Alle eendenhouders zijn lid van het NOP. Gesignaleerd wordt dat er op het moment nog geen studieclubs of praktijkcursussen voor de eendenhouderij bestaan. De beperkte omvang van de sector zal uitwisseling van gegevens kunnen bemoeilijken. Wel bestaat het coöperatieve samenwerkingsverband met de VSE, waar niet elke eendenhouder lid van is. Momenteel is de tendens aanwezig tot nauwere samenwerking tussen een groep eendenhouders. Zij vervullen hierin een voortrekkersrol.

De totale tamme eendenhouderij c.q. tamme eendevleesproductie valt onder het Produktschap van pluimvee en eieren (PPE), die de belangen van de sector vertegenwoordigt.

2.2.5 Overheidsbeleid

De eendenhouderij wordt door het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij als een volwaardige veehouderijtak gezien. Dit betekent dat het algemene landbouwbeleid in principe van toepassing is. Het Ministerie heeft in 1989 beleidsvoornemens ten aanzien van de landbouw geformuleerd in de Structuurnota Landbouw. Ter operationering van deze structuurnota worden medio 1991 taknota's uitgebracht. De eendenhouderij zal een onderdeel gaan vormen van de taknota pluimveehouderij.

De voorlichting ten behoeve van de eendenhouderij vond tot voor kort plaats vanuit het regionale consuleringschap in Arnhem. Vanaf januari 1990 is deze voorlichting een onderdeel van de directie landbouwvoorlichting van het Ministerie.

Incidenteel heeft er onderzoek met betrekking tot de eendenhouderij plaatsgevonden. Enkele jaren geleden is getracht om via het O en S-fonds (subsidiering van stallen) een praktijkvergelijking tussen binnen en buiten mesten op te zetten.

Conclusies van deze praktijkvergelijking zijn terug te vinden in paragraaf 2.2.2, 2.2.3 en 2.6 in dit rapport. Kort geleden is een onderzoek naar de mestsamenvatting van tamme eenden gereed gekomen. In het kader van het tweede fase mestbeleid zullen eenden ook onder de meststoffenwet worden gebracht. Tot op heden is er nog geen onderzoek uitgevoerd naar milieu- en welzijnsaspecten met betrekking tot het binnenhuisvesten van eenden. Er worden echter plannen uitgewerkt om op korte termijn onderzoek op het gebied van milieu (onder andere ammoniakemissie) en welzijn uit te gaan voeren. Hierbij zal het binnenhuisvesten van eenden als uitgangspunt worden genomen. Over de financiering van dit onderzoek vindt overleg met het bedrijfsleven plaats.

Verder wordt binnen het Ministerie door diverse directies aandacht besteed aan de eendenhouderij. Het betreft hier met name aandacht op het gebied van de primaire- en verwerkende sector, maar ook exportaangelegenheden en marktordeningszaken.

2.3 Verwerkende sector

2.3.1 Slachterijstructuur

Er zijn in Nederland momenteel twee tamme eendenslachterijen: de coöperatieve Vereniging Slachtpluimvee Export (VSE) in Harderwijk en Tomassen in Ermelo. Het merendeel van de tamme eendenslachtingen is in handen van de coöperatieve vereniging. De VSE slacht jaarlijks gemiddeld drie miljoen tamme eenden, dit wil zeggen 6.000 ton geslacht gewicht. De totale jaaromzet bedraagt dertig miljoen gulden (inclusief bijprodukten, veren en dons) (VSE-promotieinformatiebulletin, 1989)). De VSE slacht ongeveer 87 procent van alle tamme eenden die in Nederland worden geproduceerd (Visie op de kleine veehouderijtakken, 1988). Het overige deel wordt onder andere door slachterij Tomassen geslacht.

De VSE heeft circa veertig leden. De slachterij is uitgegroeid tot een intensief samenwerkingsorgaan binnen de tamme eendenhouderij, terwijl ze tevens produktieregelend optreedt. De VSE bepaalt hoeveel tamme eenden de leden mesters mogen leveren. Dat betekent dat wanneer er niet voldoende afzetmogelijkheden zijn, de leden allen met een gelijk percentage worden gekort op het aantal tamme eenden dat zij mogen leveren (Visie op de kleine veehouderijtakken, 1988). Controleurs van de VSE maken afspraken met de eendenhouders wanneer de tamme slachteenden geleverd kunnen worden. Verder worden de mesters van de VSE begeleid door een dierenarts.

2.3.2 Aankooppatroon

De niet-bedrijfsmatig geproduceerde tamme eenden en de wilde eenden vinden hun aftrek vooral bij poeliers en restaurants. Meestal zijn dit rechtstreekse contacten tussen de producent en afnemer.

Voor de bedrijfsmatige tamme eendenhouderij geldt dat de tamme eenden, vaak op contractbasis, worden afgezet aan de slachterijen. Natuurlijk vindt ook rechtstreekse huisverkoop plaats; de omvang hiervan is te verwaarlozen.

2.3.3 Afzetpatronen

De slachterijen zorgen voor de afzet van de hele tamme (diepvries) eenden. Van de totale hoeveelheid gaat circa negentig procent naar het buitenland, met name naar West-Duitsland maar ook naar Spanje en Frankrijk. De tongen en voeten worden afgezet naar Aziatische landen. Momenteel gaat de VSE zijn produkt onder een Freiland(scharrel)-label op de markt brengen (VSE-promotie-informatiebulletin, 1989).

De "Kronenhof-scharreleend" wordt in West-Duitsland afgezet door het bedrijf Heidmeyer GmbH. Dit is een Duits-Nederlandse onderneming, een samenwerkingsverband, met de Nederlandse slachterij VSE. Naast de tamme diepvriesscharreleend biedt de onderneming de Duitse consument Barbarie-eend en Barbarie-eendedelen aan (Eier-Wild-Geflügel Marktberichte, 1988).

De afzet in het buitenland is, evenals die in het binnenland, erop gericht om zowel de consumentenmarkt als het grootverbruik te bedienen.

Naast de buitenlandse afzet vindt ook afzet plaats in eigen land. Vooral de Chinese restaurants zijn een grote afnemer van Peking-eend. In 1988 waren er 1703 Chinees-Indische restaurants in Nederland, waarvan 283 in Amsterdam, Rotterdam en Den Haag. Momenteel stabiliseert het aantal Chinees-Indische restaurants zich, na de daling in de periode 1980-1988 met tien procent (Bedrijfschap voor de horeca, 1989).

Wordt de Nederlandse tamme eend afgenomen door de poeliers en het grootwinkelbedrijf dan is dit vaak seizoensgebonden, de

piek valt met name in de maand december. Op zeer kleine schaal heeft de VSE met het produkt eend aansluiting gezocht bij een pluimveevleesassortiment. Argument hiervoor is dat het bewerken van verschillende handelskanalen voor zo'n kleine verwerkende sector niet haalbaar is. Voor de poeliers geldt dat Nederlandse tamme eend maar een klein aandeel heeft in hun totale assortiment eend, dat veelal uit allerlei Franse tamme eendevleesprodukten of wilde eendevleesprodukten bestaat. Als reden hiervoor wordt opgegeven dat deze produkten meer aansluiten bij de wensen van de consumenten.

2.3.4 Produktenpakket

De slachterij VSE beschikt over moderne technieken voor het verwerken van eend zoals een sproeikoelinstallatie (eenden worden afzonderlijk luchtgekoeld) en een moderne plukinstallatie (VSE-promotieinformatiebulletin, 1989).

Het grootste gedeelte van de produktie van de slachterijen bestaat uit diepgevroren hele tamme eenden. Dit hangt samen met het feit dat de produktiepiek optreedt tijdens de zomermaanden en de consumptiepiek tijdens de wintermaanden. Deze periode dient dus overbrugd te worden. Een jaarrondproduktie zou de mogelijkheden om meer vers produkt te leveren vergroten, echter de afzet van dit produkt levert problemen op (Visie op de kleine veehouderijtakken, 1988). In het artikel wordt niet duidelijk uitgelegd om welke problemen het gaat, mogelijk kunnen dit zijn: het tijdstip van aanbod vers produkt, het verse produktassortiment, het afzetkanaal voor het verse produkt en/of de geringe vraag van de consument. De mogelijkheid tot verdere delenproduktie wordt overwogen.

Het produktenpakket van de VSE bestaat uit:

- hele diepgevroren tamme grilleend;
- hele diepgevroren panklare tamme eend;
- verse eend;
- delen (diepvries en vers) op schaal;
- tongen, voeten.

De VSE brengt haar A-produkten onder de naam Kronenhof op de markt. Vooral de afzet naar grootverbruik wordt gekenmerkt door diepvrieeseendevlees.

Naast het tam eendevlees kunnen ook de veren en het dons gevaloriseerd worden. Dons is een belangrijk nevenprodukt bij de produktie van tam eendevlees. De prijzen van dons en veren zijn van groot belang voor het rendement in de coöperatieve slachterij.

2.3.5 Promotie en presentatie

Behalve algemene promotie door het produktschap voor pluimvee en eieren (PPE) wordt er weinig specifieke consumentenpromotie gemaakt door detaillisten. Vaak gaat het bij de detaillisten

alleen om een groep trouwe kopers, die tamme eend al kennen en waarderen. Door de detailhandel wordt de onbekendheid bij de consument met tamme eendevlees en zijn gebruiksmogelijkheden als een probleem ervaren. De detailhandel is geneigd om het Nederlandse tamme eendevleesprodukt te laten verdringen door het Franse Barbarie-produkt, omdat dit produkt meer aansluit bij de wensen van de consument (meer delen en daardoor gemakkelijker te bereiden en minder vet).

VSE neemt deel aan tentoonstellingen in voornamelijk West-Duitsland en voert promotie via vakbladen.

2.4 Consumentenonderzoek tamme eendevlees

2.4.1 Inleiding

2.4.1.1 Probleemstelling

Zoals eerder opgemerkt, wordt het merendeel van het in Nederland geproduceerde tamme eendevlees geëxporteerd. De Nederlandse eendensector bezit (daardoor) relatief veel informatie over consumentengedrag op deze afzetmarkten. De consumptie van eendevlees op de Nederlandse markt is momenteel zeer gering. De binnenlandse markt wordt door de sector echter als een potentiële afnemer aangemerkt.

Naar het consumentengedrag ten aanzien van eend op de binnenlandse markt is nog nooit onderzoek gedaan. Een belangrijke consequentie hiervan is dat bedrijven uit de Nederlandse tamme eendensector in het algemeen weinig informatie hebben over de (potentiële) eindgebruikers van hun produkt op de binnenlandse markt. Voor het streven naar afzet- en sectorvergroting is het echter wenselijk inzicht te krijgen in de sterke en zwakke punten van de Nederlandse tamme eend op de binnenlandse consumentenmarkt. Dit was de aanleiding om een onderzoek onder Nederlandse consumenten te verrichten.

2.4.1.2 Doel van het consumentenonderzoek

Aangezien vrijwel niets bekend is over de perceptie van Nederlandse consumenten ten aanzien van tamme eend, is gekozen voor een kwalitatief consumentenonderzoek.

Het doel van het consumentenonderzoek luidt als volgt:

- welk beeld hebben de Nederlandse consumenten over tamme eend en welke beeldbepalende factoren vormen een drempel voor het gebruik ervan;
- welke factoren bepalen het gebruik van tamme eend;
- wat bepaalt het keuze- en koopgedrag ten aanzien van tamme eend.

2.4.1.3 Methode

Het onderzoek is opgebouwd uit twee onderdelen:

- twee groepdiscussies; één groepdiscussie met tien niet gebruikers en één met zeven gebruikers van eend.

De groepdiscussies duurden elk anderhalf uur; twaalf individuele gesprekken van elk twintig minuten.

Tijdens de groepdiscussies is getracht een algemene indruk te krijgen van beeldvorming, gebruik, keuze- en koopgedrag ten aanzien van tamme eend. Tijdens de individuele gesprekken is hieraan verdieping gegeven.

De discussies en de individuele gesprekken zijn uitgevoerd door een extern marktonderzoeksbureau.

De respondenten zijn geselecteerd op het criterium "consumeren van vlees". Er is een spreiding aangehouden naar leeftijd, sociale klasse en fase in de gezinscyclus (zie tabel 2.17). De respondenten zijn, op één uitzondering na, allen vrouwen.

Opgemerkt dient te worden dat de gebruikersgroep een zeer selectieve groep is. Illustratief is het feit dat in het panel

Tabel 2.17 Samenstelling steekproef consumentenonderzoek tammevlees

Kenmerk	Discussie 1	Discussie 2	Gesprekken
Niet gebruiker	10	-	5
Gebruiker	-	7	7
Totaal	10	7	12
Leeftijd			
tot 35 jaar	5	2	8
35 - 50 jaar	3	5	3
50 - 65 jaar	2	-	1
Totaal	10	7	12
Sociale klasse			
A (hoog)	2	-	3
B	3	3	5
C (laag)	5	4	4
Totaal	10	7	12
Gezinscyclus			
Geen kinderen	1	2	6
Kinderen < 12 jaar	4	4	4
Kinderen > 12 jaar	3	-	1
Geen kinderen thuis	2	1	1
Totaal	10	7	12

van 5.000 personen geen eendegebruikers voorkwamen. Zij zijn daarom door middel van een advertentie geselecteerd. Bij de interpretatie van de resultaten moet hiermee rekening worden gehouden.

2.4.2 Resultaten

2.4.2.1 Inleiding

Kwalitatief consumentenonderzoek is een indicatieve onderzoeksmethode. Dit onderzoek geeft derhalve niet aan hoe de een indruk hoe Nederlandse consumenten over tamme eend denken. De resultaten van het onderzoek dienen dan ook in dit licht geïnterpreteerd te worden.

2.4.2.2 Het gebruik van vlees

De respondenten beschouwen zonder uitzondering vlees als het belangrijkste onderdeel van een maaltijd. Rundvlees is veruit favoriet. Ook kip is populair.

- *Gezinsinvloeden*

Het gebruik van vlees wordt beïnvloed door de voorkeuren van partner en/of kinderen. Bij kinderen speelt vaak een emotioneel effect mee. Zo is het eten van konijn of lam "zeilig", voor bijvoorbeeld kip of rundvlees speelt dit niet.

- *Gezondheidsaspecten*

De media zijn belangrijke bronnen van informatie over het (on)gezond zijn van vlees. In het algemeen beschouwt men vlees als niet erg gezond. Hier wordt echter niet bewust over nagedacht. Met uitzondering van (vet) varkensvlees heeft dit geen invloed op het koop- en consumptiegedrag.

- *Kwaliteitseisen*

Hoewel iedereen het begrip "kwaliteit" van vlees hanteert en belangrijk acht, kan men geen concrete invulling hieraan geven. De belangrijkste indicator voor kwaliteit is het "vertrouwd" zijn van de slager/poelier. Daarnaast zijn kleur, fris uiterlijk en de hoeveelheid (zichtbaar) vet belangrijk. Diepvriesvleesprodukten worden sterk negatief beoordeeld.

2.4.2.3 Beeld over tamme eend bij niet-gebruikers

Niet-gebruikers hebben zeer weinig associaties omtrent tamme eend. Men heeft geen idee over het uiterlijk, de smaak, de prijs en de verkrijgbaarheid.

Enkele respondenten beweren dat het eten van eend hen tegen staat omdat het hen doet denken aan "eendjes voeren". Men kent het onderscheid tussen tamme en wilde eend niet.

2.4.2.4 Beeld over tamme eend bij gebruikers

Eend valt in de ogen van gebruikers in dezelfde categorie als fazant en patrijs. Deze produkten worden geassocieerd met "luke", "exklusief" en "prijzig". Daarnaast wordt eend geassocieerd met "Pekingend" en "Canard á l'orange".

- *Gebruiksmoment en bereiding*

Het merendeel van de gebruikers consumeert eendevlees uitsluitend in restaurants. Een klein aantal bereidt het ook zelf. Hierbij dient aangetekend te worden dat dit zeer culinair ingestelde personen betreft, die regelmatig wild en gevogelte klaarmaken. Koken is een hobby van hen en vaak hebben zij cursussen daarin gevolgd. Zelfs bij deze personen is de ervaring met het bereiden van eend echter gering; de gebruiksmomenten bij deze groep beperken zich tot de kerstdagen en exclusieve diners.

Wanneer men zelf eend bereidt, wordt veel tijd en aandacht aan de bereiding besteed.

- *Smaak*

Met uitzondering van de zeer culinair ingestelden, kennen ook gebruikers het onderscheid tussen tamme en wilde eend niet. Over de smaak zijn de meningen verdeeld. Men vindt eend in het algemeen vet. Wanneer men het onderscheid kent tussen tamme en wilde eend, geeft men qua smaak de voorkeur aan wilde eend.

- *Verkrijgbaarheid*

De verkrijgbaarheid van eend wordt als een probleem ervaren. In veel gevallen wordt het produkt niet zelf gekocht maar krijgt men (wilde) eend van (jagende) kennissen.

Men is van mening dat eend alleen verkrijgbaar is bij de poelier (op bestelling) en dat de verkrijgbaarheid seizoensgebonden is.

Een aantal respondenten merkt op dat, naast de hele eend eveneens (gerookte) eendeborst verkrijgbaar is bij de poelier. Geen van de respondenten spreekt de behoefte uit aan deelstukken.

- *Koopgedrag*

Door degenen die wel eens eend kopen, wordt het produkt beoordeeld op kleur. Daarnaast spelen geur, versheid en malsheid een rol bij de aankoop. De prijs is van ondergeschikt belang, gezien het exclusieve karakter van het produkt.

2.4.3 Conclusie

Niet-gebruikers van eendevlees hebben geen enkele associatie omtrent eend. Dit heeft ten gevolg dat ook wanneer gerichte informatie over tam eendevlees aan hen wordt verstrekt, dit weinig effect zal hebben. De koopdrempel ligt bij deze groep daardoor zeer hoog.

De gebruikersgroep betrof een zeer selectieve groep. Zelfs deze respondenten hebben vaak een zeer beperkte ervaring met eend. In de meeste gevallen beperkt zich dit tot het eten van eend in restaurants. Alleen een klein aantal zeer culinair ingestelde personen bereidt incidenteel eend thuis.

Zowel niet-gebruikers als gebruikers kennen het onderscheid tussen tamme en wilde eend niet, op een aantal uitzonderingen na. De meningen over de smaak zijn verdeeld, in het algemeen wordt deze als "vet" omschreven. Deze negatieve smaakbeoordeling vormt voor "gebruikers" de belangrijkste kooldrempel.

Vrijwel niemand bleek op de hoogte te zijn met de verkrijgbaarheid van tamme eend. Dit werd door de culinair ingestelde respondenten als een probleem ervaren.

Opvallend is dat de behoefte aan deelstukken door geen van de respondenten werd uitgesproken. Dit is tegengesteld aan de bevindingen van consumentenonderzoek in het buitenland. Een mogelijke oorzaak is de associatie van eend met "exclusief", waardoor een kortere bereidingstijd minder belangrijk is dan voor een meer "dagelijks" produkt.

Positief is dat de prijs van ondergeschikt belang is bij de aankoop van eendevlees, vanwege het exclusieve karakter van dit produkt.

2.5 Prijs

2.5.1 Prijs binnenlandsprodukt

De uitbetalingsprijs in 1988 bedroeg f 2,70 per kilogram levend gewicht. Dit was vier cent hoger dan in 1987. Deze vier cent compenseerde slechts voor een deel de hogere voerprijs. In 1987 bedroeg de prijs dus f 2,66 per kilogram. De opbrengstprijzen van de afgelopen jaren liggen lager dan de opbrengstprijzen in de begin jaren tachtig. Toen lagen ze in de buurt van de f 3,- per kilogram levend gewicht. In de opbrengstprijzen is begrepen de opbrengst van dons en veren die, afhankelijk van de marktsituatie, tussen de zeventig à negentig cent per afgeleverde eend kan bedragen. Er wordt negentig gram dons en veren per eend geleverd. De slachterijen ontvingen in de periode 1985 tot en met 1989 gemiddeld tien gulden per kilogram, deze prijs kan per jaar sterk verschillen. De was-, droog-, en opslag-, en vrachtkosten moeten hiervan nog betaald worden.

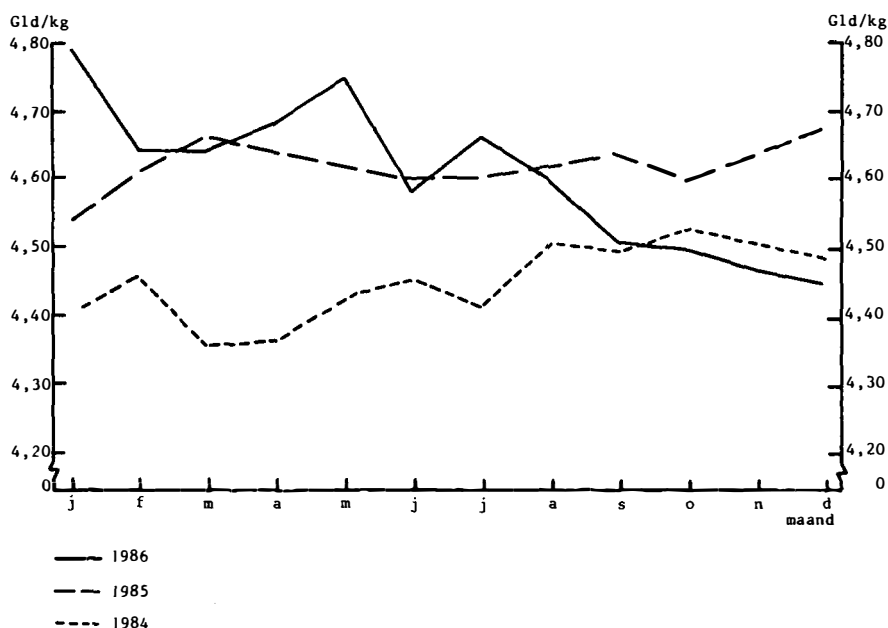
De resultaten van de tamme eendenhouderij zijn sterk wisselend. Dit hangt nauw samen met de afzetmogelijkheden en de buitenlandse concurrentie. Naast de opbrengstprijs bepalen de voerprijzen voor een groot deel het rendement in de tamme eendenhouderij. Het aandeel van de voerkosten in de totale kosten bedraagt ongeveer 70 procent (zie tabel 2.16).

Om de binnenproduktie, en dus ook winterproduktie, van tamme eenden te stimuleren wordt in 1989, door de VSE, een bonus van ongeveer vijftien cent per kilogram gegeven.

Prijzen van tamme eend op detailhandelsniveau zijn niet bekend.

2.5.2 Prijs exportprodukt

In 1988 bedroeg de Nederlandse exportprijs van diepgevroren panklare Peking-eend (franco Westduitse grens) f 4,70 per kilogram. In 1989 is de gemiddelde exportprijs van jonge Peking-eend f 4,21. Vooral in het laatste kwartaal van 1989 werd een lagere prijs genoteerd, gemiddeld f 4,10 (Cijfers en Feiten, 1990). Dit kan te maken hebben met een afwachtende houding die (Duitse) importeurs innamen in verband met de EG-maatregel met betrekking tot nieuwe importmogelijkheden uit de APS-landen per 1 januari 1990 (zie bijlage twee).



Figuur 2.3 Exportprijzen van diepgevroren panklare Peking-eenden franco Westduitse grens, in guldens per kilogram
Bron: PPE, 1987.

Het prijsverschil tussen de diepvries Peking-eend en de verse Franse Barbarie-eend, is niet alleen terug te voeren op een kwaliteitsverschil. De consumenten zijn bereid meer voor het Barbarie-produkt te betalen. Verklaring kan zijn het positieve imago van de Barbarie-eend of het hanteren van een kwaliteitsmerk voor Barbarie-eendevlees. Onderstaande figuur geeft de exportprijzen van diepgevroren panklare Peking-eend weer in de periode 1984-1986.

2.5.3 Prijs importprodukt

De prijs van de uit Frankrijk geïmporteerde verse, grillklare Barbarie-eenden bedroeg in 1988 f 7,85 per kilogram geslacht gewicht. Een behoorlijk verschil met de Nederlandse exportprijs van Peking-eend. Dit verschil komt mede doordat aan de import van verse Barbarie-eendeden hoge distributiekosten vast zitten. Dit verschil was een aantal jaren geleden, in 1986, nog groter. Toen bedroeg de prijs voor de Franse Barbarie-eend f 8,50 (PPE-jaarverslag, 1989).

Uit tabel 2.5 blijkt een gemiddelde importprijs per kilogram van f 11,82 in 1988. Ook hier kan de verklaring zijn dat het gaat om duurdere Barbarie-delen, bijvoorbeeld magret.

2.5.4 Prijsvorming

Marktordeningszaken en EG-maatregelen die van invloed zijn op de import, export en prijsvorming van tam eendevlees worden uitgebreid behandeld in bijlage twee. Een specifiek kenmerk van de Nederlandse tamme eendensector, namelijk de aanwezigheid van één grote eendenslachterij, heeft ook invloed op de prijsvorming. De afzetmogelijkheden van deze slachterij bepalen sterk de producentenprijs.

In feite wordt de prijs van de Nederlandse tamme eend in het buitenland bepaald. Meer dan negentig procent van het in Nederland geproduceerde tamme eendevlees wordt geëxporteerd. Daarvan komt zestig procent op de Duitse markt. De markt voor tam eendevlees in West-Duitsland is grofweg onder te verdelen in twee segmenten. Een prijssegment, waarin de diepvrieseend zijn plaats vindt en een kwaliteitssegment, waarin men verse delen (magret) van de Franse Barbarie-eend aantreft. De Nederlandse tamme eend concurreert dus vooral op basis van prijs. En dat heeft natuurlijk gevolgen voor de producentenprijs.

De binnenlandse markt bestaat voor een groot gedeelte uit geïmporteerde tam eendevlees; het geïmporteerde vlees wordt deels gereëxporteerd. Deze import komt voornamelijk uit Frankrijk. Het is moeilijk de binnenlandse markt in kaart te brengen. De import vindt vaak via poeliers de weg naar de consument. De horeca, voornamelijk Chinese restaurants, heeft een voorkeur voor diepgevroren Peking-eend.

2.6 Sectorontwikkelingen

Deze paragraaf geeft een schets van de ontwikkelingen in de eendenhouderij in het afgelopen decennium.

In 1982 werd door het Ministerie aandachtspunten voor de sector geformuleerd. Het betrof hier aanbevelingen inzake de onderwerpen produkt/distributie en de jaarrondproduktie (Bedrijfsontwikkeling, 1982). Gerefereerd werd aan eventuele steun van het Ministerie van Landbouw en Visserij om de sector een impuls te geven, door middel van subsidie uit het Ontwikkelings- en Saneringsfonds (O en S-fonds) aan de produktiebedrijven en slachterij. De primaire produktie zou gesteund moeten worden door nieuwe stallen met vernieuwde inrichting. Bij de slachterij VSE zou de slachtlijn gemoderniseerd moeten worden. Deze genoemde aanpassingen zouden ook de mogelijkheden tot experimenteren binnen de sector kunnen vergroten.

In de taknota 1985 van het Ministerie van Landbouw en Visserij werden opnieuw enige aandachtspunten geformuleerd. Ook hier betrof het de produktielocatie, maar nu echter in verband gebracht met de mestproblematiek. Men signaleerde een (her)nieuwde belangstelling voor de tamme eendenhouderij in met name Friesland. Men concludeerde dat dit mogelijk consequenties had voor de (jaarrond)produktie, omdat bij de nieuwe bedrijven de meeste eenden meestal binnen worden gehouden. Verder signaleerde men een toenemende vraag van de consument naar verse tamme eendenedelen, welke consequenties zou kunnen hebben voor de slachterijen.

Inmiddels waren gelden ter beschikking gekomen voor de primaire en verwerkende sector om de bedrijven te kunnen aanpassen c.q. te moderniseren naar de nieuwe eisen die in de toekomst aan de sector gesteld gaan worden.

De evaluatie van de besteding van deze gelden is in 1986 bij de Directie Veehouderij en Zuivel verschenen. Algemene doelstelling van deze inspanning was om de concurrentiepositie van de totale sector te verbeteren door twee projecten, namelijk:

- aanpassingen van de slachtlijn van de VSE van diepvries naar vers produktie;
 - omschakeling bij de produktie van tamme slachteenden door binnen in plaats van buiten mesten. Zes eendenhouders uit het gebied Harderwijk en Ermelo hebben hieraan deelgenomen, mede door subsidiemogelijkheden uit het O en S-fonds, maar ook via de WIR en het Borgstellingsfonds en door eigen investeringen.
- De volgende conclusies werden uit deze projecten getrokken:
- de omschakeling van diepvriesproduktie naar versproduktie is bescheidener gebleven dan verwacht. In de toekomst is uitbreiding van de versproduktie wel mogelijk;
 - bij de primaire sector blijken de stallen goed te voldoen. De bouw van stallen vindt momenteel enige navolging;
 - tamme eendenhouderij in stallen is vanuit milieu-oogpunt gezien een gunstige zaak;

- onderzoek ten aanzien van welzijn en gezondheidszorg is noodzakelijk;
- de voederconversie van binnen gemeste tamme eenden is gunstiger;
- de slachtkwaliteit wijkt weinig af van de buiten gemeste tamme eenden;
- de jaarrondproduktie van tamme eenden blijkt economisch haalbaar;
- de totale produktie wordt door afmesten in de wintermaanden in geringe mate verhoogd;
- de prijzen van veren en dons zijn van groot belang voor de sector;
- nieuwe tamme eendenrassen moeten op primair niveau worden getest.

In bepaalde gevallen heeft de sector hierop ingespeeld.

In 1987 werd een discussienota "Tamme eendenhouderij in milieuperspectief" gepubliceerd door de Harderwijkse gemeente. Omdat deze gemeente de milieuproblematiek in de tamme eendenhouderij nader wil uitwerken om, in 1995, de problematiek beter beheersbaar te maken is in 1987 een adviescommissie ingesteld. Deze adviescommissie bestaat uit vertegenwoordigers van de overheid, standsorganisaties, eendenhouders, Inspectie van Milieuhygiëne en van de provincie Gelderland. Later heeft de gemeente Ermelo zich ook bij de adviescommissie aangesloten.

Deze adviescommissie heeft eind 1989 een rapport uitgebracht. Doelstelling is dat dit rapport als uitgangspunt gaat dienen voor de Harderwijkse gemeente om in 1995 de milieu-effecten veroorzaakt door de tamme eendenhouderij onder controle te hebben. Voortbestaan van de produktietak tamme eendenhouderij is het uitgangspunt en gestreefd moet worden naar het optimale gebruik van het intensieve veehouderijgebied.

Vanuit de sector is aan de ene kant begrip voor milieuproblematiek, aan de andere kant heerst er onbegrip over het feit dat de sector op primair niveau misschien zware investeringen zal moeten plegen om aan de eisen van de gemeenten tegemoet te kunnen komen. De problematiek brengt de discussie op gang over het aspect concurrentiepositie van de sector.

Ook vanuit het Ministerie wordt momenteel gewerkt aan toekomstig beleid met betrekking tot de eendenhouderij. In de evaluatienota eerste fase mestbeleid wordt aangegeven in verband met de mestproduktie van onder andere eenden en de daarmee gepaard gaande puntbelasting overwogen kan worden om ook deze diersoort onder de meststoffenwet te brengen. Indien dit het geval is dan zal tevens het Besluit gebruik dierlijke meststoffen voor deze diersoort van kracht worden.

Voor de eendensector wordt gedacht aan een gefaseerde invoering omdat bij het van kracht worden van het Besluit gebruikte dierlijke meststoffen de eenden binnen gehuisvest moeten worden om voldoende eenden per bedrijf af te kunnen mesten. In de toekomst dient de sector rekening te houden met het beleid met betrekking tot vermindering van de ammoniakemissie.

2.7 Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen

2.7.1 Sterke en zwakke punten van de Nederlandse sector

2.7.1.1 Op sectorniveau

Een algemeen zwak punt is dat de tamme eendensector in Nederland een kleine sector is. Dit gegeven werkt door in alle mogelijke andere punten, zoals gegevensuitwisseling, financiering van nieuwe activiteiten en dergelijke. De tamme eendensector is in belangrijke mate afhankelijk van één exportmarkt, namelijk West-Duitsland. Veranderende marktomstandigheden in dit land kunnen consequenties hebben voor de totale sector. Ook een zwak punt is het feit dat de sector weinig algemene promotie voert gericht op de consument.

2.7.1.2 Produktimago bij de Nederlandse consument

Uit het consumentenonderzoek blijkt dat voor de Nederlandse markt in feite niet van een imago kan worden gesproken omdat bij niet-gebruikers (het merendeel van de Nederlandse bevolking) eendevlees vrijwel geen associaties oproept. Voor een kleine groep (geïnteresseerden en/of gebruikers) kan wel van een produktimago worden gesproken. De selectieproblemen bij het consumentenonderzoek illustreren dat de omvang van deze groep in de Nederlandse markt waarschijnlijk zeer gering is.

De voor de sector positieve associaties met eendevlees van deze groep consumenten zijn:

- het exclusieve karakter van eend;
- het ondergeschikt belang van de prijs bij aankoop.
Negatief voor de afzet van Nederlands eendevlees is:
- het produkt zegt niet-gebruikers absoluut niets, zij zullen er nooit aan denken dit te kopen of te bereiden;
- eendevlees, met name van de Peking-eend, is relatief vet. Consumenten beoordelen de smaak van tamme eend hierdoor negatief;
- bij consumptie kunnen consumenten in het algemeen niet beoordelen of het om tamme of om wilde eend gaat;
- het aantal gebruiksmomenten voor eend is beperkt tot diners in restaurants, exclusieve diners of feestelijke gelegenheden;
- in Nederland geproduceerd eendevlees wordt grotendeels diepgevroren verkocht. Consumenten kopen echter liever geen diepvriesvleesprodukten.

2.7.1.3 Op niveau van de primaire sector

De geografische concentratie van de produktie is een sterk punt. De producenten kunnen de slachterijen een homogeen produkt leveren dat voldoet aan een gewicht om tot delenproduktie te kunnen overgaan.

De geringe interesse van eendenhouders in praktijkcursussen, studieclubs en dergelijke is een zwak punt. Momenteel ontbreekt het aan voldoende technische en economische kennis op de bedrijven en tussen de bedrijven. Alle eendenhouders zijn wel lid van het NOP, maar verder vindt bijna geen kennisoverdracht plaats en voor initiatieven om tot een betere bedrijfsvoering te komen is weinig belangstelling. Op prikkels van buitenaf wordt weinig door de primaire sector gereageerd. De meeste eendenhouders produceren slachteenden, maar de wijze waarop wordt nauwelijks ter discussie gesteld. Gelukkig is een tendens aanwezig van een groep eendenhouders meer onderling gaat overleggen; zij zullen hierin een voortrekkersrol moeten gaan vervullen.

Mede door deze situatie is er weinig inzicht in de wensen die de consument stelt aan het eindprodukt, dat door de eendenhouders geproduceerd moet worden. Dit verklaart tenslotte ook het zwakke punt dat men nog weinig gebruik maakt van nieuwe rassen.

2.7.1.4 Op niveau van slachterijen en verwerking

Een sterk punt van de slachterijen en verwerkers zijn de zeer korte communicatie- en aanvoerlijnen met ondernemingen en de producenten. Er is geen tussenhandel aanwezig. Ook een sterk punt is dat de tamme eenden worden geleverd op contractbasis, vaak gekoppeld met kwaliteitseisen. Dit geeft de slachterijen de mogelijkheid om de produktie af te stemmen op de kwantitatieve marktvraag. Een ander sterk punt is dat de slachterijen te maken hebben met de witte Peking-eend. Het slacht- en het verwerkingsprocedé is door de slachterijen dan ook optimaal afgestemd op dit ras. Ook de afzet van het witte dons en de witte veren verhoogt de rentabiliteit van slachterij en producent. Verder is een eenvoudig classificatie systeem aanwezig, de daarbijbehorende produktdefiniëring is duidelijk beschreven. Een sterk punt is ook de herkenbaarheid: de produktiemethode en het land van herkomst worden in sommige promotiecampagnes duidelijk geprofileerd. Verder wordt door een slachterij de Westduitse markt benaderd met een merknaam die in dat land goed in het gehoor ligt en waarvoor bepaalde garanties worden afgegeven.

De meeste zwakke punten liggen op het vlak van produktontwikkeling (men verwerkt de Peking-eend bijna alleen tot diepvriesprodukt) en het soort eend. Men produceert voor de consument die Peking-eend wenst. Deze markt kent zijn eigen prijsvorming. De consument beoordeelt diepvriesvleesprodukten negatief en wenst daar dan ook geen bijzondere prijs voor te betalen. Een zwak punt is dat de versproduktie op bescheiden schaal plaatsvindt. De delenproduktie is bij de grootste tamme eendenslachterij pas recent in gang gezet.

2.7.1.5 Op niveau van detailhandel

Een sterk punt is dat de detailhandel kan rekenen op een vaste groep consumenten die tamme eend bij hen afneemt. De ver-

koop van verse eend in Nederland vindt bijna geheel plaats via de poelier. Deze is specialist in de verkoop van pluimveevlees.

Een zwak punt is dat de poelier weinig interesse heeft in de Nederlandse Peking-eend. Als de detaillist eend verkoopt, verkoopt hij de geïmporteerde Barbarie-eend (vaak in delen) of de wilde eend.

De verkoop van eendevlees vindt niet plaats bij grootwinkelbedrijven. Daarom is het moeilijk om een grotere groep geïnteresseerden te bereiken en zodoende een structureler afzetpatroon op te bouwen.

Verder is een zwak punt dat bij de huidige verkooppunten van tam eendevlees door het jaar heen weinig promotie wordt gemaakt voor het produkt, het percentage herhalingsaankopen ligt laag. De poelier heeft te maken met de groep "trouwe kopers".

2.7.2 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

2.7.2.1 Kansen

Op de consumentenmarkt is een trend naar meer variatie. Bovendien stijgt de vraag naar produkten met een exclusief karakter. Dit biedt een kans voor tamme eend. Ook de toename van de buitenhuishoudelijke consumptie biedt een kans voor de afzet van tamme eend.

2.7.2.2 Bedreigingen

Een bedreiging voor de afzet van in Nederland geproduceerd eendevlees op de binnenlandse markt is de geringe interesse voor het produkt bij Nederlandse consumenten. Vergroting van het binnenlands marktaandeel zal daarom intensieve promotie vereisen, met waarschijnlijk zeer weinig effect (informatie over een produkt waarvoor men zich totaal niet interesseert, wordt makkelijk terzijde geschoven).

Een kleine groep consumenten is wél geïnteresseerd in eendevlees. Aangezien dit zeer culinair ingestelde personen betreft, kunnen deze het beste bereikt worden via culinair getinte bladen. Deze groep heeft het meest behoefte aan relevante informatie over produkteigenschappen, bereidingswijzen en verkrijgbaarheid.

Hindernissen bij de afzet van Nederlands (diepvries, Peking) eendevlees op de binnenlandse markt zijn, naast een klein marktpotentieel:

- een negatieve smaakwaardering (vet) door gebruikers;
- het feit dat vers vlees geprefereerd wordt boven diepvriesvlees;
- de verwarring tussen wilde en tamme eend;
- de onbekendheid met de verkrijgbaarheid.

Bij de voornoemde groep geïnteresseerden kan dan ook alleen iets bereikt worden door een minder vet (Barbarie) en vers produkt op de markt te brengen.

Sterke punten	Zwakke punten
Op sectorniveau	
	- kleine sector; kleinschaligheid - sterk afhankelijk van één exportmarkt - sector voert weinig promotie gericht op de consument
Produktimago bij de consument	
- exclusief karakter - prijs van ondergeschikt belang	- onbekendheid - beperkt aantal gebruiksmomenten - wil (bij voorkeur) geen diepvriesprodukt - kent geen onderscheid tamme of wilde eend
Op niveau van primaire sector	
- geconcentreerde produktie - levering zwaar produkt dat eventueel geschikt is voor delenproduktie	- technisch niveau laag - weinig nieuwe rassen in produktie - geringe communicatie op producentenniveau over technische en bedrijfseconomische zaken
Op niveau van slachterij en verwerking	
- veel samenwerking tussen slachterij en producent (coöperatieve slachterij) - contractproduktie met kwaliteitseisen - produktieregelend optreden - herkenbaarheid door middel van merk - uniform uitgangsmateriaal - eenvoudig classificatiesysteem	- weinig versproduktie - geen jaarrondaanbod richting slachterij - weinig delenproduktie - geeft weinig toegevoegde waarde aan eendevlees - huidig Nederlands produkt sluit niet aan bij consumentenwensen ten aanzien van (pluim)veevlees
Op niveau van detailhandel	
- vaste kleine groep kopers	- weinig interesse voor eend - willen liever geen Peking-eend - geen verkoop bij grootwinkelbedr. - weinig promotie - weinig herhalingsaankopen

Figuur 2.4 Sterke en zwakke punten voor de Nederlandse sector

Ook is een bedreiging dat de detailhandel matig geïnteresseerd is in eend en dat er geen geregelde afzet bestaat aan het grootwinkelbedrijf. Deze bedrijven hebben geen concrete plannen om de Nederlandse eend op korte termijn aan het assortiment toe te voegen. Dit bemoeilijkt de benadering van een groep potentiële consumenten. Inspelen op de wensen van de detailhandel kan mogelijkheden bieden voor een meer structurele afzet.

De consumptie in het binnenland is seizoensgebonden en vindt voornamelijk plaats met kerst. De klantenkring van de geïnterviewde detailhandel is ook niet op de hoogte van het feit dat tamme eend het gehele jaar door te verkrijgen is.

De afzet van tamme eenden uit Oost-Europa vormt een andere bedreiging voor de Nederlandse sector. Op korte termijn zal de Nederlandse sector deze bedreiging in eerste instantie tegenkomen op de Westduitse markt. Op langere termijn is het zelfs mogelijk dat Oosteuropese eenden op de Nederlandse markt aangeboden gaan worden. De Oosteuropese tamme eenden zijn goedkoper. Een kwaliteitsvergelijking tussen het Oosteuropese produkt en het Nederlandse produkt is moeilijk te maken. In hoeverre deze landen inspelen op wensen van consumenten in de afzetlanden is ook niet bekend. Frankrijk produceert een totaal ander type eend, die in bijna al zijn facetten tegemoet komt aan de wensen van de Franse consument en als zodanig een bedreiging voor de Nederlandse sector vormt. Ook de afzet van de vrouwelijke (hele) Barbarie-eend vormt een bedreiging evenals de produktieontwikkeling in Frankrijk en het bereiken van een verzadigingsniveau. In Duitsland wordt in toenemende mate ingespeeld op de vraag naar Barbarie-eend door middel van een groeiende eigen produktie.

Een andere bedreiging is de discussie over de gevolgen die de eendenhouderij heeft op het milieu. Eventuele maatregelen kunnen leiden tot aanpassingen die veel (investerings) van de sector zullen vergen. Deze discussie is echter nog volop gaande.

2.7.3 Samenvatting

In figuur 2.4 worden de sterke en zwakke punten van de Nederlandse sector weergegeven, gevolgd door kansen en bedreigingen in figuur 2.5.

KANSEN

- consument wenst meer vleesvariatie in menu
- toename buitenhuishoudelijke consumptie

BEDREIGINGEN

- voorkeur vers vlees
- negatieve smaakbeoordeling
- geen interesse bij detailhandel
- consumptie zeer seizoensgebonden
- Oosteuropese en Franse export naar voornamelijk West-Duitsland
- Franse en Duitse sectorontwikkelingen
- milieuproblematiek

Figuur 2.5 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

2.7.4 Conclusie

In het consumptiepatroon van Nederlandse consumenten zijn enkele trendmatige ontwikkelingen te signaleren. Zij vragen in toenemende mate een vers, vetarm, gezond en makkelijk te bereiden produkt. De in Nederland geproduceerde diepgevroren hele Peking-eend sluit niet (meer) aan bij de wensen van de bepaalde consument. Dit vraagt deels om een andere verwerking, deels wellicht om een andere eend (Barbarie-eend voldoet namelijk wel aan deze consumentenwensen). Naast de afzet naar consumenten kent de verwerkende sector ook de afzet naar grootverbruikers. Bij deze afzet spelen de voorgenoemde trends eveneens een rol. Additionele wensen van het grootverbruik liggen in de sfeer van voorraadbeheer, prijs en houdbaarheid. Gezien hun eisen blijft dit afzetkanaal vragen naar een diepvriesprodukt.

De Nederlandse tamme eendensector is grotendeels afhankelijk van één produkt (diepvries hele eend), waarvan meer dan vijftig procent wordt afgezet op één exportmarkt (West-Duitsland). Het Nederlandse produkt is op de Westduitse markt gepositioneerd in een marktsegment, waar de prijs het belangrijkste concurrentiemiddel is. Dit betekent dat de sector met kleine marges moet werken.

Op middellange termijn krijgt de sector te maken met een aantal zaken waarop zij weinig of geen invloed kan uitoefenen. Allereerst zullen milieumaatregelen waarschijnlijk leiden tot een hogere kostprijs zodat concurreren op basis van de prijs alleen nog maar moeilijker zal worden.

Ten tweede zijn door de ontwikkelingen in de relatie tussen West-Europa en het Oostblok om politieke redenen, heffingen in het kader van de marktordening gehalveerd en tariefcontingenten verruimd. De Oostbloklanden zullen ongetwijfeld op korte termijn meer diepvries-eenden gaan exporteren die de Nederlandse sector zal tegenkomen op hun belangrijkste afzetmarkt, namelijk West-Duitsland. Oostbloklanden concurreren momenteel op basis van (kost)prijs, hoe deze situatie zich in de komende jaren gaat ontwikkelen is onduidelijk.

Ten derde neemt de produktie van Barbarie-eendevlees in Frankrijk toe, de Franse consumptie lijkt echter een verzadigingsniveau te bereiken. Dit heeft consequenties voor de te exporteren hoeveelheid Barbarie-eendevlees. Het exportaandeel van Frankrijk groeit, vooral in West-Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

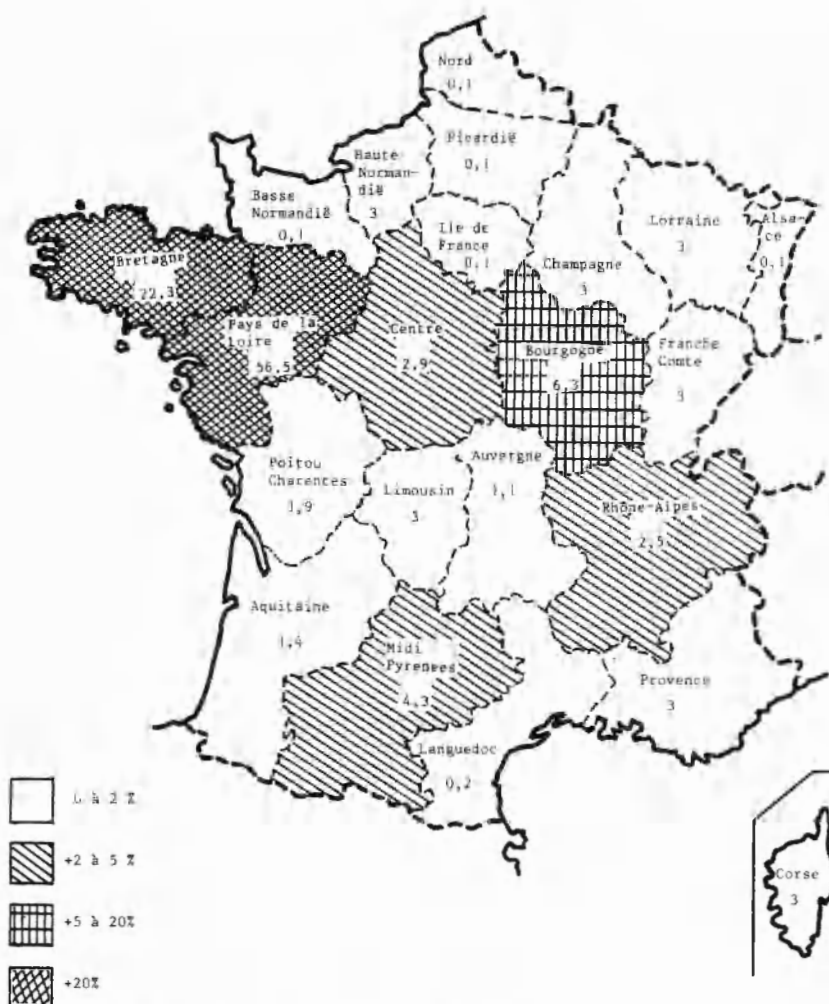
En ten vierde groeit de consumentenmarkt voor pluimveevlees, het groeipotentieel ligt echter voornamelijk bij het verse produkt. De consumentenmarkt voor diepvriesprodukten neemt af. De verwachting is dat het produkt eendevlees hierin geen afwijkend patroon zal vertonen. Bij grootverbruikers ligt deze zaak anders. Mede door andere eisen gesteld aan (pluimvee/eende)vleesprodukten zal de vraag naar diepvries-eenden blijven bestaan. In hoeverre algemene consumententrends van invloed zijn op de vraag is op het moment geen uitspraak over te doen.

Kortom het verwerkelijken van (afzet)perspectieven zal van de sector de nodige inspanningen vergen. Naast recent gedane investeringen in slachterijtechnieken en produkten zal de sector nog verder moeten gaan met de ontwikkeling van nieuwe produkten en wellicht nieuwe typen eend. Ook de ontwikkeling van het marktaandeel voor de levering aan de consument, in tegenstelling tot het grootverbruik, vraagt om nieuwe initiatieven en inspanningen. De export van eendevlees uit Oost-Europa, ondersteund door EG-maatregelen maakt het moeilijk voor de sector (investerings)beslissingen te nemen.

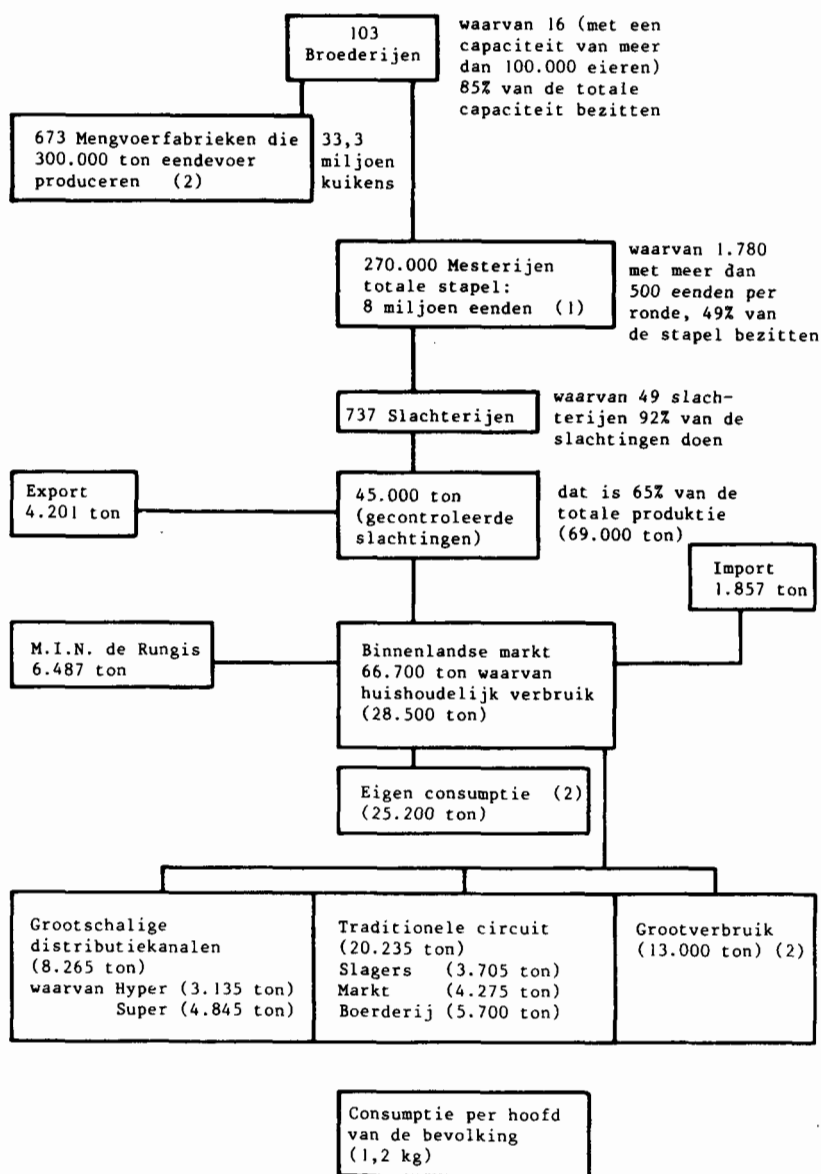
3. De tamme eendensector in Frankrijk

3.1 Bevolking

Frankrijk telt ruim 55,6 miljoen inwoners waarvan driekwart in steden met meer dan 100.000 inwoners woont. De bevolking is dus sterk geconcentreerd in de steden; echter deze geografische ligging van de steden is zeer verspreid over het land.



Figuur 3.1 Overzichtkaart van Frankrijk



Figuur 3.2 Schematische opbouw van de tamme eendensector in Frankrijk in 1984

1) 1982; 2) Schattingen.

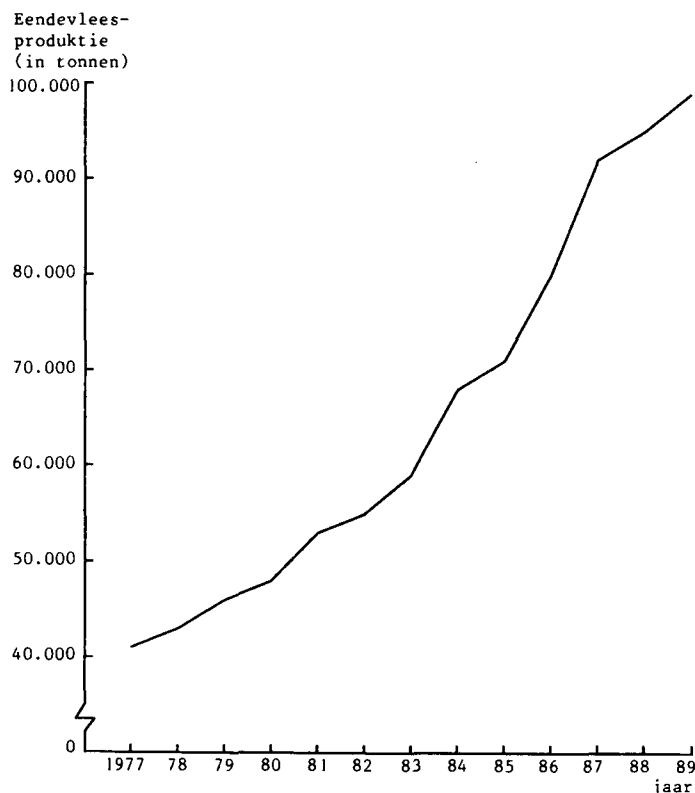
Bron: ITAVI, 1987.

3.2 Marktomvang en verbruik

3.2.1 Produktie

In figuur 3.2 is de opbouw van de tamme eende(vlees)sector in Frankrijk in 1984 schematisch weergegeven.

De produktie van tam eendevlees in Frankrijk is gedurende de laatste jaren enorm gestegen. In figuur 3.3 is de produktie van tam eendevlees weergegeven over de periode 1977-1989.



Figuur 3.3 Produktieontwikkeling van tam eendevlees in Frankrijk, in periode 1977-1989, in tonnen

Bron: Eurostat, 1989.

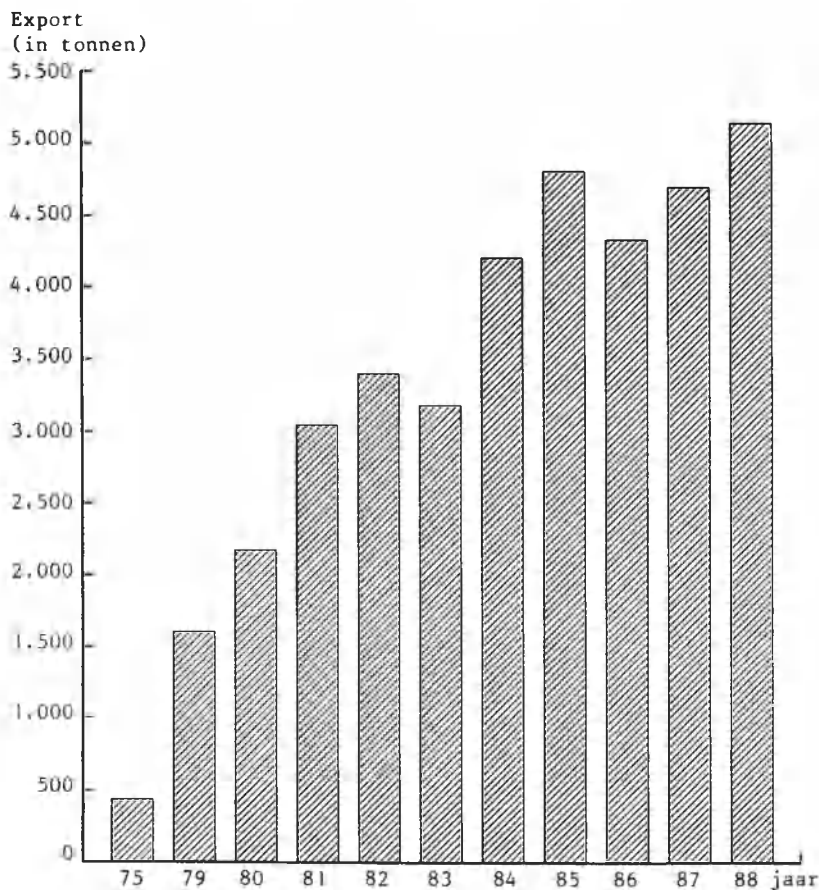
In 1977 bedroeg de produktie 41.000 ton. In 1987 was dit al 92.000 ton. Voor 1989 wordt verwacht dat de produktie van tam eendevlees rond de 100.000 ton zal liggen (Sinquin, 1988).

De volgende vier factoren zijn van belang geweest voor deze produktiestijging van tam eendevlees:

- a. het starten van fokprogramma's voor onder andere Barbarie-eenden in 1970;
- b. wetenschappelijke studies naar voeding, pathologie en fysiologie tijdens de zeventiger jaren;
- c. een snelle omschakeling van de Peking-eend naar de Barbarie;
- d. en het opdelen van mannelijke karkassen sinds 1980 (Stevens en Sauveur, 1985).

3.2.2 Export

De export van hele tamme eenden is van 440 ton in 1975 gestegen tot 5.138 ton in 1988. In figuur 3.4 wordt het verloop van de Franse export van hele tamme eenden weergegeven.



Figuur 3.4 Exportontwikkeling van hele tamme eenden uit Frankrijk, in tonnen

Bron: Champagne, 1989; PPE, 1989.

Wanneer de export van deelstukken in ogenschouw wordt genomen, dan is tot 1987 de bijdrage van delen in de export gering (38 procent). Echter in 1988 is het aandeel van delen in de export van tam eendevlees bijna 47 procent, in 1989 51 procent. Dit laatste komt overeen met 5.585 ton. Deze explosieve ontwikkeling van de export van deelstukken had tot gevolg dat de export in twee jaar sterk toenam, van 7.570 ton in 1987 naar 10.951 ton in 1989. In tabel 3.1 wordt de export naar land van bestemming weer-gegeven in de periode 1986-1988.

Tabel 3.1 Exportontwikkeling van tam eendevlees (inclusief delen), in Frankrijk, in periode 1986-1988, in tonnen

Land van bestemming	1986	1987	1988	1989
West-Duitsland	2.584	3.574	4.370	4.832
Zwitserland	464	761	970	764
België/Luxemburg	341	790	821	947
Verenigd Koninkrijk	105	555	703	978
Nederland	374	599	510	593
Denemarken	135	270	418	483
Italië	10	24	359	589
Spanje	11	92	125	206
Griekenland	2	27	14	13
Overige landen	375	877	1.339	1.547
Totaal	4.401	7.570	9.629	10.952

Bron: PPE, 1990.

De export van tam eendevlees is naar bijna alle landen binnen de EG toegenomen. Frankrijk exporteert voornamelijk vers, gekoeld Barbarie-eendevlees.

West-Duitsland is de grootste afnemer van Frans tam eendevlees. In 1989 werd 44 procent van de totale export naar West-Duitsland geëxporteerd, zeven procent naar Zwitserland en negen procent naar België en Luxemburg. Het Verenigd Koninkrijk, de BLEU-landen en Denemarken importeren een relatief hoog percentage delen uit Frankrijk. Zelfs 85 procent van de totale export van Frans tam eendevlees naar het Verenigd Koninkrijk bestaat uit delen.

De export van delen en daarmee de totale export is in de periode 1986-1987 enorm toegenomen. Wellicht is deze toename voor een deel toe te schrijven aan een verbeterde registratie van de export van delen of aan een herindeling van de statistiekposten. De toenemende export heeft waarschijnlijk ook te maken met het feit dat de binnenlandse markt voor eendevlees zijn verzadigingspunt lijkt te bereiken en de produktie nog steeds stijgt. Echter

naar West-Duitsland neemt de export van hele vrouwelijke Barbarie-eenden ook toe. Deze vrouwelijke eenden zijn minder geschikt om verwerkt te worden tot delen en in West-Duitsland bestaat nog een grote vraag naar ongedeelde eenden.

De waarde van de export van hele eenden over de periode 1981 tot 1985 wordt in de volgende tabel weergegeven. De exportwaarde-ontwikkeling lijkt dalende. Een verklaring is misschien het aandeel vrouwelijke hele Barbarie-eenden die over het algemeen tegen een lagere prijs op de exportmarkt wordt afgezet.

Tabel 3.2 Ontwikkeling van de exportwaarde van hele tamme eend, in periode 1981-1989, in hoeveelheden (in tonnen) en in waarde (in duizend gulden)

Jaar	Hoeveelheid	Waarde	Waarde per ton
1981	3.046	25.083	8,2
1983	3.182	23.451	7,4
1984	4.201	34.534	8,2
1985	4.807	39.673	8,3
1986	4.328	33.654	7,8
1987	4.696	34.975	7,9
1988	5.144	36.033	7,0
1989	5.366	36.637	6,9

Bron: PPE, 1990.

3.2.3 Import

De import van hele tamme eenden is de afgelopen jaren redelijk stabiel gebleven. In 1975 werd 1.622 ton geïmporteerd en in 1988 bedroeg de import van hele tamme eenden 1.623 ton.

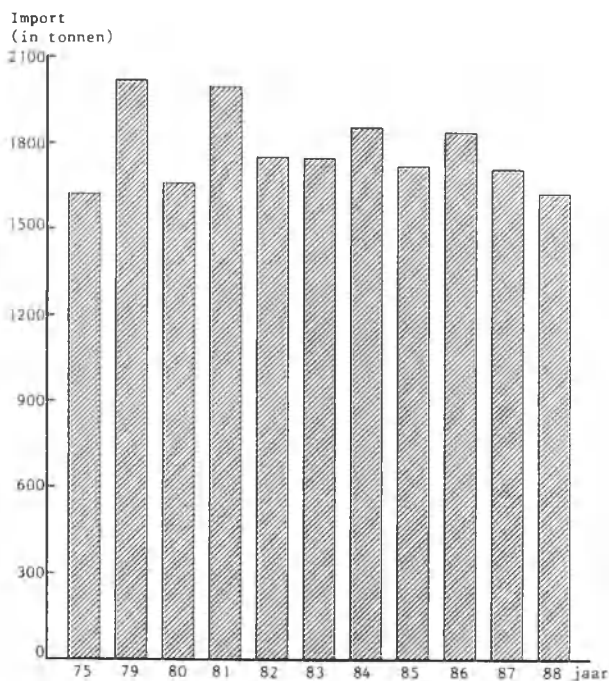
In figuur 3.5 is de import van Frankrijk over de periode 1975-1988 gegeven.

In tabel 3.3 is de import naar land van herkomst over de periode 1986-1988 weergegeven.

Frankrijk importeert voornamelijk Peking-eenden. Frankrijk zelf is het enige land dat op grote schaal Barbarie-eenden produceert.

Belangrijkste leverancier van tam eendevlees voor Frankrijk is het Verenigd Koninkrijk. In 1988 was 32 procent van de import afkomstig uit het Verenigd Koninkrijk; in 1989 echter maar 24 procent. Vooral de import uit Hongarije is in 1989 sterk toegenomen (75 procent). Nederland is de vierde leverancier met een aandeel in de totale import van Frankrijk in 1988 en 1989 van elf procent.

Opvallend is de zeer sterke toename van de import in 1988 ten opzichte van de voorgaande jaren. Deze toename is geheel te



Figuur 3.5 Importontwikkeling van hele tamme eenden in Frankrijk, in tonnen

Bron: Champagne, 1989; PPE, 1989

Tabel 3.3 Importontwikkeling van tam eendevlees, (inclusief delen) in Frankrijk, in periode 1986-1988, in tonnen

Land van herkomst	1986	1987	1988	1989
Verenigd Koninkrijk	934	1.122	1.133	1.165
Nederland	403	474	413	513
België/Luxemburg	3	113	72	35
West-Duitsland	135	18	49	38
Griekenland	-	2	27	48
Spanje	-	46	22	33
Italië	-	-	13	7
Ierland	2	5	10	15
Hongarije	.	215	908	1.585
Polen	.	.	581	732
Overige landen	598	439	334	666
Totaal	2.075	2.434	3.562	4.859

Bron: PPE, 1990.

verklaren uit de toename van de import van delen. Het aandeel van delen in de import in 1988 bedroeg 55 procent (2.005 ton) en in 1989 64 procent (3.100 ton) (PPE, 1990).

De waarde van de import in Frankrijk wordt in tabel 3.4 weergegeven.

Tabel 3.4 Ontwikkeling van de importwaarde van hele tamme eend in Frankrijk, in hoeveelheden (in tonnen) en waarde (in duizend gulden)

Jaar	Hoeveelheid	Waarde	Waarde per ton
1981	1.997	9.548	4,8
1983	1.749	7.987	4,6
1984	1.857	8.581	4,6
1985	1.720	20.317	11,8
1986	1.838	8.898	4,8
1987	1.709	7.726	4,5
1988	1.624	7.994	4,9
1989	1.740	8.894	5,1

Bron: PPE, 1990.

Het is zeer onwaarschijnlijk dat de waarde van de import zo is gestegen in 1985. De genoemde bron kon, bij navraag, hier ook geen verklaring voor vinden.

3.2.4 Verbruik

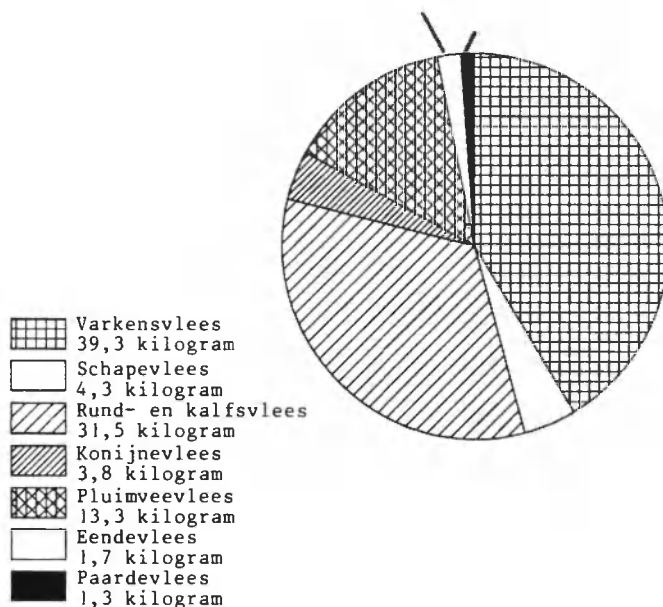
De totale vleesconsumptie in Frankrijk is vanaf 1965 toegenomen van 70 kilogram per hoofd van de bevolking tot 95 kilogram per hoofd van de bevolking in 1988. Deze groei wordt voornamelijk door de groei van de consumptie van varkens- en pluimveevlees veroorzaakt. Verder is in de laatste jaren een toename van de consumptie van blank vlees ten koste van roodvlees (met name roodvlees) te constateren. In figuur 3.6 is de consumptie van de verschillende vleessoorten weergegeven.

Het verbruik van tamme eend in Frankrijk is de laatste jaren sterk toegenomen. Tot 1986 bedroeg het verbruik 1,2 kilogram per hoofd van de bevolking; in 1987 1,6 kilogram en in 1988 1,7 kilogram (ITAVI, 1988). Dat is negen procent van de totale consumptie van gevogelte. Evenals de produktie van tam eendevlees is derhalve ook de consumptie van tam eendevlees fors gestegen de afgelopen tien jaar (zie tabel 3.5).

Naast de meer algemene verklaringen zoals:

- de Fransen eten in het algemeen meer pluimveevlees;
- de Fransen hebben altijd al eend gegeten;
- de Fransen kennen andere culinaire gewoonten;

moet de grote toename van de consumptie van eendevlees toch gezocht worden in het aanbieden van eend in deelstukken. Deze uitgesneden eendedelen sloten meer aan bij de wensen van de detailhandel en de consument.



Figuur 3.6 Het vleesverbruik naar vleessoort per hoofd van de Franse bevolking, in 1988, in kilogram

Bron: ITAVI, 1988.

3.2.5 Zelfvoorzieningsgraad

De zelfvoorzieningsgraad van tam eendevlees bedroeg in 1988 107 procent. In 1980 was de zelfvoorzieningsgraad 101 procent en

Tabel 3.5 Productie, im- en export en verbruik van tam eendevlees Frankrijk, in de periode 1980- 1988, in tonnen

	1980	1984	1985	1986	1987	1988
Totale produktie	48.000	68.000	71.000	80.000	92.000	95.000*)
Import	1.700	1.900	1.700	2.100	2.100	3.600
Export	2.200	4.200	4.800	4.400	5.000	9.600
Totaal verbruik	47.500	65.700	67.900	77.700	89.100	89.000

in 1987 circa 103 procent. In tabel 3.5 wordt de produktie en het verbruik weergegeven.

De cijfers met betrekking tot het binnenlandse verbruik moeten meer gezien worden als een indicatie dan als een betrouwbaar absoluut cijfer. In de diverse literatuur worden verschillende cijfers gebruikt voor het binnenlands verbruik. Wel blijkt uit de tabel dat de consumptie van tam eendevlees evenals de produktie fors gestegen is gedurende de periode 1980-1988.

3.3 Primaire sector

3.3.1 Produktiestructuur

De belangrijkste produktieregio's voor de produktie van mesteenden in 1986 zijn:

- de Pays de Loire: met 67 procent van de totale produktie;
- het Centre: met acht procent van de totale produktie;
- Bretagne: met zes procent van de totale produktie.

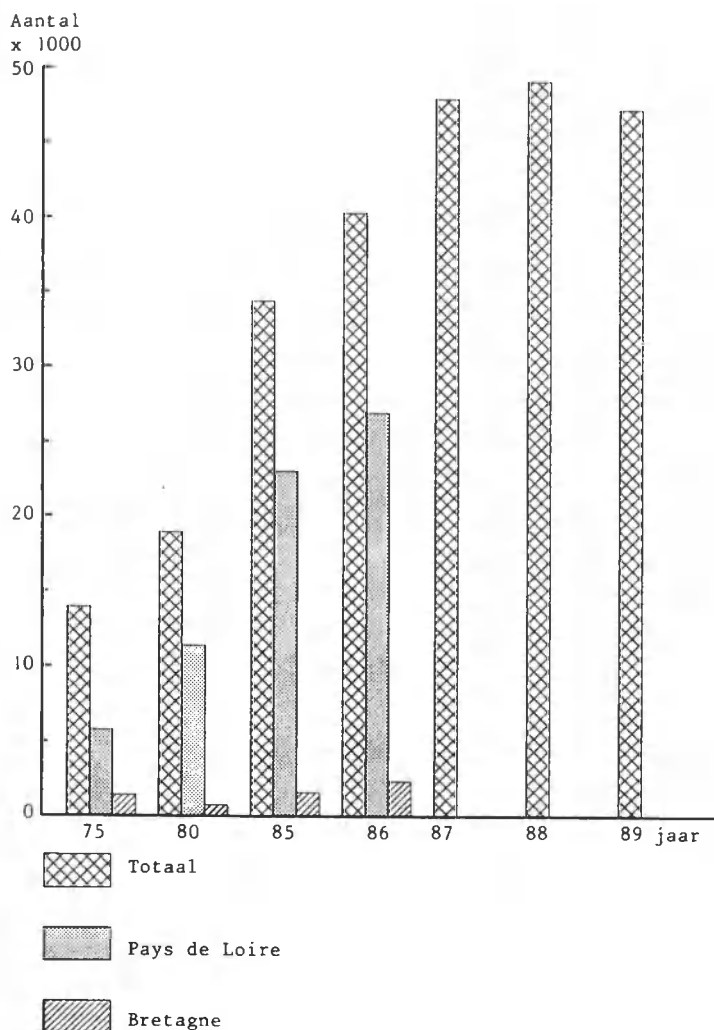
In 1968 bedroeg de produktie van eendagskuikens slechts 4,3 miljoen en werd er alleen gebroed in de lente. In 1983 was de produktie al 26 miljoen kuikens. Kuikens werden toen het hele jaar rond geproduceerd.

Schaalvergroting deed ook zijn intrede in de tamme eenden-sector. In 1980 bijvoorbeeld waren er twaalf broederijen met een broedcapaciteit groter dan 100.000 broedeieren die 73 procent van de totale produktie van eendagskuikens voor hun rekening namen (Stevens en Sauveur, 1985). Uit figuur 3.2 is af te lezen dat in 1984 103 broederijen bestonden. In 1987 waren er nog steeds 103 broederijen. De beschikbare broedcapaciteit bedroeg 8,5 miljoen eieren, een stijging van 25 procent ten opzichte van 1986. Deze capaciteit is als volgt te verdelen over de belangrijkste regio's:

- 42 procent van de totale capaciteit in de Pays de Loire met twintig broederijen;
- 22 procent in Bretagne met acht broederijen;
- tien procent in het Centre met vijf broederijen.

Een overige veertien procent van de totale broedcapaciteit, 32 broederijen, is gesitueerd in het zuidwesten van Frankrijk (l'Aquitaine en Midi-Pyrenees). Deze kleine bedrijven produceren vooral kuikens voor de produktie van eendelevers (foie gras). Dit betekent dat 88 procent van de totale broedcapaciteit door 65 broederijen wordt verzorgd.

In 1987 zijn in totaal zo'n 48 miljoen eendagskuikens geproduceerd. In 1986 waren dat circa veertig miljoen en in 1984 circa 33 miljoen. De Pays de Loire is de belangrijkste producent. In 1986 had deze regio een aandeel van 67 procent (27 miljoen) in de produktie van kuikens (Sinquin, 1988). In figuur 3.7 wordt het verloop van de produktie van eendagskuikens weergegeven.



Figuur 3.7 Produktieontwikkeling van eendagskuikens voor de slacht in Frankrijk en in de belangrijkste regio's in de periode 1975-1989, in 1.000 stuks

Bron: Champagne, 1989.

Het aandeel van de Barbarie-eend is aanzienlijk gestegen en meer dan 85 procent van de geproduceerde eendekukens is Barbarie-eenden. Bijna alle tamme eenden zijn bestemd voor de vleesproductie en vooral voor de produktie van deelstukken (Champagne, 1989).

Tussen 1970 en 1980 is het aantal eendenmesters met bijna de helft teruggelopen. In 1980 leverden bedrijven met minder dan honderd tamme eenden een bijdrage van 34 procent aan de totale produktie, terwijl bedrijven met meer dan duizend tamme eenden 50 procent van de totale produktie van tamme eenden leverden (Stevens en Sauveur, 1985).

De laatste gegevens die betrekking hebben op de structuur van eendenmesterijen zijn van 1985. Op dit tijdstip telde men in Frankrijk 2.950 mesterijen met meer dan 500 tamme eenden per ronde. Deze mesterijen hadden een aandeel van ruim 63 procent in de nationale stapel. In de Grand Ouest komen de grootste mesterijen voor. Een vergelijking van de gemiddelde grootte van de mesterijen met meer dan 500 tamme eenden per ronde wordt in tabel 3.6 gegeven.

Tabel 3.6 Aantal mesterijen met meer dan 500 tamme eenden en de gemiddelde grootte, in Frankrijk, in 1985

Regio	Aantal	Aandeel %	Gemiddelde grootte
Pays de Loire	889	30	4.443
Centre	156	5	2.651
Bretagne	73	2	6.728
Frankrijk	2.950	100	2.683

Bron: Sinquin, 1988.

De 889 mesterijen in de Pays de Loire hebben een aandeel van ruim 93 procent in de totale regionale tamme eendenstapel. De 156 bedrijven in het Centre hebben een regionaal aandeel van circa 70 procent en de 73 bedrijven in Bretagne hebben een aandeel van 69 procent in de regionale tamme eendenstapel.

3.3.2 Produktiewijze

Tot 1970 was 70 procent van de gebruikte tamme eenden afkomstig van rassen als de Peking-, Khaki Campbell-, Mallardeend en enkele kruisingen tussen deze rassen. In 1970 werd de Barbarie-eend ontdekt door het bedrijf Grimaud s.a. als een geschikt ras, vooral vanwege de karkasconformatie en werd een aanvang genomen met een genetisch fokprogramma van Barbarie-eenden met technische hulp van het Ministerie van Landbouw en Visserij (Syndicat de Selectionneurs avicoles français). Grimaud s.a. en Couvoir de la Seigneurie zijn, in Frankrijk, en waarschijnlijk wereldwijd, de enige twee bedrijven die zich met de selectie van Barbarie-eenden bezighouden (Stevens en Sauveur, 1985). Mannelijke lijnen worden vooral geselecteerd op levensvatbaarheid, groeiprestatie,

magerheid en vruchtbaarheid, terwijl de vrouwelijke lijnen worden geselecteerd op hun reproductievermogen. De hygiëne van deze stapels staat steeds onder toezicht van de veterinaire diensten van het Ministerie van Landbouw. De commerciële jonge tamme eenden, de "Canedins", worden ongeveer in vijftig verschillende landen verkocht.

Na 1975 werden de karakteristieken van de Barbarie meer en meer erkend door de consument en in 1986 was het aandeel van deze tamme eend in de totale produktie van tam eendevlees in Frankrijk 83 procent (Sinquin, 1988). Een van de redenen van het succes van de Barbarie-eend is de kwaliteit van het gekleurde, malse en mager vlees. Omdat de Barbarie oorspronkelijk uit warme klimaatregio's afkomstig is had de Barbarie geen vet nodig om zich te wapenen tegen de kou. Hierdoor kan de Barbarie niet lang in koud water of koud weer blijven (Forcier, 1989).

De fokactiviteiten resulteerden in een stijging van de groeisnelheid en reproductie van Barbarie-eenden. In tabel 3.7 wordt een indruk gegeven van enkele resultaten.

Tabel 3.7 Ontwikkeling van enkele kengetallen van de Barbarie-eend, in Frankrijk, in de periode 1970-1982

Kengetal		Jaar	
		1970	1982
Eieren per moederdier	stuks	95	145
Eendagskuikens per moederdier	stuks	61	106
Sterftepercentage	%	6	4
Slachtgewicht woerd	kg	3,1	3,9
Slachtgewicht eend	kg	1,8	2,2
Voederconversie		3,30	2,75

Bron: Stevens en Sauveur, 1985.

Hieronder wordt kort ingegaan op het houden van Barbarie-eenden.

Er wordt begonnen met maximaal driehonderd eendekukens per warmtestraler. De temperatuur onder de warmtestraler bedraagt op dag één 38 graden Celsius en neemt af naar 28 graden Celsius op dag 28. De Barbarie-eend heeft een omgevingstemperatuur nodig van 27 graden Celsius gedurende de eerste week. De temperatuur kan geleidelijk teruggebracht worden naar 18 graden Celsius op een leeftijd van vijf weken. De optimale luchtvochtigheid ligt tussen de 60 en 70 procent en de ventilatie behoort 3-4 kubieke meter lucht per uur per kilogram levend gewicht te zijn. Het lichtprogramma start met 24 uur licht per dag gedurende de eerste twee weken en neemt af tot 12 uur per dag op een leeftijd van drie we-

ken. De hoeveelheid strooisel is 3 kilogram per dier voor 75 dagen. Er moet een drinkbak per 50 eenden zijn in week één, een drinkbak voor 100 eenden in week 2 en vanaf week 2 een drinkbak per 150 eenden. Voor het voeren geldt een voerplaats per 50 eenden in de eerste twee weken en daarna een voerplaats per 40 eenden. Onder deze basisvoorwaarden kan een voederconversie van 2,7 gehaald worden en een levend gewicht van 2,4 kilogram voor vrouwtjes op 69 dagen en 4,3 kilogram voor de woerden op 83 dagen. In Europa worden de woerden twee weken langer aangehouden omdat ze dan meer geschikt zijn voor de produktie van delen (Forcier, 1989 en Stevens en Sauveur, 1985).

3.3.3 Rentabiliteit

In Frankrijk publiceert het ITAVI elk jaar de produktiekosten van elke pluimveesoort, berekend uit informatie van de pluimveehouders. Het resultaat van zulke kostprijsberekeningen voor de Barbarie-eend (in 1982) wordt in de volgende tekst geïllustreerd. De totale produktiekosten bedroegen F3,71 (9,1 FF) per kilogram, het aandeel van de voerkosten bedroeg 58 procent en het aandeel van de aankoop van de kuikens bedroeg 22 procent.

Tabel 3.8 Kostenverdeling over enkele produktiefactoren aangevend voor het produceren van Barbarie-eenden in 1982, in procenten

Factor	Aandeel
Eendagskuikens	21,9
Andere vaste kosten	4,8
Investerings	6,5
Andere variabele kosten	8,9
Voer	57,9

Bron: Stevens en Sauveur, 1985.

Vergeleken met de produktiekosten van andere pluimveeprodukten was de situatie in 1983 als volgt:

Tabel 3.9 Kosten per kilogram van andere pluimveeprodukten en tamme eenden, in Frankrijk, in 1983, in guldens

Pluimveeprodukt	Kosten
Kippeeieren	1,53
Kippen (slachtkuikens)	2,18
Kalkoenen	2,88
Barbarie	3,58 (9,5 FF)

Bron: Stevens en Sauveur, 1985.

De produktie van Barbarie-eenden moet dus worden bestempeld als duur. Een vergelijking van enkele produktiekosten van slachtkuikens en Barbarie-eenden tussen 1978 en 1984 geeft aan dat een kleinere toename in de totale produktiekosten van de Barbarie-eenden heeft plaatsgevonden dan voor slachtkuikens. Dit komt door de grotere vooruitgang in de groeiprestatie van eenden in vergelijking met slachtkuikens, een afname in de prijs van eendagskuikens en een lagere voerprijs.

3.3.4 Organisatiegraad

De eendenproducenten zijn verenigd in een belangenbehartigingsorganisatie, genaamd Confédération Française de l'Aviculture. Deze organisatie coördineert en stimuleert nieuwe ontwikkelingen in de pluimveehouderij, waaronder eenden.

3.3.5 Overheidsbeleid

De ontwikkeling van de produktie van Barbarie-eenden werd bijgestaan door verscheidene researchprojecten op het "Institut de Recherches Avicoles", INRA. Er zijn studies naar de voedingsbehoefte, de reproductie, groei en vervetting gedaan.

3.4 Verwerkende sector

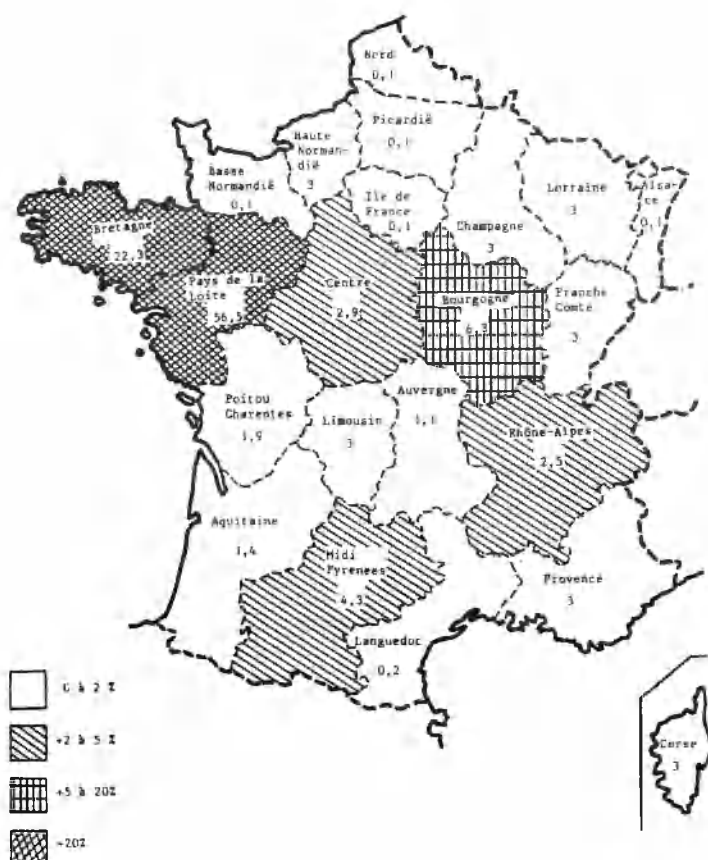
3.4.1 Slachterijstructuur

De belangrijkste regio's voor de produktie van tam eendenvlees zijn, met 79 procent van de gecontroleerde slachtingen in 1987, Pays de Loire en Bretagne. Op de derde plaats, ver daarachter met 6 procent, Bourgogne (Sinquin, 1988).

In de figuur 3.8 wordt de regionale verdeling van de eendenslachtingen in Frankrijk weergegeven.

In 1987 was het aantal slachterijen 629. Deze slachterijen slachten niet uitsluitend eenden. Over het algemeen zijn het pluimveeslachterijen. De slachterijstructuur is heterogeen. Er komen naast enkele grote slachterijen heel veel kleine slachterijen voor. In 1984 waren er bijvoorbeeld, van de in totaal 737 slachterijen, vijf slachterijen die meer dan een miljoen eenden per jaar slachtten, terwijl er 668 slachterijen waren die minder dan 50.000 eenden per jaar slachtten (Sinquin, 1987). De totale hoeveelheid geslachtgewicht in 1987 was 64.219 ton, een stijging van bijna twaalf procent ten opzichte van 1986 (57.476 ton). Tabel 3.10 laat de grootte en het aantal van de slachterijen van tamme eenden zien.

In de regio's Pays de Loire en Bretagne zijn de meeste eendenslachterijen geconcentreerd. Bijna tachtig procent van de gecontroleerde slachtingen vinden in deze regio's plaats. De statistieken met betrekking tot de activiteiten van de slachterijen worden niet in detail gepubliceerd.



Figuur 3.8 Regionale verdeling van eendenslachtingen in 1987 in percentages van de totaal geproduceerde hoeveelheid

Bron: Information Agricole, 1988

Tabel 3.10 Produktie, gemiddelde grootte, in tonnen en aantal van de slachterijen, in Frankrijk en in de belangrijkste regio's in 1987

	Frankrijk	Pays de Loire	Bretagne
Produktie	64.219	33.394	17.275
Aantal slachterijen	629	57	21
Gemiddelde produktie	102	586	822

Bron: Sinquin, 1988.

3.4.2 De gecontroleerde slachtingen

De gecontroleerde slachtingen maken een ontwikkeling door (zie figuur 3.9) die het resultaat is van het toegenomen aantal eendenslachtingen (zie tabel 3.11) en van de stijging van het gemiddeld gewicht van tamme eenden (zie tabel 3.12).

Tabel 3.11 Ontwikkeling van de gecontroleerde eendenslachtingen en de ontwikkeling van de slachtingen van Barbarie-eend, in Frankrijk, in periode van 1975-1988, in tonnen

Jaar	Totaal Frankrijk	Waarvan Barbarie	Aandeel Barbarie %
1975	15.700	10.485	67
1980	28.922	22.392	77
1985	49.629	41.703	84
1986	57.476	49.185	86
1987	64.219	.	.
1988 *)	70.000	>60.000	>86

*) Schattingen.

Bron: Champagne, 1989.

De gecontroleerde slachtingen geven een duidelijk seizoenspatroon en een over de jaren heen stijgende trend te zien. In figuur 3.9 is te zien dat de produktie zijn top heeft in december. Dat heeft alles te maken met de vraag naar tam eendevlees die nu eenmaal in de wintermaanden hoger is dan in de rest van het jaar. Zoals later blijkt geven de prijzen een zelfde beeld te zien.

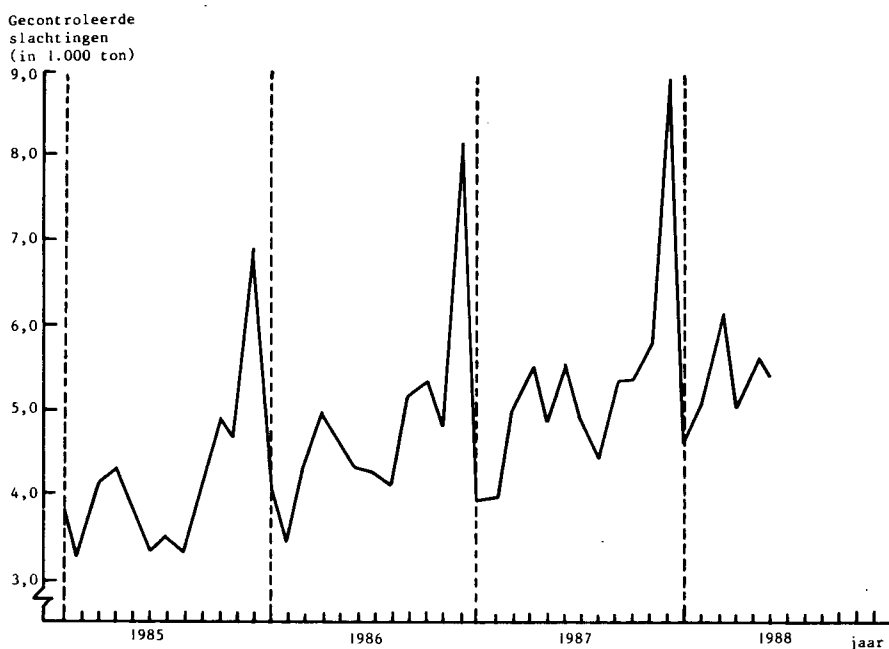
Tabel 3.12 Ontwikkeling van de slachtleeftijd en het slachtgewicht, in Frankrijk, periode 1980-1988, in dagen en in kilogrammen

Jaar	Slachtleeftijd		Slachtgewicht	
	mannetje	vrouwtje	mannetje	vrouwtje
1980	75	68	3,55	2,08
1985	75-80	65-68	3,92	2,20
1986	81	71	4,00	2,27
1987	82	70	4,20	2,40
1988	83	69	4,35	2,40

Bron: Champagne, 1989.

In 1980 werd het mannetje geslacht bij een gemiddeld gewicht van 3,55 kilogram op een leeftijd van 75 dagen en in 1988 werd deze geslacht bij een gewicht van 4,35 kilogram op een leeftijd van 83 dagen. Wat het vrouwtje betreft, het gemiddeld slachtgewicht steeg in deze periode van 2,08 kilogram naar 2,40 kilogram terwijl de leeftijd bij slachten 68 à 69 dagen bleef.

Een kenmerk van de Barbarie-eend is een groot sexueel dimorfisme; na twaalf weken is het lichaamsgewicht van het vrouwtje slechts 65 procent van dat van een woerd. Als gevolg van het sexuele dimorfisme binnen de soort Barbarie moeten de prestaties per sexe onderscheiden worden en worden het mannetje en het vrouwtje verschillend tot waarde gebracht. Het mannetje heeft een levend gewicht van ongeveer 4,5 kilogram terwijl het vrouwtje een levend gewicht van 2,4 kilogram heeft.



Figuur 3.9 Ontwikkeling van de gecontroleerde slachtingen, in Frankrijk, in periode 1985-1988

Bron: Sinquin, 1988.

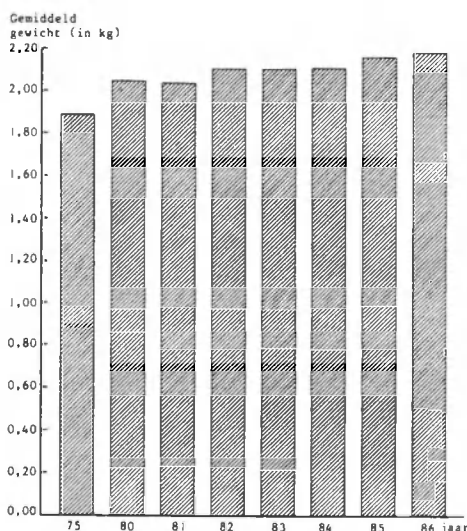
De vleesopbrengst van de karkassen is zo'n 68-70 procent bij de mannetjes (woerden) bij een leeftijd van 84 dagen en 65-67 procent bij de vrouwtjes bij een leeftijd van 68 dagen. Borst-vlees heeft een aandeel van 15-17 procent van het levend gewicht. Het aandeel van buikvet bedraagt 2,2-3,9 procent van het levend gewicht op slachtleefijd (Forcier, 1989).

Ook bestaat er inzicht over de ontwikkeling van de produktie van Barbarie-eendevlees in de twee belangrijkste produktieregio's, in trekking tot de gecontroleerde slachtingen. In tabel 3.13 is het aandeel van deze twee regio's in de gecontroleerde slachtingen van Barbarie-eenden weergegeven.

Tabel 3.13 Ontwikkeling van de gecontroleerde Barbarie-slachtingen, in de twee belangrijkste produktieregio's, in tonnen en het aandeel in de totale Barbarie-slachtingen, in Frankrijk, in periode 1975-1986

Jaar	Pays de Loire	%	Bretagne	%
1975	5.969	57	54	0,5
1980	13.740	61	467	2
1985	22.624	54	9.580	23
1986	25.416	52	12.491	25

Bron: Champagne, 1989.



Figuur 3.10 Ontwikkeling van het gemiddeld karkasgewicht van tamme eend, in Frankrijk, in periode 1975-1986, in kilogrammen

Bron: Champagne, 1989.

Het gemiddelde geslachtgewicht van tamme eenden is toegenomen van 1,887 kilogram in 1975 naar 2,188 kilogram in 1986. Figuur 3.10 geeft deze ontwikkeling weer.

3.4.3 Produktenpakket

In 1980 startten enkele verwerkende bedrijven met het opdelen van het mannelijke karkas en presenteerden borst, filet, poten en vleugels. Deze innovatie was zeer succesvol omdat de deelstukken tegemoet kwamen aan de wensen van detailhandel en consument. In 1985 is men ook begonnen met het opdelen van vrouwelijke karkassen (Stevens en Sauveur, 1985). Maar het sexueel dimorfisme noopt toch tot andere manieren dan die van delenproductie om het vrouwtje te valoriseren (Champagne, 1989). Blijkbaar is het vrouwtje te licht voor de delenproductie.

Zo'n 90 procent van de mannetjes en een klein gedeelte van de vrouwtjes worden uitgesneden. Derhalve schat men dat 60 procent van het geproduceerde tonnage tamme eendenprodukten in Frankrijk deelstukken betreft (Champagne, 1989).

Over het algemeen bestaat het pakket eendenprodukten uit verse tamme eend.

Daarnaast worden tamme eenden onder het merk Label Rouge verkocht. Dit betreft tamme eenden die aan bepaalde voorwaarden voldoen. Label Rouge is een beschermde naam waaronder verschillende kwaliteitsprodukten van dierlijke of plantaardige oorsprong worden verkocht. Het certificaat wordt verstrekt door Cerqua (Certificat Qualité).

Cerqua is een samenwerkingsverband dat de normen van het label beheert. Label Rouge kenmerkt zich door:

- onafhankelijk certificeren van de productie;
- het opstellen van een lijst met regels, die samen de technische normen definiëren waarmee het produkt beschreven wordt;
- opstellen van controleregels;
- officiële erkenning door de staat.

Er zijn vijf belangrijke voorwaarden om onder de merknaam Label Rouge te mogen produceren en verkopen:

- één merk kuikens;
- ruime huisvesting;
- meergranen voer;
- lange mestperiode;
- beperkte verkooptermijn.

(Vleesdistributie en Vleestechnologie, 1989).

Dit betekent dat in 1987 bijvoorbeeld slechts 1,8 procent van het totale aandeel gecontroleerde eendenslachten onder Label Rouge wordt verkocht.

Naast het merk Label Rouge kent Frankrijk aan aantal bedrijven die pluimveeprodukten onder merk op de markt brengen. Vaak hebben zij een groot assortiment aan pluimveeprodukten en konijnen. Enkele ondernemingen zijn: Père Dodu', Ernst Soulard, Galina, Pic'or, Douce France, La Cana, Volfraïes en Unicopa.

Tabel 3.14 Produktieontwikkeling van tamme eenden onder Label Rouge, in Frankrijk, in periode 1980-1987, duizend stuks

Produkt	1980	1985	1986	1987
Tamme eenden	426	305	468	530
waarvan "scharreleenden"	328	302	468	530

Bron: Graph Agri, 1989.

3.5 Distributie

Over het aandeel van de verschillende distributiekkanalen in de totale afzet van tam eendevlees op de binnenlandse markt zijn nauwelijks betrouwbare cijfers beschikbaar. Er wordt namelijk nogal eens met verschillende maten gemeten. Soms gaat men uit van de totale consumptie als som van het grootverbruik en het huishoudelijk verbruik, soms van de totale beschikbare hoeveelheid tam eendevlees voor de binnenlandse markt. Er zijn drie hoofdstromen in de afzet van tam eendevlees: de eigen consumptie en verkopen af-boerderij, de afzet via het grootverbruik en de afzet via de detailhandel (supermarkten, slagers en markten). Waarbij vermeld moet worden dat het grootverbruik ook bij de detailhandel tam eendevlees kan inkopen.

Op basis van cijfers van het ITAVI kan voor 1984 een redelijk beeld verkregen worden van het aandeel van de diverse afzetkanalen in de afzet van tam eendevlees.

De totale beschikbare hoeveelheid tam eendevlees voor de binnenlandse markt bedroeg in 1984 65.700 ton. Het aandeel van de eigenconsumptie in de totale afzet bedroeg 38 procent (25.200 ton). De verkopen af-boerderij (directe verkopen) hadden een aandeel van negen procent (5.700 ton) in de afzet van tam eendevlees. Bijna de helft van de totale beschikbare hoeveelheid tam eendevlees wordt dus buiten de officiële distributiekkanalen afgezet.

Het grootverbruik is te splitsen in drie groepen. Namelijk het commerciële grootverbruik, hotels, restaurants en dergelijke, het institutionele grootverbruik, scholen, ziekenhuizen en dergelijke en de kantines, commercieel of niet-commercieel geëxploiteerd. Het grootverbruik kocht in 1984 ongeveer 13.000 ton tam eendevlees in. Dat is circa negentien procent van de totale beschikbare hoeveelheid. Binnen het grootverbruik is het commerciële grootverbruik het belangrijkste met bijna 10.000 ton tam eendevlees. De andere typen grootverbruik zoals scholen, ziekenhuizen en kantines kopen slechts geringe hoeveelheden tam eendevlees.

Het aandeel van de grootschalige distributiekkanalen zoals de Hyper- en Supermarchés in de afzet van tam eendevlees bedraagt

twaaalf procent (8.265 ton). De traditionele afzetkanalen zoals slagers, poeliers en markten zetten circa 22 procent (14.500 ton) tam eendevlees af. Ondanks de deelstukken blijven de distributiekkanalen van tamme eend relatief traditioneel. De hypermarchés kunnen nog wel wat meer ruimte vrijmaken voor tamme eendenprodukten, maar de kleinere supermarkten of kruidenierszaakjes hebben niet dezelfde mogelijkheden in termen van verkoopoppervlakte en zijn niet zo ontvankelijk voor nieuwe produkten. Voor een schematisch overzicht wordt verwezen naar figuur 3.2.

Momenteel bedraagt het aandeel van het grootverbruik in de totale consumptie van gevogelte ongeveer 25 procent. Voor tamme eend is dit aandeel groter, het grootverbruik heeft hier een aandeel van 30 à 35 procent van de totale binnenlandse consumptie van tamme eend, die via de officiële afzetkanalen gaat. In 1988 was het aandeel in de aankopen van tamme eend door het grootverbruik ongeveer twaalf procent (8,8 procent in 1986) van de totale aankopen van gevogelte door het grootverbruik. Het aandeel van tamme eend in de aankopen van gevogelte door het commerciële grootverbruik overschrijdt zelfs de twintig procent (16,4 procent in 1986).

Het commerciële grootverbruik heeft een aandeel van 75 procent in de totale aankopen van tamme eend door het grootverbruik. De aankopen van tamme eend door het grootverbruik bestaan voor 60 à 65 procent uit vers produkt. Het restant wordt in diepgevroren toestand ingekocht. Waarschijnlijk worden diepgevroren produkten ingekocht door het commerciële grootverbruik om zodoende verzekerd te zijn van een buffer.

Recentelijk vonden de aankopen van tamme eend vooral plaats in de vorm van hele karkassen. Tegenwoordig bestaan deze aankopen voor meer dan 50 procent uit deelstukken (25 procent delen van de dij, 18 à 20 procent filet en 8 à 10 procent andere delen) (Champagne, 1989).

Tabel 3.15 Franse aankopen van gevogelte en tamme eend door het grootverbruik in 1985 en 1986, in tonnen, en het aandeel van tamme eend en kip in de gekochte hoeveelheden gevogelte en in de uitgaven aan gevogelte, in 1985-1986

Produkt	1986	1985	% van de gekochte hoeveelheden gevolgte in 1986	% van de uitgaven aan gevogelte in 1986
Gevogelte	157.609	162.484	100,0	100,0
Tamme eend	13.845	13.573	8,8	13,3
Kip	72.142	73.240	45,8	34,8

Bron: Filière Viande, 1987.

De markt van het grootverbruik en dan vooral voor filet bij het commerciële grootverbruik vormt een aantrekkelijke afzetmogelijkheid voor de bedrijfsmatige Barbarie-eendenhouders. Dit is vooral te danken aan een produkt dat bereidingsgemak verenigt met een kwaliteitsimago. Ook belangrijk is dat de ontwikkeling van de consumptie van tamme eendefilet op het niveau van het commerciële grootverbruik een voortrekkersrol voor de huishoudelijke consumptie vervult (Champagne, 1989).

In onderstaande tabellen zijn de aankopen van tamme eend door het grootverbruik en de verdeling daarvan over de verschillende typen grootverbruik voor het jaar 1986 weergegeven. Ter vergelijking zijn ook de aankopen van kip opgenomen.

Tamme eend heeft in 1986 een aandeel van bijna negen procent in de totaal aangekochte hoeveelheid gevogelte door het grootverbruik. Het aandeel van tamme eend in de door het commerciële grootverbruik ingekochte hoeveelheid gevogelte bedraagt ruim zestien procent. In de andere sectoren van het grootverbruik is het verbruik van tamme eend nog niet in zwang. Dat is te verklaren door het exclusieve karakter van tam eendevlees.

Tabel 3.16 Verdeling van de aankopen van tamme eend en kip in de totale aankopen van gevogelte door verschillende typen grootverbruik, in Frankrijk, in 1986, in procenten

Produkt	Totaal groot- verbruik	Commercieel groot- verbruik	Kantines	Scholen	Zieken- huizen
Tamme eend	8,8	16,4	4,- *)	.	5,- *)
Kip	45,8	37,8	48,7	56,8	48,6

*) Schatting.

Bron: Filière Viande, 1987.

3.6 Profiel van de consument

De consumptie van tamme eend door het huishoudelijk verbruik is in hoeveelheden ondergeschikt aan de consumptie van ander gevogelte. Niettemin is het huishoudelijk verbruik voor de tamme eendensector van groot belang. Het huishoudelijk verbruik neemt 67 procent van de totale consumptie, via de officiële afzetkanalen van tam eendevlees in Frankrijk voor haar rekening.

In tabel 3.17 is de penetratiegraad van tam eendevlees weergegeven, met andere woorden de ontwikkeling van de consumptie op huishoudelijk niveau aan de hand van het percentage huishoudens dat minstens één keer per jaar tamme eend koopt.

Tabel 3.17 Ontwikkeling van de consumenten tamme eend op huishoudelijk niveau in procenten van de consumenten op huishoudelijk niveau, in Frankrijk, in periode 1980-1987, in procenten

Jaar	Aandeel
1980	28,5
1985	36,9
1986	39,9
1987	39,7

Bron: Champagne, 1989.

De penetratiegraad van tamme eend is dus van bijna 29 procent in 1980 opgelopen naar circa veertig procent in 1987. Dit zegt nog niet veel over de werkelijke consumptie van tam eendevlees. Wel is de conclusie te trekken dat steeds meer huishoudens tam eendevlees proberen. De bekendheid met tam eendevlees neemt dus in ieder geval toe. In tabel 3.18 wordt de ontwikkeling van de huishoudelijke consumptie over de periode 1980-1988 weergegeven.

Tabel 3.18 Ontwikkeling van de tam eendevleesconsumptie op huishoudelijk niveau, in Frankrijk, in periode 1980-1988, in tonnen

Jaar	Consumptie
1980	25.427
1984	28.500
1985	30.438
1986	33.208
1987	32.743
1988	34.220

Bron: Filière Viande; Champagne, 1989.

In de periode 1980-1986 is de consumptie van gevogelte toegenomen met een gemiddelde van 1,3 procent per jaar terwijl de consumptie van tamme eend met gemiddeld 5,1 procent per jaar is toegenomen. In 1987 daalde de consumptie van tam eendevlees, waarna in 1988 weer een stijging van de consumptie plaatsvond. De vanzelfsprekendheid van een consumptiestijging van tam eendevlees is voorbij. De markt voor het huidige aanbod aan tam eendevleesprodukten lijkt zijn verzadigingsniveau te bereiken. Deze ontwikkeling noopt de bedrijfsmatige Barbarie-eendenhouders te zoeken

naar nieuwe mogelijkheden om de tam eendevleesconsumptie te stimuleren. Eén van de mogelijkheden is het verder verwerken van tam eendevleesprodukten, bijvoorbeeld in kant-en-klare maaltijden. Een andere strategie om het groeipeil van de consumptie te behouden is het voeren van een intensieve promotiecampagne. Anders dan bij het grootverbruik zullen de aankopen van tamme eend door het huishoudelijk verbruik meer en meer in de vorm van verwerkte produkten zijn (Champagne, 1989).

3.7 Prijsopbouw

3.7.1 Prijs binnenlandsprodukt

De recente ontwikkeling in de produktie van tam eendevlees is sneller gegaan dan de ontwikkeling van de produktie van het gehele pluimveepakket. Op Rungis, de groothandelsmarkt bij Parijs, is de verhandelde hoeveelheid gevogelte praktisch niet veranderd vanaf 1975. De verhandelde hoeveelheid pluimvee bedraagt om en nabij de 55.000 ton. De verhandelde hoeveelheid tamme eenden echter is gestegen van 3.387 ton in 1975 tot 7.176 ton in 1988. Die 7.176 ton is 7,5 procent van de totale Franse tamme eendenproduktie. In tabel 3.19 wordt deze ontwikkeling weergegeven.

Tabel 3.19 De ontwikkeling in de verhandelde hoeveelheid gevogelte op Rungis, in Frankrijk, in periode 1975-1988, in tonnen

Jaar	Gevogelte	Tamme eenden	Aandeel tamme eenden in gevogelte (%)
1975	52.186	3.387	6,49
1980	54.208	5.789	10,67
1985	56.742	7.190	12,67
1988	55.295	7.176	12,97

Bron: Champagne, 1989.

In 1975 was het aandeel van tamme eend in de verhandelde hoeveelheid pluimvee op Rungis bijna zeven procent en in 1988 was dit aandeel verdubbeld tot dertien procent van de verhandelde hoeveelheid pluimvee.

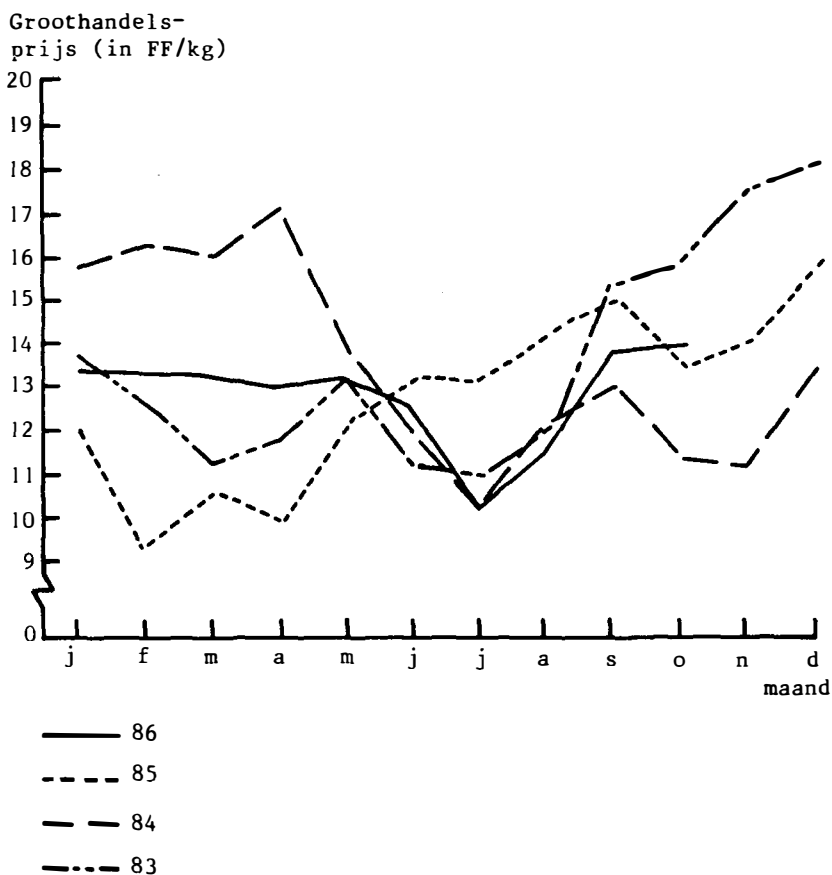
Het aantal tamme eendenprodukten dat op Rungis wordt verhandeld is eveneens toegenomen, vooral door de komst van deelstukken (filet, boutjes).

Verscheidene tamme eendenprodukten zijn genoteerd op Rungis:

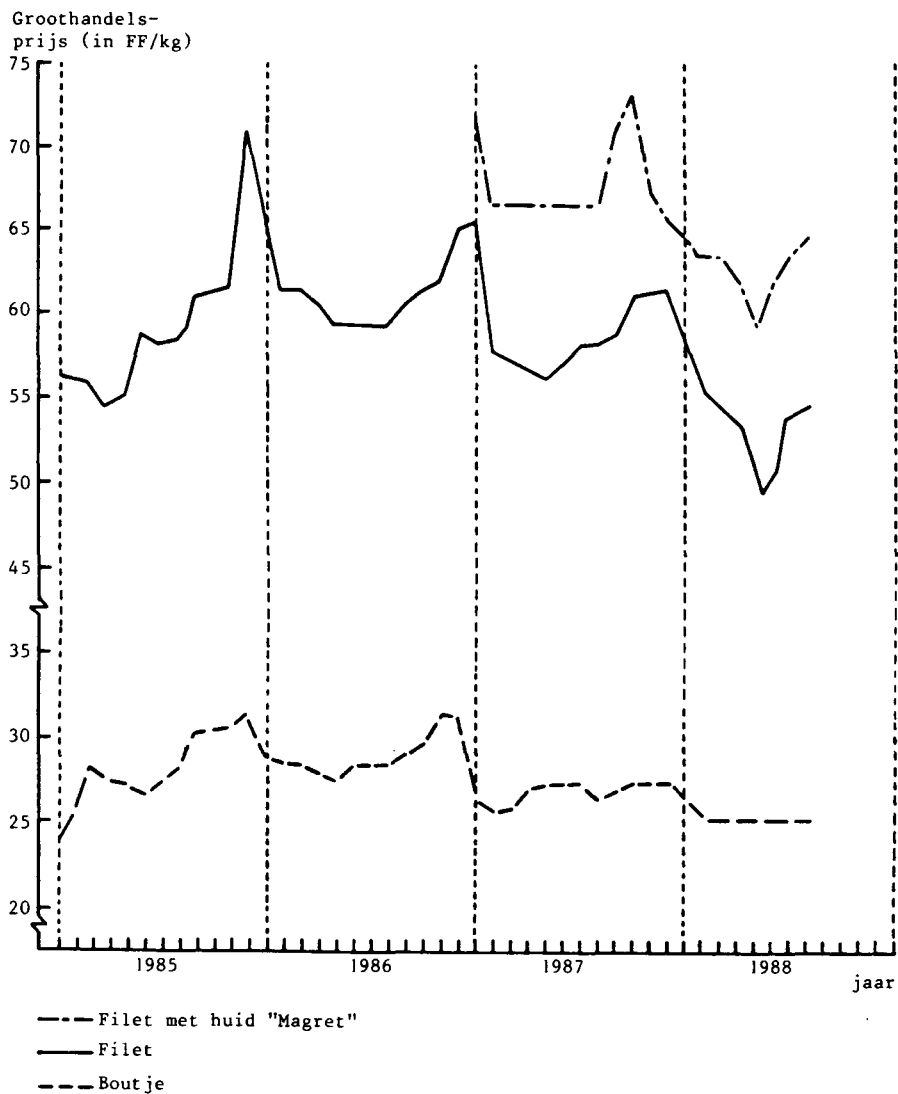
- hele karkassen: "groot" mannetje (meer dan drie kilogram), "klein" mannetje en het vrouwtje;

~ deelstukken: magret (filet met huid), filet en delen van de dij.

Hoewel de hoeveelheden die worden verhandeld op Rungis niet zo belangrijk zijn, is op de volgende pagina's de ontwikkeling van de prijzen van deelstukken op Rungis over de periode 1985-1988 en de ontwikkeling van de prijzen van het "grote" mannetje op Rungis in de periode 1983-1986 weergegeven. De prijzen van de produkten variëren nogal van maand tot maand. Er is een duidelijk seizoenspatroon aanwezig. Zoals reeds geconstateerd, is over het algemeen de prijs van tamme eendenprodukten het hoogst in december. De produkten zelf geven niet allemaal hetzelfde prijsverloop te zien, zoals in de figuren 3.11 en 3.12 zal blijken. In de tabel 3.20 zijn de gemiddelde prijzen van een aantal produkten over de periode 1985-1987 weergegeven.



Figuur 3.11 De ontwikkeling van de groothandelsprijzen van de mannelijke Barbarie-eend op Rungis, in Frankrijk in periode 1983-1986



Figuur 3.12 De ontwikkeling van de groothandelsprijzen van tamme eendedeelstukken op Rungis, in Frankrijk, in periode 1985-1988

*Tabel 3.20 Ontwikkeling van de prijzen van enkele tamme eenden-
produkten op Rungis per kilogram, in Frankrijk, in
periode 1985-1987, in gulden en in francs*

Produkt	1985		1986		1987	
	gld	FF	gld	FF	gld	FF
"Groot" mannetje	4,64	12,55	4,60	13,00	4,11	12,19
Vrouwtje	4,94	13,37	4,45	12,58	4,01	11,90
Filet	21,49	58,11	21,32	60,29	19,52	57,91
Cuisse (boutje)	10,34	27,96	10,38	29,34	8,96	26,57

Bron: Jaarvergadering van de "Confédération Française de l'Aviculture", 1988.

Het eerste dat opvalt is het grillige verloop van de prijzen van de mannelijke Barbarie-eend. Verder valt op dat het prijsverloop per jaar verschilt met een trend tot daling.

In figuur 3.12 is het prijsverloop voor drie produkten weergegeven. Het prijsverloop van magret (filet met stukje huid) en filet geeft een redelijke gelijk beeld te zien.

Het enige grote verschil is het verschil in prijsniveau. Magret is blijkbaar een kwalitatief beter produkt dan filet. Verder valt op dat de gemiddelde prijs voor filet vanaf 1986 een dalende lijn vertoont. Dit geldt in principe ook voor magret gezien de overeenkomstige verloop van de prijzen van filet en magret. Maar het produkt magret is pas in 1987 op de markt gebracht.

Voor boutjes is een heel ander beeld te zien. Het lijkt erop dat de prijs voor deze deelstukken een door het jaar heen redelijke constant niveau zal houden.

3.8 Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen

3.8.1 Algemeen

Frankrijk telt ruim 55,6 miljoen inwoners, waarvan driekwart in de steden met meer dan 100.000 inwoners. De Franse consument eet rond de 1,7 kilogram tam eendevlees per jaar en de markt wordt geschat op 95.000 ton. Frankrijk heeft een zelfvoorzieningsgraad van meer dan 100 procent.

3.8.2 Sterke en zwakke punten van de Franse sector

3.8.2.1 Op sectorniveau

Een sterk punt is dat de sector werkt met Barbarie-eend. Dit produkt sluit goed aan bij de wensen van de Franse consument. De

Franse consument vraagt een vers, relatief vetarm, uit deelstukken bestaand kwaliteitsprodukt en een sterk punt is dan ook dat het aangeboden Franse assortiment aan deze eisen voldoet. Tamme eend is geheel geaccepteerd door de Fransen. Een sterk punt is dat tammeendvlees vaak wordt aangeboden als onderdeel van het totale pluimveeassortiment. Een ander sterk aspect is dat de sector veel ondersteuning krijgt vanuit het onderzoek.

Het tot waarde brengen van de vrouwelijke Barbarie-eenden is nog steeds een zwak punt. Een goed antwoord op de sexuele dimorfie, die bij de Barbarie-eend aanwezig is, is nog niet gevonden. Ondanks de relatieve hoogte van de tamme eendevleesconsumptie, is een zwak punt dat in Frankrijk een duidelijk consumptieseizoenspatroon aanwezig is. Dit heeft consequenties voor de slachterijen.

Een ander zwak punt is dat de Franse tamme eendenconsumptie zijn verzadigingsniveau lijkt te naderen.

3.8.2.2 Op niveau van primaire sector

Een sterk punt ligt in het feit dat de eendenhouderij geconcentreerd is binnen bepaalde regio's in Frankrijk. De afstanden naar de slachterijen en verwerkers zijn relatief kort, dit komt de vleeskwaliiteit ten goede. Verder is een sterk punt dat bijna alle eendenhouders gebruik maken van de Barbarie-eend. De omme-zwaai naar de produktie van de Barbarie-eend heeft zich in korte tijd voorgedaan en een sterk punt is dan ook de flexibiliteit van de Franse eendenhouder. Ze spelen in op de wensen van de consument. Het voordeel is dat de slachterijen en verwerkers deze tamme eend de maximale toegevoegde waarde kunnen geven. Verder is een sterk punt dat de primaire sector het jaar rond produceert.

Zwakke punten van de primaire sector zijn de hoge produktiekosten en de kleinschaligheid van de bedrijven.

3.8.2.3 Op niveau van slachterij en verwerking

Een sterk punt van de slachterijen en de verwerkende industrie is dat zij bereid zijn te investeren in produktinnovatie. De grote slachterijen zijn verzekerd van een homogene aanvoer. De slachterijen spelen in op de wensen van de consument. Een ander sterk punt is dat zij de eendenprodukten samen met andere pluimveeprodukten kunnen aanbieden. Verder is een sterk punt dat de slachterijen en de verwerkende industrie bereid zijn te investeren in promotie.

Een zwak punt van de verwerkende sector is dat er nog veel kleinschalige slachterijen voorkomen. De slachterijstructuur kenmerkt zich door een grote heterogeniteit qua omvang en qua specialisatie.

3.8.2.4 Op niveau van detailhandel

Een sterk punt is dat de grootschalige detailhandel in principe open staat voor tamme eend als kwaliteitsprodukt. Verder is een sterk punt dat de genoemde detailhandel qua produktassortiment goed op de wensen van de consument inspeelt. Men verkoopt verse Barbarie-eend in deelstukken en allerlei afgeleide producten.

Een ander sterk punt is dat de distributie en verkoop van tam eendevlees meegenomen wordt in het totale pluimveeassortiment.

Een sterk punt is ook de voortrekkersrol die het commerciële grootverbruik vervult in de afzet van vers tam eendevlees. Daarnaast vraagt het grootverbruik een variabel assortiment, namelijk veel filet en boutjes.

Een zwak punt is dat alleen supermarktketens eendevlees in hun assortiment voeren.

3.8.3 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

Het feit dat tam eendevlees bekend is in Frankrijk is een voordeel. Tamme eend maakt onderdeel uit van de gewone maaltijd en wordt zeker niet alleen rond Kerstmis gegeten. Een andere kans is dat in Frankrijk veel promotie voor tam eendevlees wordt gemaakt en dat de detailhandel open staat voor tam eendevlees.

De bedreiging moet gezocht worden in het feit dat het Nederlandse produkt bijna niet aansluit bij de wensen van de Franse consument. Hele diepvries Peking-eend wordt gezien als een overschot produkt dat maar via enkele kanalen afgezet kan worden, vaak tegen Rungis-prijzen. Daarbij komt nog dat Frankrijk zelfvoorzienend is voor (Barbarie)-eenden. De slachterijen kennen een zeer sterke voorsprong op het gebied van produktontwikkeling en innovatie, waar de Nederlandse slachterijen nog niet aan toe zijn. De zware mannelijke Barbarie-eenden worden opgedeeld en krijgen een relatief hoge toegevoegde waarde en worden afgezet tegen hoge prijzen. De lichtere vrouwelijke eenden kunnen hierdoor tegen een lagere prijs worden afgezet en vormen daardoor een bedreiging voor de Nederlandse eend. Beide produkten vinden hun plaats in het prijssegment. Ook op de exportmarkten kan de vrouwelijke Barbarie-eend een bedreiging vormen voor de Nederlandse eend. Zeker nu in Frankrijk het verzadigingspunt van eendevlees in zicht lijkt te komen.

Verder wordt de verkoop van tam eendevlees geïntegreerd in de verkoop van een totaal pluimveevleesassortiment en zo aan de detailhandel, grootverbruik en de consument aangeboden.

3.8.4 Samenvatting

Sterke punten	Zwakke punten
Binnen de bedrijfskolom	
- werken met Barbarie - promotie door slachterij - kwaliteitsprodukt - vers - delen - veel onderzoek - aanvaardbare winsten binnen bedrijfskolom - tamme eend onderdeel van pluimveevleesassortiment - eetgewoonten van de Fransen	- valorisatie vrouwelijke Barbarie-eend - seizoenspatroon bij consumptie en slachtingen - verzadigingsniveau eendenconsumptie
Op niveau van primaire sector	
- regionale concentratie productiebedrijven - Barbarie-eend - inspelen op wensen consument - jaarrondaanbod	- produktiekosten Barbarie hoog - vele traditionele en kleinschalige bedrijven
Op niveau van slachterij en verwerking	
- grote slachterijen - homogene aanvoer - produktinnovatie - promotie op slachterijniveau - aanbod van vers, delen, enz. - korte aanvoerlijnen	- vele kleine, traditionele slachterijen met grote heterogeniteit qua structuur en qua specialisatie
Op niveau van detailhandel	
- grootschalige detailhandel wil kwaliteitsprodukt - inspelen op wensen consument met variabel produktassortiment - voortrekkersfunctie commercieel grootverbruik - vraag om nieuwe produkten - grootschalige detailhandel is bereid eend te voeren in haar totale pluimveeassortiment	- alleen grote supermarktketens voeren eend in hun assortiment

Figuur 3.14 Sterke en zwakke punten van de Franse sector

KANSEN	BEDREIGINGEN
- tam eendevlees is bekend bij de consument - promotie tam eendevlees aanwezig	- consument vraagt Barbarie - vers - delen - afgeleide produkten - sterke voorsprong slachtereijen in produktinnovatie - tamme eendevleesprodukten aangeboden in totale pluimveevleesassortiment - zelfvoorzienend - verkoop vrouwelijke Barbarie-eend in prijssegment

Figuur 3.15 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

3.8.5 Conclusie

De Franse markt biedt geen of weinig kansen voor het huidige Nederlandse produkt. De Franse markt vraagt bijna uitsluitend vers vlees van de Barbarie-eend.

De Franse consument wil vers vlees dat makkelijk te bereiden is. De Franse tamme eendensector komt aan deze wensen tegemoet door verse delen en andere afgeleide produkten van tamme eend aan te bieden.

Daarnaast is de zelfvoorzieningsgraad in Frankrijk voor tam eendevlees meer dan honderd procent. Slechts vijf procent van het binnenlands verbruik bestaat uit import. Een importtoename van diepvries eendedelen is te signaleren. Het gaat hier voornamelijk om diepgevroren Peking-eend. Maar gezien de vraag is deze markt moeilijk te behouden, laat staan uit te breiden. Daarnaast heeft Nederland als een van de leveranciers van dit diepvriesprodukt concurrentie van het Verenigd Koninkrijk en in de toekomst van het Oostblok. Het marktaandeel van het Verenigd Koninkrijk in Frankrijk is ruim één procent.

De markt voor diepgevroren tamme eend in Frankrijk is een prijsmarkt, dit betekent dat het importprodukt in Frankrijk altijd tegen een zeer lage prijs zal worden afgezet.

Op deze prijsmarkt vindt ook in toenemende mate de vrouwelijke Barbarie-eend haar plaats. Zodoende is ook de vrouwelijke Barbarie-eend een concurrent van het Nederlands produkt.

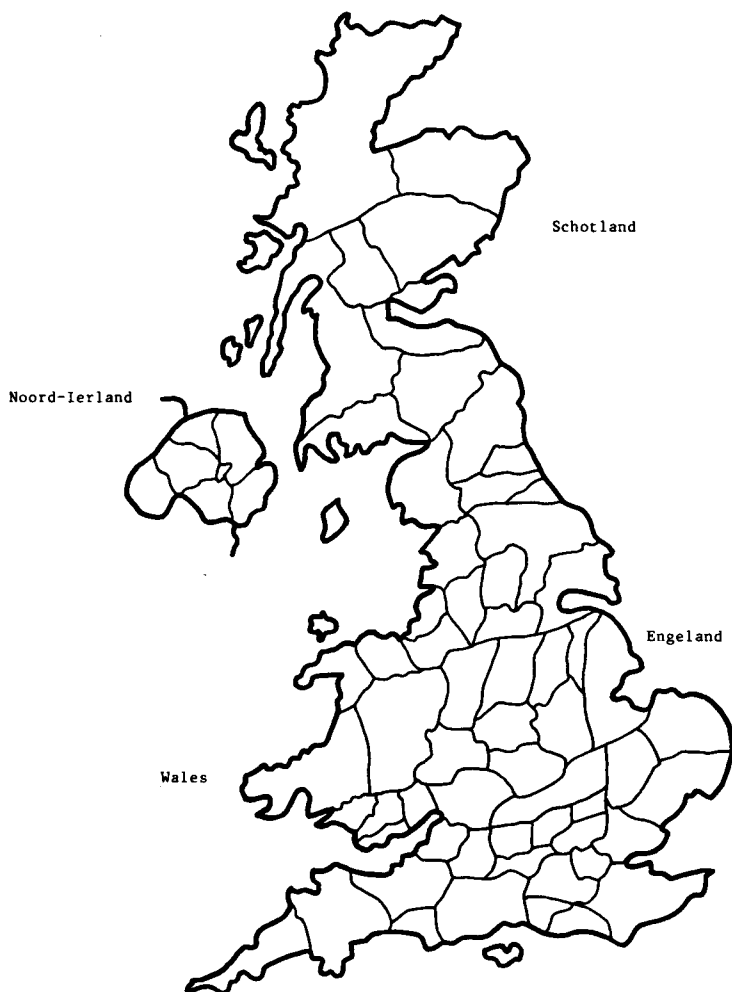
Maar al zou Nederland Barbarie-eendevleesprodukten kunnen exporteren naar Frankrijk, dan krijgen de exporteurs toch te maken met het feit dat de Franse markt in een verzadigingsfase lijkt te komen.

Verder heeft de Franse consument graag een "Frans" produkt. Deze Franse produkten worden meestal onder merk, ondersteund met veel promotie, aan de consumenten aangeboden.

4. De tamme eendensector in het Verenigd Koninkrijk

4.1 Bevolking

De bevolking in het Verenigd Koninkrijk neemt nog steeds toe; de totale bevolking bedraagt momenteel rond de 57 miljoen inwoners.



Figuur 4.1 Overzichtkaart Verenigd Koninkrijk

In tabel 4.1 staat de bevolkingsverdeling per regio.
De gemiddelde gezinsgrootte is 2,7 personen. Eén en twee
persoonshuishoudens maken 57 procent uit van alle huishoudingen.

Tabel 4.1 Bevolkingsverdeling per regio van het Verenigd Koninkrijk, in 1988 (x 1.000)

Engeland	47.255
Noord-Ierland	1.567
Schotland	5.121
Wales	2.821
Totaal	56.764

Bron: Britannica World Date, 1988.

4.2 Marktomvang en verbruik

4.2.1 Produktie

De produktie van tam eendevlees wordt in het jaar 1988 op 16.900 ton geschat (Output and Utilisation of Farm Produce, 1988). Dit is bijna zevenhonderd ton minder dan in 1987. Vanaf 1981 was een geleidelijke stijging van de produktie van tam eendevlees waar te nemen, echter in 1987 is hierin verandering gekomen. Ook de produktie van tamme eenden is in 1987 gedaald. In tabel 4.2 wordt de produktieontwikkeling van tamme eenden en tam eendevlees in de afgelopen jaren weergegeven.

Het aandeel van het Verenigd Koninkrijk in de totale EG-produktie van tam eendevlees in 1989 bedraagt tien procent. Dit be-

Tabel 4.2 Produktieontwikkeling van tam eendevlees in het Verenigd Koninkrijk in de periode 1981-1988, in miljoenen tamme eenden en in tonnen

Jaar	Tamme eenden	Tam eendevlees
1981	7,1	15,3
1982	7,6	16,5
1983	7,7	16,7
1984	7,6	16,4
1985	7,9	17,1
1986	8,5	18,4
1987	8,1	17,6
1988	7,8	16,9

Bron: Output and Utilisation of Farm Produce, 1987?.

tekent dat het Verenigd Koninkrijk, na Frankrijk en Duitsland, de derde tamme eendevleesproducent van de EG is (Eurostat, 1989).

Het bedrijf "Cherry Valley" produceerde in 1981 6,5 miljoen eendagskuikens en in 1988 13 miljoen (DGS, 1981, Grocer, 1988).

4.2.2 Export

De export van levende tamme eenden bestaat uit eendagskuikens voor de fokkerij en mesterij. "Cherry Valley" exporteerde eendekuijken naar meer dan dertig landen.

In 1980 was de export van tam eendevlees 1.191 ton, daarna trad een sterke groei op. Export van tam eendevlees bestaat voornamelijk uit bevroren, hele tamme eenden. In 1987 bestond, van de totale geëxporteerde hoeveelheid, 79 procent uit hele dieren, dit was 3.247 ton. In 1989 bestond de export eveneens voor 79 procent (4.351 ton) uit hele tamme eenden. In tabel 4.3 wordt ingegaan op de export van tam eendevlees.

Circa de helft van alle export van tam eendevlees van het Verenigd Koninkrijk gaat naar Duitsland.

Tabel 4.3 Exportontwikkeling van tamme eenden (inclusief delen) in het Verenigd Koninkrijk, in periode 1984-1989, in tonnen

Land van bestemming	1987	1988	1989
West-Duitsland	2.026	2.777	2.597
Frankrijk	1.135	1.081	1.209
Denemarken	736	481	522
België-Luxemburg	39	33	39
Ierland	28	172	8
Italië	10	2	-
Spanje	19	42	77
Griekenland	7	11	-
Portugal	.	4	53
Nederland	10	15	182
Overige landen	98	726	808
Totaal	4.110	5.344	5.494

Bron: PPE en Ministry of Agriculture, 1990.

De export naar Nederland bedroeg de afgelopen jaren zo'n 10 ton. In 1989 lijkt hierin een opvallende verandering te komen. Afgelopen jaar werd 182 ton geëxporteerd, waarvan het aandeel hele eenden nog maar 56 procent was. In tabel 4.4 is de waarde van de export van tam eendevlees weergegeven.

Tabel 4.4 *Ontwikkeling van de exportwaarde van hele tamme eenden, in het Verenigd Koninkrijk, in periode 1987-1989, in hoeveelheden (in tonnen) en waarde (in duizend guldens)*

Jaar	Hoeveelheid	Waarde	Waarde per kilogram
1987	4.080	23.169	5,68
1988	4.209	24.256	5,76
1989	4.351	24.014	5,52

Bron: PPE en Ministry of Agriculture, 1990.

De gemiddelde exportwaarde per kilogram van tamme eenden (inclusief delen) is in de loop van de jaren toegenomen, echter in 1988 kwam hieraan een einde.

4.2.3 Import

In 1987 en in 1988 was er geen import van levende tamme eenden. Wel was er import van tam eendevlees, zoals blijkt uit tabel 4.5.

Tabel 4.5 *Importontwikkeling van tam eendevlees (inclusief delen) in het Verenigd Koninkrijk, in periode 1987-1989, in tonnen*

Land van herkomst	1987	1988	1989
Ierland	508	424	359
Nederland	282	149	81
Frankrijk	102	638	874
Denemarken	64	84	95
West-Duitsland	-	87	56
Spanje	-	20	-
Overige	16	60	2
Totaal	955	1.382	1.466

Bron: PPE en Ministry of Agriculture, 1990.

In 1980 was de import in het Verenigd Koninkrijk 737 ton tam eendevlees. Over een aantal jaren varieert de geïmporteerde hoeveelheid sterk.

De totale Britse import bestond in 1989 nog voor slechts 48 procent uit hele dieren. Dit was in 1988 nog 60 procent en in 1987 nog 99 procent. De consumptie van deelstukken neemt in het

Verenigd Koninkrijk toe. Import uit Frankrijk betreft veelal verse Barbarie en dan nog voornamelijk magret. De grootste Britse importeur importeert 2,5 ton verse Barbarie-delen per week, maar er zijn ook Britse importeurs die één keer in de week met een bestelbusje het Kanaal oversteken. In het Verenigd Koninkrijk zijn ongeveer vijf grote importeurs, daarnaast vervullen de grote slachterijen allen een importfunctie. Dit veelal ter completering van hun assortiment. De meeste Engelse verse importen worden verhandeld op Smithfield in Londen.

Ruim de helft (60 procent) van de import in 1989 komt uit Frankrijk, in 1988 was dit nog maar 46 procent. Het betreft hier voor 82 procent tamme eendedelen. De import uit Nederland is de afgelopen paar jaar sterk teruggelopen. Dertig procent van de totale tamme eendenimport kwam in 1987 uit Nederland. In 1988 was het Nederlandse aandeel slechts elf procent. In 1989 is dit nog vijf procent. Hiervan wordt 97 procent in hele vorm geïmporteerd.

De importwaarde van de in het Verenigd Koninkrijk is in tabel 4.6 weergegeven. Het toenemende Franse aandeel in de import komt tot uitdrukking in de stijgende prijs per kilogram.

Tabel 4.6 Ontwikkeling van de importwaarde van hele tamme eenden, in het Verenigd Koninkrijk, in periode 1987-1989, in hoeveelheden (in tonnen) en in waarde (in duizend guldens)

Jaar	Hoeveelheid	Waarde	Waarde per kilogram
1987	942	4.309	4,57
1988	835	4.458	5,34
1989	698	4.028	5,77

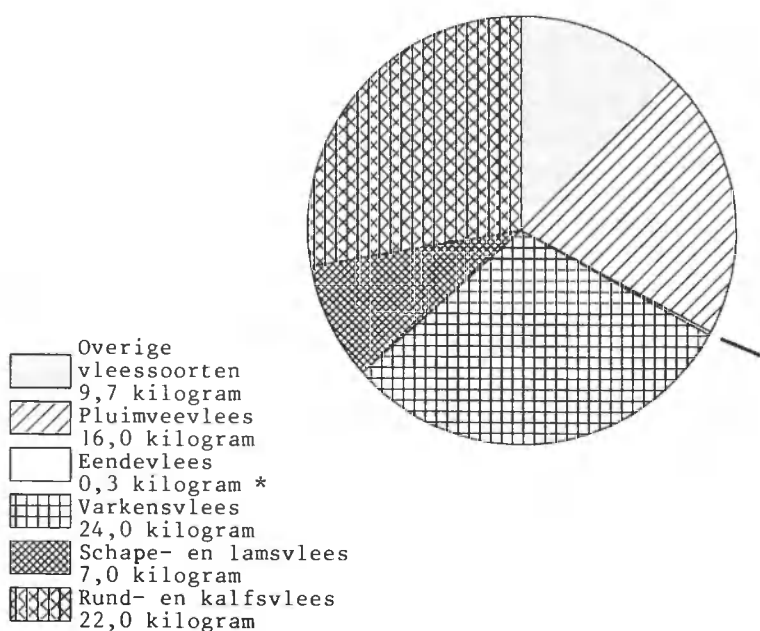
Bron: PPE en Ministry of Agriculture, 1990.

4.2.4 Verbruik

Het gemiddelde vleesverbruik in het Verenigd Koninkrijk bedraagt in 1987 ongeveer 79 kilogram per hoofd van de bevolking. In figuur 4.2 is de vleesconsumptie naar vleessoort weergegeven.

De hoeveelheid geconsumeerd tam eendevlees per hoofd van de bevolking kan slechts geschat worden. Er zijn geen statistieken ter beschikking. De verwachting is dat het aandeel tam eendevlees in de totale vleesconsumptie langzaam maar zeker zal stijgen.

Van het totale vleesverbruik is slechts 0,4 procent tam eendevlees. Het aandeel pluimveevlees in het totale vleespakket is 22 procent. Dit aandeel stijgt nog steeds, men verwacht dat de tamme eendevleesconsumptie meegaat in deze algemene trend. Ten opzichte van kuikenvlees dat in de winkels in Londen wordt aangeboden is het aandeel tam eendevlees in de schappen gering, slechts vijf procent van het kipaangebod.



*) Consumptie van tam eendevlees is een schatting.

Figuur 4.2 Het vleesverbruik naar vleessoort per hoofd van de Britse bevolking, in 1987, in kilogram

Bron: Eurostat, 1988.

4.2.5 Zelfvoorziening

In tabel 4.7 zijn productie, im- en export en verbruik weergegeven van tam eendevlees in het Verenigd Koninkrijk.

Tabel 4.7 Voorzieningsbalans van tam eendevlees in het Verenigd Koninkrijk, in periode 1984-1989, in duizend tonnen

Omschrijving	1984	1987	1988
Totale produktie	16,4	17,6	16,9
Import tam eendevlees en -bereidingen	0,5	0,9	1,5
Export tam eendevlees en -bereidingen	3,6	4,1	5,3
Totaal verbruik	13,3	14,4	13,5

Bron: PPE en Ministry of Agriculture, 1990.

Uit deze tabel blijkt dat de zelfvoorzieningsgraad voor tam eendevlees in 1988 130 procent is. Vanaf 1984 ligt de zelfvoorzieningsgraad steeds rond hetzelfde niveau.

4.3 Primaire sector

4.3.1 Produktiestructuur

De eendenhouders zijn in twee groepen te splitsen. De traditionele eendenhouders, die deze tak overwegend niet-bedrijfsmatig beoefenen en de bedrijfsmatige eendenhouders, de commerciële bedrijven. Deze laatste groep is veelal gesitueerd in de regio's Lincolnshire, Norfolk en Suffolk (Poultry International, 1980). Een schatting van het aantal eendenhouders en van de hoeveelheid traditioneel geproduceerd tam eendevlees ten opzichte van de hoeveelheid commercieel geproduceerd eendevlees, kan niet worden achterhaald.

Alleen is bekend dat veel Britse eendenmesters "Cherry Valley"-materiaal mesten en dat een gedeelte van deze mesters de slachteenden weer terug leveren aan dit concern.

4.3.2 Produktiewijze

Vele eendenhouders kopen eendagskuikens van het bedrijf "Cherry Valley". Per jaar worden meer dan dertien miljoen eenden-eendagskuikens afgezet. Niet alleen naar eendenhouders in het Verenigd Koninkrijk, maar ook naar eendenhouders in Zuidoost Azië, Oost-Europa en Zuid Amerika (DGS, 1980). De verwachting is dat West-Europa steeds meer geïnteresseerd raakt in kuikens van "Cherry Valley" (Poultry International, 1980).

Dit betekent dat in het Verenigd Koninkrijk vrijwel alleen Peking-eenden worden gehouden. "Cherry Valley" kent enkele, door selectie en kruisingen verkregen varianten van de Peking-eend. Voordelen van de "Cherry Valley"-eend worden genoemd:

- de kwaliteit van de tamme eend (minder vet dan de Hollandse Peking-eend);

- veel onderzoek naar genetische verbetering van de "Cherry Valley"-eend en technische ondersteuning over de gehele wereld;
- borstbevelezing van de "Cherry Valley"-eend relatief beter dan de "Harderwijkse"-eend.

Technisch-economisch onderzoek naar tamme eenden wordt alleen op particulier initiatief uitgevoerd. Deze informatie staat niet ter beschikking van andere bedrijven.

Op de Westeuropese markt worden momenteel vier typen "Cherry Valley"-slachteenden aangeboden. De eendagskuikens voor de vleesproductie worden afgemest op een eindgewicht van 3,0 kilogram levend gewicht in 47 dagen met een voederconversie van 2,55.

In het algemeen worden de tamme eenden gehouden in "open" stallen. Er wordt geproduceerd in de maanden maart tot november. De commerciële bedrijven gebruiken korrelvoer voor de tamme eenden.

Er zijn proeven gedaan met de Barbarie-eend in het Verenigd Koninkrijk, onder andere door "Cherry Valley". Dit was echter geen succes. De voornaamste oorzaak was dat de producenten de produktiewijze te "moeilijk" vonden. Dit kan te maken hebben met het technische niveau van de Britse eendenmeesters. Door de kleinschalige opzet verliep uiteindelijk de verkoop van Barbarie-eendevlees ook moeizaam. Momenteel zijn er slechts enkele Britse bedrijven die Barbarie-eenden houden.

4.3.3 Organisatiegraad

Alle eendenproducenten zijn verenigd in de Duck Producers Association, die weer deel uitmaakt van de Britisch Poultry Organisation. De structuur van deze belangenbehartiging is vergelijkbaar met de NOP. Deze DPA verzamelt allerlei informatie over en voor de eendenhouders. Door de kleinschaligheid is veel van deze informatie vertrouwelijk. De voorzitter van deze organisatie is de algemeen directeur van het "Cherry Valley"-concern.

4.3.4 Overheidsbeleid

Het Ministerie van Landbouw, Visserij en Voedselvoorziening heeft geen enkele bemoeienis met de eendenhouderijsector. Op afstand oefent zij controle uit op de produktie en verwerking, echter er is geen subsidie- of ander ondersteuningsbeleid ten aanzien van deze sector. De banden met de Duck Producers Association zijn zeer oppervlakkig.

Ook ten aanzien van milieu-technische zaken is er geen specifiek sectorbeleid voor de eendenhouderij.

Het Ministerie van Landbouw is niet bekend met technisch-economisch onderzoek op het terrein van de tamme eendenhouderij in het Verenigd Koninkrijk, anders dan op particulier initiatief. De algemene indruk is dat het Ministerie van Landbouw alleen het bestaande beleid op EG-niveau toepast op de houderij van tamme

eenden. Zij neemt echter zelf geen initiatieven om de Britse eendensector te begeleiden.

4.4 Verwerkende sector

4.4.1 Slachterijstructuur

De eendenproducenten kunnen óf zelf de tamme eenden verwerken en afzetten óf de geproduceerde tamme eenden verkopen aan de slachterij. De traditionele bedrijven verzorgen hun eigen afzet, meestal aan de regionale detailhandel en/of horeca. De bedrijfsmatige eendenproducenten zetten overwegend af aan de slachterijen.

De slachterijen slachten in hoofdzaak tamme eenden, maar ook, in kleinere hoeveelheden, ganzen, kalkoenen en kippen. De grootste slachterij annex fokker, vermeerderaar, mester en verwerker is "Cherry Valley". Dit concern heeft zestig procent van de Britse eendenmarkt in handen. Naast "Cherry Valley" zijn er nog zo'n acht slachterijen die zich bezig houden met slachten en verwerken van tamme eenden. Vele van deze groep importeren ook tam eendevlees.

In tabel 4.8 wordt het aantal eendenslachtingen weergegeven. Deze cijfers zijn identiek aan de cijfers van de produktieontwikkeling (zie tabel 4.2).

Tabel 4.8 Aantal eendenslachtingen in het Verenigd Koninkrijk, in periode 1981-1988, in miljoen dieren

Jaar	Aantal
1981	7,1
1982	7,6
1983	7,7
1984	7,6
1985	7,9
1986	8,5
1987	8,1
1988	7,8

Bron: Output and Utilisation of Farm Produce, 1988.

4.4.2 Aanvoerpatronen

De slachterijen zijn gesitueerd in Lincolnshire, Norfolk en Suffolk. In deze gebieden zijn ook de producenten geconcentreerd.

De bedrijfsmatige eendenhouders die in de buurt van de slachterijen gevestigd zijn, hebben de mogelijkheid om op con-

tractbasis te leveren. De slachterijen zien zich daardoor verzekerd van een constante aanvoer. De grote slachterijen houden het mesten in eigen hand.

4.4.3 Produktenpakket

De meeste slachterijen verkopen verse, hele tamme eenden en verse deelstukken. Voor "Cherry Valley" is het "grootste" produkt de "grillklare" diepvrieseend. Dit produkt verschilt in gewicht, namelijk van 1,6 kilogram tot 3,2 kilogram. Dit produkt gaat voornamelijk naar de cateringbedrijven. Aangezien "Cherry Valley" de grootste is in de sector zal het aandeel diepvrieseend in het totale Britse eendenproduktenpakket hoog zijn.

Momenteel is "Cherry Valley" bezig de produktie van kant-en-klare maaltijden te verbeteren (Poultry World, 1988). "Cherry Valley" heeft in 1986 een nieuwe fabriek geopend, speciaal ontworpen voor het bereiden van diepvriesmaaltijden (in Grimsby). Deze nieuwe fabriek, gebouwd volgens EG- en USDA-normen, bevat verwerkings-, invries-, research- en experimentele keukenafdelingen. Hele tamme eenden komen uit de fabriek in Caistor en worden "grillklaar" afgeleverd aan de fabriek in Grimsby. Hier worden de tamme eenden gekookt, opgedeeld in vier delen en verwerkt. Er werken nu vijftig mensen en zij verwerken 10.000 tamme eenden per week in twintig verschillende produkten.

Enkele andere slachterijen hebben kant-en-klare maaltijden geproduceerd, maar zijn toch gestopt en hebben zich meer gespecialiseerd in het delen van de tamme eenden. Naast het produceren van kant-en-klare maaltijden voor de thuismarkt produceert "Cherry Valley" ook maaltijden voor de Duitse en Deense markt. De maaltijden zijn afgestemd op de gemiddelde smaak van elk land. Dit zijn diepvriesmaaltijden, die ontdooid kunnen worden in de magnetron (Poultry World, 1987).

Verder biedt het "Cherry Valley"-assortiment paté's, die via handelaren (onder andere cash en carry's en distributeurs) hun weg vinden naar de consument.

4.5 Distributie

4.5.1 Distributiestructuur

De aandelen van eigen consumptie, traditionele afzet, grootverbruik en grootschalige distributie zijn niet exact bekend.

In het Verenigd Koninkrijk wordt een klein deel van de tamme eenden via huisverkoop verkocht. Verder zijn er producenten die rechtstreeks aan restaurants en hotels afleveren. Dit zijn voornamelijk de traditioneel georiënteerde bedrijven.

De slachterijen zetten hun produkten af aan de detailhandel, cateringbedrijven, restaurants, hotelketens en instellingen, al of niet met tussenkomst van een handelaar.

De goed gesorteerde levensmiddelenbedrijven verkopen verse Barbarie-produkten en soms hele, verse Peking-eenden. Verder nemen ze paté's af van "Cherry Valley". De andere levensmiddelenbedrijven verkopen verse "Cherry Valley"-produkten zoals hele tamme eend of tamme eend in delen en afgeleide produkten ervan. De kant-en-klare produkten zijn binnen deze groep in opkomst. Er is binnen de detailhandel een concentratie te signaleren. Dit betekent voor de slachterijen en handelaren in tam eendevlees dat zij met minder, maar grootschaliger afnemers te maken krijgen. In het buitenland is eenzelfde detailhandelsconcentratie waar te nemen. Voor "Cherry Valley" is dit mede een reden om meer kansen te gaan benutten op de buitenlandse markt, omdat ook daar voor de verkoop van een rendabel quantum tam eendevlees minder contacten nodig zijn. In Duitsland hebben zij tien procent marktaandeel en in Denemarken twintig procent.

De restaurants en de horeca kopen vaak diepvriesprodukten. De duurdere restaurants kopen verse Barbarie-produkten of hebben de traditionele afgemeste tamme eend op het menu staan.

"Cherry Valley" produceert vijftig procent voor de detailhandel en vijftig procent voor de horeca. Van deze laatste groep gaat twee derde naar de Chinese restaurants. Deze markt groeit nog steeds (Poultry World, 1987).

4.5.2 Promotie en presentatie

Promotie en presentatie van tam eendevlees wordt uitgevoerd door de Duck Information Service. Deze instantie wordt grotendeels gefinancierd door "Cherry Valley".

Huisvrouwen vinden tam eendevlees moeilijk te bereiden. Over het algemeen wordt tamme eend gegeten bij speciale gelegenheden, vaak is het geen goedkope maaltijd. De "Cherry Valley" promotiecampagne loopt van september tot Pasen en kost circa 800.000 tot 1.000.000 gulden. Een groot deel van deze kosten betreft advertenties in de vrouwenbladen. Onderwerpen hierbij zijn kant-en-klare maaltijden en "grillklare"-eend.

"Cherry Valley" positioneert met haar reclamecampagne tamme eend als een exclusief produkt; de kant-en-klare produkten vallen onder de duurdere convenience produkten. Tam eendevlees wordt bereid voor speciale gelegenheden en vraagt bij de bereiding veel aandacht. Dertig procent wordt verkocht in de maanden voor Kerstmis en met Kerstmis zelf. Vooral een vers produkt wordt dan gevraagd (Poultry World, 1988). Men verwacht dat in de toekomst de consument steeds meer open zal staan voor tam eendevlees. Vooral de horeca en de restaurants hebben hierin een voortrekkersfunctie.

4.6 Profiel van de consument

Het hoofdbestanddeel van de maaltijd wordt gevormd door vlees, vleeswaren, vis of kip. Huishoudens in het Verenigd Ko-

ninkrijk eten steeds minder vette produkten. Vooral in de steden is een tendens waar te nemen naar consumptie van vers eendevlees.

In Groot-Brittannië wordt tam eendevlees voornamelijk geconsumeerd door consumenten uit de hogere sociale klassen. Dit betreft de groep mensen tussen de 25 en 45 met een bovengemiddeld inkomen en interesse in koken.

Chinese en andere Aziatische bevolkingsgroepen in het Verenigd Koninkrijk zijn echter de grootste afnemers van tam eendevlees.

Traditioneel eten deze groepen al veel eendevleesgerechten. Verder wordt in de stad wordt meer tam eendevlees geconsumeerd dan op het platteland (exclusief de hoeveelheid eigen consumptie).

4.7 Prijs

4.7.1 Prijs binnenlands produkt (consumentenprijs)

De produktiekosten van tam eendevlees zijn in 1988 omhoog gegaan vanwege de gestegen voerprijs. Dit heeft consequenties voor de prijzen op de detailhandelsniveau, deze zijn in 1988 met vijf procent gestegen. De detailhandelsprijzen waren in dat jaar tussen de vier en negen gulden per kilogram afhankelijk van diepvries respectievelijk vers produkt.

Paté's worden in het Verenigd Koninkrijk aangeboden aan de consument voor 44 gulden per kilogram (Poultry world, 1988).

Over het algemeen is de prijs van tam eendevlees vrij stabiel. In december is er een kleine piek en in de zomermaanden een kleine daling.

Enkele prijsvoorbeelden gegeven van "Cherry Valley"-produkten betreft drie complete maaltijden met eendevlees. De consument kan een keuze maken uit "kant-en-klare" maaltijden van f 6,-; f 11,10 en f 16,75 (Poultry World, 1990).

4.7.2 Prijs exportprodukt (groothandelsprijs)

De groothandelsprijzen van hele tamme eenden variëren tussen de 5,50 en zes gulden.

4.7.3 Prijs importprodukt (groothandelsprijs)

De groothandelsprijzen van hele tamme eenden variëren tussen vijf en zes gulden.

De enkele importeurs van tam eendevlees kopen voornamelijk Barbarie-eendevlees in Frankrijk. De hoeveelheid vlees die niet volgens vaste contracten verloopt, wordt verhandeld op Smithfield in Londen. Het verse produkt heeft het grootste aandeel op Smithfield. In tabel 4.9 worden de groothandelsprijzen weergegeven.

Tabel 4.9 Groothandelsprijzen per kilogram op Smithfield, in het Verenigd Koninkrijk, in 1988 en 1989, in guldens

Produkt	1988	1989
Magret	20,00	.
Hele Barbarie	15,42	.
Verse Peking-eend	11,76	11,40
Bevroren Peking-eend	11,05	11,40

Bron: Jackman, 1989, Poultry World, 1990.

4.8 Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen

4.8.1 Algemeen

Het aantal inwoners in het Verenigd Koninkrijk bedraagt 57 miljoen. De gemiddelde gezinsgrootte is bijna drie personen. De consumptie per hoofd van de bevolking ligt tussen de twee- en driehonderd gram en deze stijgt langzaam maar zeker. Het totale verbruik van tam eendevlees in het Verenigd Koninkrijk is circa 13.000 ton. De consumptie vertoont een licht seizoenspatroon. Momenteel neemt in het Verenigd Koninkrijk de import toe, evenals de export. Deze exporttrend lijkt zich op middellange termijn voort te zetten, dit mede door de zeer hoge zelfvoorzieningsgraad voor tam eendevlees.

4.8.2 Sterke en zwakke punten van de Engelse sector

4.8.2.1 Op sectorniveau

Een sterk punt is dat de tamme eendensector werkt met een variant van de Peking-eend, die goed aansluit bij de wensen van de consument (mager vlees, mogelijkheid voor delenproductie). Veel tam eendevlees wordt momenteel nog in diepvriesvorm afgezet, echter de afzet van vers en delen neemt toe.

De totale sector is sterk regionaal geconcentreerd. Dit is een sterk punt omdat het betekent dat de sector korte aan- en afvoerlijnen kent. De verwerkende sector en de producenten zijn nauw met elkaar verbonden (verticale integratie). Vooral het grootste "eendevleesconcern" in Engeland kent zo'n structuur. Deze structuur kan de IKB-gedachte binnen de sector versterken.

Het aanwezige lichte seizoenspatroon in de consumptie vormt een zwakker punt.

4.8.2.2 Op niveau van primaire sector

Een sterk punt is dat er slechts één grote leverancier van eendagskuikens aanwezig. Daardoor werken vele eendenhouders met

uniform uitgangsmateriaal, dat door de verwerkende industrie tot maximale waarde gebracht kan worden. Een ander sterk punt is dat de producenten beschikken over afzetcontracten. Er is verder een overkoepelende organisatie voor de producenten aanwezig.

Een zwak punt is dat voor afwijkend slachtmateriaal, zoals bijvoorbeeld de Barbarie-eend, de producent zelf afzetkanalen zal moeten vinden. Verder wordt in het Verenigd Koninkrijk geen onafhankelijk technisch economisch onderzoek gedaan.

4.8.2.3 Op niveau van slachterij en verwerking

De innovatieve, grote slachterijen vormen een sterk punt. Zij nemen vooral van de bedrijfsmatige eendenhouders af en hebben daardoor een regelmatige aanvoer en een homogeen produkt, wat voor de slachterijen een sterk punt is.

Verder staat produktinnovatie hoog in het vaandel: delen, kant-en-klare maaltijden, paté's. De grootschalige slachterijen leveren ook aan cateringbedrijven en ander grootverbruikers. Ook een sterk punt is dat de verwerkende sector actief is bij de promotie en de presentatie van eend, zij gebruiken een duidelijke merkenstrategie.

Een zwak punt is dat er geen overkoepelende belangenbehartigingsorganisatie is om gemeenschappelijke doelen binnen de verwerkende sector te coördineren.

4.8.2.4 Op niveau van detailhandel

Een sterk punt is dat de levensmiddelenbedrijven het jaar rond tam eendevlees aan de consument aanbieden. De afzet via dit kanaal neemt toe. De duurdere levensmiddelenbedrijven bieden vaak de duurdere eendenprodukten aan, waaronder veel verse Barbarie-eendedelen en "Cherry Valley"-paté's. De Barbarie-eendenprodukten worden geïmporteerd. De overige levensmiddelenbedrijven bieden vaak de Engelse "Cherry Valley"-eend aan, in allerlei vormen en afgeleide produkten.

Ook een sterk punt is de positie van de horeca in het verbruik van tam eendevlees. De verwerkende industrie levert direct aan de horeca. Het assortiment, afgestemd op het imago van de desbetreffende restaurant, varieert van traditioneel geproduceerde tamme eenden, verse Barbarie-eenden tot diepvries "Cherry Valley"-eenden.

4.8.3 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

Kansen op de Engelse markt moeten gezocht worden in het feit dat de meeste Engelse consumenten gewend zijn Peking-eend te eten en de consumptie van eendevlees langzaam maar zeker toeneemt. Voor de Nederlandse sector is een kans dat de horeca veel diepvrieseenden vraagt.

De zelfvoorzieningsgraad in het Verenigd Koninkrijk is hoog, namelijk 130 procent. Een bedreiging vormt het veranderende con-

sumentengedrag. Men wil meer convenience maaltijden en minder vette produkten. Geïmporteerde produkten moeten het huidige Engelse assortiment vaak completeren. De produktinnovatie bij de grote Engelse verwerkende industrie is zeer sterk; men investeert veel in research naar nieuwe produkten. Tot slot wordt in tegenstelling tot Nederland de Britse eendenhouders op milieu-technisch gebied geen specifieke beperkingen opgelegd.

4.8.4 Samenvatting

Sterke punten	Zwakke punten
Binnen de bedrijfskolom	
- verbeterde variant Peking-eend - regionale concentratie - verweven, gesloten structuur - vers, delen	- seizoenspatroon
Op niveau van primaire sector	
- uniform uitgangsmateriaal - afzetcontracten - producentenorganisatie	- geen onafhankelijk technisch-economisch onderzoek - eigen initiatieven sterk beperkt door verwerkende industrie
Op niveau van slachterij en verwerking	
- grote, innovatieve eendenslachterijen - rendabele aanvoer - groot assortiment - uniform uitgangsmateriaal - produktinnovatie - promotie door verwerkende sector; merkenstrategie - korte lijn naar eindgebruiker: catering en andere grootverbruikers	- geen belangenorganisatie
Op niveau van detailhandel	
- afzet naar grootschalige detailhandel - afzetpositie horeca sterk - jaarrond aanbod - toenemende afzet verse produkten	

Figuur 4.3 Sterke en zwakke punten van de Engelse sector

Kansen	Bedreigingen
- consumptie Peking-eend - horeca vraagt diepvrieseend - langzame stijging consumptie van tam eendevlees	- zelfvoorzieningsgraad 130 % - consument vraagt verse eend - zeer sterke voorsprong slachterijen met betrekking tot produktinnovatie - vraag consument naar convenience producten - onderzoek in produceren en verwerken tamme eend - importprodukten van handelaren en slachterijen alleen ter completering van bestaand assortiment - geen milieutechnische beperkingen

Figuur 4.4 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

4.8.5 Conclusie

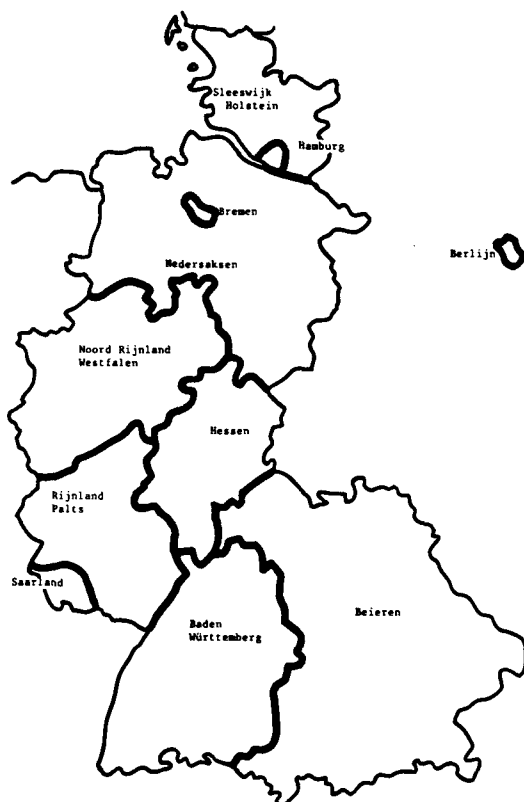
De kansen voor Nederland om diepvries Peking-eenden af te zetten op de Engelse markt zullen gering zijn. De consument vraagt in toenemende mate een vers, bewerkt produkt. Dit produkt moet voldoen aan de eisen met betrekking tot snelle bereiding en mager voedsel. De tamme eendensector in het Verenigd Koninkrijk heeft een sterk verweven structuur, die in de praktijk innovatief blijkt te zijn. De Engelse tamme eendensector zal zelfs wel eens een grote bedreiging kunnen gaan worden voor de Nederlandse producenten en verwerkers, gezien de exportstijging van het Engelse produkt.

5. De tamme eendensector in Bondsrepubliek Duitsland

5.1 Bevolking

De totale bevolking in Duitsland neemt af, zowel in de zuidelijke als in de noordelijke deelstaten. Echter in de noordelijke deelstaten neemt de bevolking relatief sterker af door een migratiestroom van noord naar zuid. Het zuiden (Baden-Württemberg en Beieren) kenmerkt zich door een relatief sterkere economische groei en ligt gunstig ten opzichte van Midden- en Zuid-Europa waar met name na de uitbreiding van de EG, nieuwe markten liggen.

Door de recente ontwikkelingen in Oost-Duitsland zijn duizenden Oostduitsers geëmigreerd naar West-Duitsland, dit heeft tot bevolkingsaanwas geleid.



Figuur 5.1 Overzichtkaart van Bondsrepubliek Duitsland

In tabel 5.1 is de bevolkingsverdeling over de regio's weer-gegeven. Daaruit blijkt dat circa één derde van de Westduitse bevolking in Zuid-Duitsland woont.

Tabel 5.1 Bevolkingsaantallen per regio, in West-Duitsland, in 1986 (x 1.000)

Regio	Aantal
Sleeswijk-Holstein	2.613
Hamburg	1.576
Niedersaksen	7.196
Bremen	657
Noordrhein-Westfalen	16.671
Hessen	5.535
Rijnland-Palts	3.612
Baden-Württemberg	9.296
Beieren	10.997
Saarland	1.044
West-Berlijn	1.870
Totaal	61.067

Bron: Statistisches Jahrbuch für die BRD, 1989.

De gezinsgrootte is gemiddeld 2,43 personen. In de steden en dus ook in de deelstaten Hamburg, Bremen en Berlijn tellen de gezinnen het minste aantal personen: in Hamburg bestaat het gezin gemiddeld uit 2,06 personen; in Bremen uit 2,17 personen en Berlijn loopt voorop met gemiddeld 1,81 persoon per gezin en meer dan tachtig procent één- en tweepersoonshuishoudingen.

5.2 Marktomvang en verbruik

5.2.1 Productie

De produktie van tam eendevlees in het jaar 1989 wordt op 25.400 ton geschat (BML, ZMP, 1988). Vanaf 1984 is een stijging in de produktie van tam eendevlees waar te nemen. In tabel 5.2 wordt een overzicht van de produktieontwikkeling vanaf 1983 weer-gegeven. Tot 1985 was het produktieniveau constant; circa 18.000 ton.

West-Duitsland heeft in 1983 in de totale EG-produktie van tam eendevlees een aandeel van acht procent, in 1988 is dit circa vijftien procent. Dit betekent dat West-Duitsland nu, na Frankrijk, de tweede EG-producent van tam eendevlees is.

Na de Tsjernobyl-ramp in 1986 is de import van Hongaarse, DDR en Poolse tamme eenden sterk gedaald. Hierdoor kon de Westduitse

Tabel 5.2 Produktieontwikkeling van tam eendevlees, in West-Duitsland, in periode 1983-1989, in tonnen

Jaar	Hoeveelheid
1983	18.000
1984	18.000
1985	20.000
1986	22.000
1987	22.100
1988	23.400
1989	25.400

Bron: Eurostat, 1987, ZMP, 1990.

produktie stijgen, mede door een groeiende vraag naar "Duits" tam eendevlees. Dit heeft geleid tot een overcapaciteit en -productie, nu de importen uit de Oostbloklanden weer op een normaal niveau zijn gekomen. EG-maatregelen ter economische ondersteuning van Polen en Hongarije en toenemende liberalisering van de handel tussen Oost en West-Europa kan een dusdanige invloed hebben op de Oosteuropese export van tam eendevlees naar de Westduitse markt dat de Westduitse produktie van tamme eenden en tam eendevlees, zich gaat stabiliseren of zelfs gaat verminderen.

5.2.2 Export

De export van levende tamme eenden uit West-Duitsland is vrijwel nihil. Zo'n 38 ton levend gewicht werd in 1988 geëxporteerd; dit zijn 14.170 tamme eenden.

Tabel 5.3 Exportontwikkeling van tam eendevlees (inclusief delen), in West-Duitsland, in de periode 1986-1989, in tonnen

Land van bestemming	1986	1987	1988	1989
Denemarken	717	450	695	1.101
Verenigd Koninkrijk	1	1	142	27
Nederland	13	88	223	299
Frankrijk	132	13	57	61
België/Luxemburg	1	1	1	0
Oostenrijk	145	39	89	301
Zwitserland	45	58	43	40
Overige EG-landen	-	-	3	27
Overige landen	1	1	71	122
Totaal	1.055	651	1.324	1.978

Bron: PPE, 1990.

De Westduitse export van tam eendevlees is min of meer afhankelijk van toevallige omstandigheden, er wordt niet speciaal voor de export geproduceerd. Uit tabel 5.3 blijkt dat in 1989 Denemarken het grootste aandeel (56 procent) heeft in de Westduitse export van tam eendevlees.

De export naar Nederland bedroeg in 1989 299 ton tam eendevlees. Bijna 41 procent (123 ton) was in hele vorm, de overige hoeveelheid betrof deelstukken.

5.2.3 Import

In West-Duitsland vindt import plaats van levende tamme eenden en eendekuijken. Uit tabel 5.4 blijkt dat het import betreft uit Nederland, Hongarije en de DDR.

Tabel 5.4 Importontwikkeling van levende tamme eenden in West-Duitsland, in periode 1986-1989, in tonnen

Land van herkomst	1986	1987	1988	1989
DDR	312	648	1.050	395 *)
Nederland	505	703	720	-
Hongarije	107	-	443	234
Frankrijk	.	.	.	.
Overige landen	-	-	-	2
Totaal	924	1.351	2.213	632

*) Januari - juli.

Bron: ZMP, PPE, 1989.

De importen van levende tamme eenden is de laatste jaren toegenomen. In 1986 is de invoer uit de DDR even gedaald vanwege de Tsjernobyl-ramp. Tot november 1989 zijn 88.000 dieren levend uit Hongarije geïmporteerd. De invoer van tam eendevlees uit Polen en Hongarije zal in 1990 toenemen, in verband met een EG-regeling die lagere invoerheffingen toestaat voor deze twee Oostbloklanden.

West-Duitsland importeert eveneens tam eendevlees (tabel 5.5). De import van tam eendevlees bedroeg in 1989 20.781 ton, 1.729 meer dan in 1988 en 5.675 meer dan in 1987. Deze stijging is grotendeels toe te schrijven aan de import van delen. In 1987 was de delenimport bijna nihil, in 1988 al bijna 2.700 (14 procent) en in 1989 2.855 ton (eveneens 14 procent). De delenimport in 1989 bestond voor 45 procent uit vers produkt. De totale import van vers produkt bedroeg in dat jaar 3.464 ton (17 procent).

In 1988 is vooral de import uit Frankrijk sterk gestegen, van 2.669 in 1987 tot 5.026 ton in 1988. Het Franse aandeel in de

Tabel 5.5 Importontwikkelingen van tam eendevlees (inclusief delen), in West-Duitsland, in periode 1986-1988, in tonnen

Land van herkomst	1986	1987	1988	1989
Polen	3.005	4.616	4.683	4.408
Nederland	2.446	3.438	3.708	4.272
Hongarije	2.005	1.882	2.599	3.354
Verenigd Koninkrijk	1.450	1.683	2.109	2.152
Frankrijk	2.177	2.669	5.026	5.395
Tsjecho-Slowakije	353	410	555	.
Denemarken	143	205	188	106
Ierland	-	-	93	121
België/Luxemburg	4	9	50	10
Overige EG-landen	-	-	-	5
Overige landen	195	193	41	958
Totaal	11.828	15.106	19.052	20.781

Bron: PPE, 1990.

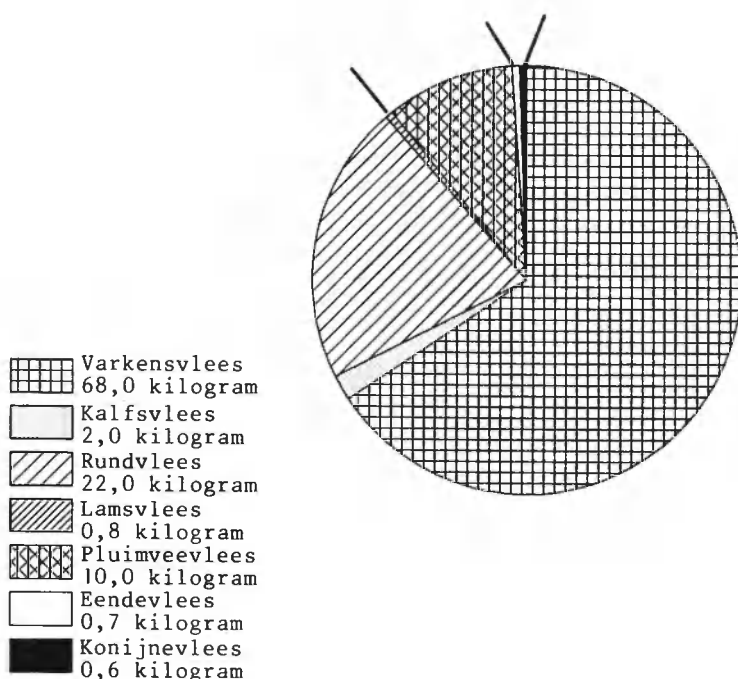
totale Westduitse import was in 1987 18 procent, in 1988 27 procent en in 1989 26 procent. De totale import uit Frankrijk bestaat in 1989 voor 37 procent uit delen. Uit literatuur blijkt dat het hier voornamelijk gaat om vlees van de Barbarie-eenden, zowel hele tamme eenden, delen en specialiteiten. Men verwacht een toename van de Franse importen omdat:

- men de Barbarie-eend meer als kwaliteitseend ziet (minder vet);
- het produktassortiment meer aansluit bij de behoefte van de consument. Verder is in 1989 de import vanuit Nederland toegenomen met 15 procent (564 ton). Deze import bestaat voor 97 procent uit hele diepvrieseenden. De importen van Poolse eendevleesprodukten worden verzorgd door de Yano-Handels-gesellschaft GmbH. Dit is een Pools/Duitse onderneming, die bijna zestig procent van de Poolse importen van tam eendevlees in West-Duitsland verzorgt.

5.2.4 Verbruik

Het gemiddeld vleesverbruik in de Bondsrepubliek bedraagt in 1988 104,1 kilogram per hoofd van de bevolking. In figuur 5.2 is de vleesconsumptie naar vleessoort weergegeven.

De consumptie van tam eendevlees per hoofd van de bevolking is in de periode 1983-1987, bijna constant gebleven, namelijk 0,5 à 0,6 kilogram. In 1988 is de consumptie met honderd gram gestegen tot 0,7 kilogram.



Figuur 5.2 Het vleesverbruik naar vleessoort per hoofd van de Duitse bevolking, in kilogram
Bron: ZMP, 1988.

Het verbruik van 0,7 kilogram tam eendevlees per hoofd van de bevolking is een bescheiden aandeel in de totale pluimveevleesconsumptie in het West-Duitsland. Deze bedroeg in 1988 11,3 kilogram.

5.2.5 Zelfvoorziening

In tabel 5.6 zijn de produktie, im- en export en het verbruik weergegeven. Daaruit blijkt dat de zelfvoorzieningsgraad van tam eendevlees in 1988 55 procent is en voor 1989 op 57 procent wordt geschat (BML, ZMP, 1988). Hierdoor wordt er veel tam eendevlees geïmporteerd.

Tabel 5.6 Produktie, im- en export en verbruik van tam eendevlees, in West-Duitsland, in 1980-1988, in duizend tonnen

Omschrijving	1980	1985	1987	1988	1989
Totale produktie	17,0	20,0	22,1	23,4	25,4
Import levende tamme eenden	0,0	1,3	1,0	2,2	0,6
Import van vlees en vleesbereidingen	16,4	15,4	15,0	19,1	20,8
Export levende tamme eenden	-	-	-	-	-
Export van vlees en vleesbereidingen	0,4	0,6	0,6	1,3	2,0
Totaal verbruik	33,0	36,1	37,5	43,4	44,8

Bron: ZMP-Bilans, Eier und Geflügel, 1988, Böttcher, 1989.

De toename (36 procent) van het totale verbruik tussen 1980 en 1988, betekent dat de markt voor tam eendevlees in West-Duitsland flink gegroeid is.

In het totale verbruik is het marktaandeel van de Duitse primaire sector 54,7 procent, het marktaandeel van de levende import 3,7 procent en het marktaandeel van de geslachte import 46,7 procent.

5.3 Primaire sector

5.3.1 Produktiestructuur

Elke twee jaar wordt in de Bondsrepubliek een landbouwtelling gehouden, waaronder een telling van eendenhouders.

In 1960 telde de Bondsrepubliek nog 224.000 tamme eendenproduktiebedrijven, in 1983 was dit aantal gedaald tot 32.000 bedrijven (Von Luttitz, 1987). De sterke daling van het aantal bedrijven is mede te verklaren door de steeds efficiëntere produktiewijze (schaalvergroting). De tamme eendenhouderij wordt beschouwd als een neventak die een aanvulling op het inkomen geeft.

Een andere verklaring voor de afname van het aantal tamme eendenproduktiebedrijven was de verminderde belangstelling om tam eendevlees en -veren voor eigen consumptie en voor eigen gebruik op het bedrijf te produceren.

De tamme eendenhouderij bestaat veelal uit familiebedrijven. Volledig gespecialiseerde bedrijven komen nauwelijks voor in West-Duitsland. Geschat wordt dat in 1989 zestig procent van het tam eendevlees wordt geproduceerd op niet-bedrijfsmatige bedrijven. Echter het aantal bedrijfsmatige bedrijven (intensievere bedrijven) groeit nog steeds in West-Duitsland.

In het totaal werd in 1988 23.400 ton tam eendevlees geproduceerd.

Zoals blijkt uit tabel 5.7 is het zwaartepunt van de tamme eendenproductie te vinden in Noord-Duitsland en dan nog voornamelijk in Niedersachsen.

Tabel 5.7 Het aantal tamme eendenproducenten en het aantal dieren per regio in West-Duitsland, in de jaren 1980, 1986 en 1988, in aantal (x 1.000)

Regio	1980		1986		1988	
	producenten	dieren	producenten	dieren	producenten	dieren
Sleeswijk-Holstein	3,7	100,0	2,5	73,4	2,2	86,9
Niedersaksen	8,2	626,5	6,1	655,9	5,3	719,5
Noordrhein-Westfalen	5,3	123,9	3,8	136,1	4,1	112,4
Baden-Württemberg	4,9	40,0	4,7	45,6	4,4	46,6
Beieren	12,3	256,0	8,9	136,7	9,5	158,9
Overige	4,0	39,6	4,7	39,2	2,6	41,1
Totaal	38,4	1.186,0	30,7	1.086,9	28,1	1.165,4

Bron: ZMP, 1989.

Bij de landbouwtelling in 1988 is echter ook in Beieren een hernieuwde interesse in de tamme eendenproductie geconstateerd. Het betreft hier voornamelijk kleine bedrijven. In Niedersachsen zitten de grotere eendenproducenten. De genoemde ontwikkelingen

Tabel 5.8 Broedeierenuitkomst naar regio, in West-Duitsland, in periode 1980-1989, in duizend stuks

Regio	1980	1985	1987	1988	1989
Niedersaksen	3.213	2.585	4.556	5.005	5.523
Noordrhein-Westfalen en Sleeswijk-Holstein	856	1.888	1.541	1.533	1.821
Beieren	213	172	131	119	152
Overige	5	.	7	.	.
Totaal	4.287	4.645	6.235	6.657	7.495

Bron: ZMP, 1989.

zijn ook terug te vinden in de statistieken over ingelegde broedeieren en slachtingen. Vanaf 1980 tot 1989 is het aantal slachtingen verdubbeld (zie paragraaf 5.4.1) In tabel 5.8 is de uitkomst van de ingelegde broedeieren naar regio weergegeven.

5.3.2 Produktiewijze

Over het algemeen worden in de Bondsrepubliek Peking-eenden gehouden voor de vleesconsumptie. Het meest gebruikte ras is de Peking-eend, vooral de Cherry-Valley-variant.

Toch beginnen de Barbarie-eenden (Flugenten) terrein te winnen, niet in de laatste plaats door de toenemende vraag van de Duitse consument naar deelstukken (Zinke, 1980 en CMA, 1989). Er zijn geen statistische gegevens bekend over het aandeel deelstukken in de totale verkoop tam eendevlees. De Duitse Barbarie-eendenproduktie wordt geschat op twintig procent van de totale produktie. De Duits/Franse onderneming Flugentenzucht und -vertrieb Grimaud/Brinkman GmbH verkoopt aan mesters binnen de Bondsrepubliek twee miljoen Barbarie-eendenkuikens per jaar. Dit komt overeen met een derde deel van de Westduitse produktie van eendagskuikens. De eierproduktie wordt verzorgd door tien bedrijven uit de omgeving met moederdieren. Zij zijn contractueel gebonden met de Frans/Duitse firma. Met de eierinleg houdt men rekening met het seizoenspatroon in de consumptie; in de winter worden meer eieren ingelegd dan in de zomermaanden (DGS, 1989).

De Barbarie-mesteenden worden binnen gehouden op een meer intensieve manier (meer dieren per vierkante meter) (Böttcher, 1989). Mede door de groeiende vraag naar delen gaat deze jaarrond produktie toenemen (Estermann, 1987).

De meeste producenten produceren in de maanden maart tot december. De bedrijfsmatige eendenhouders produceren het hele jaar rond. Deze groep eendenhouders heeft Barbarie-eenden of stapt steeds meer op dit type eend over.

5.3.3 Produktiekosten van Barbarie-eend

De genoemde kosten en uitgangspunten in deze paragraaf gelden alleen voor de Barbarie-eend. Over de kostprijs van de Duitse Peking-eend is niets bekend. De berekende kosten in tabel 5.9 zijn gemiddelden. Rekening is gehouden met regionale prijsverschillen voor voer en andere produktiemiddelen. Uitgangspunten bij deze berekening zijn geweest:

1. mestduur van negen tot elf weken;
2. voerverbruik van circa 9,1 kilogram per eend;
3. voederconversie van 2,85 per kilogram groei;
4. slachtgewicht van 3,2 kilogram.

Vooraf bij "ab-hof"-verkoop van panklare tamme eenden kan het uiteindelijke saldo een redelijk arbeidsinkomen verschaffen, ondanks de arbeidsintensieve methode van tamme eenden houden (Von Lutttitz, 1987).

Tabel 5.9 Geschatte produktiekosten voor de Barbarie-eendenproductie, in West-Duitsland, in 1987, in guldens per eend

Kengetal	Kosten
Eendekuiken	3,60
Voer (9,1 kilogram)	5,65
Huisvesting	1,24
Energie	0,34
Stro	0,28
Medicijnen, water	0,11
Totale kosten	11,22
Kosten per kilogram afgeleverde eend	3,51

Bron: DGS, Esterman, 1987.

5.3.4 Organisatiegraad

Er bestaan regionale pluimveeverenigingen, die in een landelijke overkoepelende organisatie zijn verenigd. De bedrijfsmatige tamme eendenhouderij is verenigd in het Zentralverband der Deutschen Geflügelwirtschaft (ZDG) in Bonn. De pluimveeslachterijen zijn verenigd in het Bundesverband der Geflügelschlachtereien. De eendensector heeft dus geen eigen belangenbehartigingsorganisatie.

5.3.5 Overheidsbeleid

De overheid ondersteunt de groeiende sector niet. Er bestaat geen sectorprogramma. Op *alle* gevogelte is van toepassing de Handelsklassenverordnung Geflügelfleisch. Hierin staan enige richtlijnen met betrekking tot de kwaliteit van tam eendevlees. De overheid heeft ook nog geen definities voor Freiland-, Stall- en Intensiv-haltung. Men wacht de richtlijnen af, die binnenkort door een EG-commissie worden opgesteld. Momenteel maakt men alleen onderscheid in jonge tamme eenden en tamme eenden. Verder is er geen specifiek subsidiebeleid aanwezig voor innovatie van pluimveeslachterijen, bijvoorbeeld om over te stappen naar delenverwerking. Hoeveel subsidie via de EG wordt aangevraagd, kon men niet zeggen. Over milieu-technische zaken is in West-Duitsland een discussie gaande. Hierbij is de tamme eendensector nu en waarschijnlijk ook in de komende jaren niet betrokken. In de discussie gaat het om de betrokken gebieden en niet om de sectoren. De tamme eendensector wordt niet echt gezien als belastend voor het milieu.

5.4 Verwerkende sector

5.4.1 Slachterijstructuur

De eendenproducenten hebben twee opties; óf ze slachten de tamme eenden zelf óf ze verkopen slachtrijpe tamme eenden aan pluimveeslachterijen. Deze moeten wel ingericht zijn op het slachten van watervogels (Von Luttitz, 1987). Er is één specifieke eendenslachterij in Duitsland, maar zoals uit de literatuur blijkt zijn het meestal pluimveeslachterijen, die ook tamme eenden slachten. Er zijn zes gecombineerde pluimvee/eendenslachterijen, die veelal regionaal aangeleverd krijgen en regionaal afzetten. In tabel 5.10 is de ontwikkeling weergegeven van de gecontroleerde slachtingen.

In 1988 werd bijna zestig procent van de eenden gecontroleerd geslacht.

*Tabel 5.10 Gecontroleerde slachtingen per regio in West-Duitsland, in periode 1980-1989, in tonnen *)*

Regio	1980	1985	1987	1988	1989
Nedersaksen en Sleeswijk-Holstein	5.072	6.151	9.166	9.653	9.951
Noordrijn-Westfalen	103	66	95	75	.
Beieren en Baden-Württemberg	1.817	4.211	3.848	4.973	5.678
Overige	.	.	.	.	.
Totaal	6.992	10.428	13.109	14.705	16.013

*) Vanaf 1987 inclusief levend geïmporteerde dieren.

Bron: ZMP; 1989.

Tabel 5.11 Gecontroleerde slachtingen per kwartaal in West-Duitsland, in periode 1980-1989, in tonnen

Periode	1980	1985	1987	1988	1989
Januari - Maart	936	1.536	2.233	2.561	3.129
April - Juni	1.887	2.120	3.215	3.626	4.213
Juli - September	2.131	3.304	3.833	4.386	4.405
Oktober - December	2.047	3.471	3.833	4.133	4.266
Totaal	7.001	10.431	13.114	14.706	16.013

Bron: ZMP, 1989.

Enkele kleinere slachterijen slachten alleen tamme eenden in de piekperiode (september tot januari). De gemiddelde slachtcapaciteit van de zes grote slachterijen is meer dan toereikend om de Duitse tamme eendenproduktie te kunnen verwerken. In tabel 5.11 zijn de tonnen gecontroleerde slachtingen per kwartaal weergegeven.

Lag de slachtpiek in 1980, 1985 en 1987 nog in de laatste twee kwartalen, in 1988 en 1989 zijn de slachtingen gelijkmatiger verdeeld over de vier kwartalen.

5.4.2 Aanvoerpatroon

Bedrijfsmatige tamme eendenhouderijen die gevestigd zijn in de buurt van een pluimvee- annex eendenslachterij leveren op contractbasis aan de slachterij. De slachterij ziet zich zo verzekerd van een constante aanvoer van slachtrijpe tamme eenden. Echter door de concurrentie uit het buitenland is het voor de slachterijen moeilijk om een constante afzet voor het tamme eendevlees te vinden.

Over het algemeen kopen de slachterijen tamme eenden van 2,5 kilogram levend gewicht.

In 1972 heeft het Ministerie van Landbouw richtlijnen opgesteld voor producenten en slachterijen. Alle producenten die leveren aan de slachterijen hebben met hun afnemer een langlopend contract waarin de kwaliteitscriteria en hoeveelheden vermeld kunnen staan. Per slachterij kunnen de voorwaarden zeer verschillend zijn. De kwaliteitscriteria van de slachterijen kunnen bestaan uit vergaande afspraken, bijvoorbeeld over kuikenras, voer en medicijngebruik. Alle dieren die onder de gecontroleerde slachtingen gaan vallen *moeten levend* gekeurd worden op het productiebedrijf zelf.

5.4.3 Produktenpakket

Tamme eenden, die af boerderij verkocht worden zijn meestal panklaar. Het gaat hier altijd om het verse produkt.

Men neemt de trend waar dat slachterijen aan hun producenten adviseren zwaarder af te mesten (circa 2,5 tot drie kilogram slachtrijp gewicht) voor delenproduktie. Verder streeft men ernaar om één dag in de week tamme eenden te slachten voor de verse produktie en afzet. In tabel 5.12 is de ontwikkeling van verse produkten en deelstukken weergegeven. De tabel bevat alleen gegevens over de gecontroleerde slachtingen. De verse produktie "ab hof" en slachtingen door restaurants en slagers zijn hierin niet opgenomen.

Samen met de geïmporteerde hoeveelheid vers tamme eendevlees van 3.166 ton in 1988 wordt 4.954 ton vers tamme eendevlees op de Duitse markt afgezet. Van de totale hoeveelheid tamme eendevlees die geconsumeerd wordt (zie tabel 5.5) is dit ruim tien procent.

In het produktenpakket, dat door de slachterijen wordt aangeboden, is in de afgelopen jaren een verandering gekomen. De

Tabel 5.12 Produktie van verse, hele tamme eenden en verse eendeelstukken bij de gecontroleerde slachterijen in West-Duitsland, in periode 1980-1989, in tonnen

Produkt	1980	1985	1987	1988	1989
Vers produkten (heel + delen)	1.867	1.266	1.716	1.788	1.343 *)
Deelstukken (vers/diepvries)	.	19	201	324	205 *)

*) Alleen tweede helft 1989.

Bron: ZMP, PPE, 1990.

aangeboden hoeveelheid vers tam eendevlees en deelstukken is nog erg klein, maar het kan een opstap zijn om het gebruik van tam eendevlees over het gehele jaar te verhogen.

Volgens de deskundigen willen de slachterijen in de nabije toekomst meer Barbarie-eenden om de volgende redenen:

- gewicht: meer geschikt voor de delenproduktie;
- vleeskwiteit: mager vlees voldoet meer aan de wensen van de consument.

5.5 Distributie

5.5.1 Distributiestructuur

In West-Duitsland worden tamme eenden, door middel van huisverkoop, rechtstreeks aan de consument afgezet. Verder kan de producent aan grootverbruik (restaurants en instellingen) leveren (Von Lutttitz, 1987). Veel eendenhouders hebben alle activiteiten in handen: slachten, uitsnijden, verwerken, portioneren en afzetten. Alle handelingen, die aan het panklaar maken van een eend vastzitten, moeten in gescheiden, hygiënische ruimten plaatsvinden.

In West-Duitsland speelt de grootschalige detailhandel een grote rol in de distributie. Poeliers komen in de Bondsrepubliek weinig voor. Goed gesorteerde detaillisten verkopen de Barbarie-eend naast de Peking-eend. Duitse, Nederlandse en Poolse Peking-eenden worden veelal verkocht in het prijssegment. De produktie van vers vlees en deelstukken van de Barbarie-eend gaat via de horeca. Van andere pluimvee vleessoorten is bekend dat zo'n 40 à 45 procent via de detailhandel wordt afgezet; het overige gedeelte gaat via de horeca.

5.5.2 Promotie en presentatie

In de kuiken- en kalkoenensector betaalt de slachterij mee aan promotionele activiteiten, in de tamme eendensector zijn de slachterijen nog niet zover dat men hiervan de voordelen inziet.

5.6 Profiel van de consument

Het hoofdbestanddeel van de maaltijd wordt gevormd door vlees, vleeswaren, vis of kip. Voor- en nagerecht spelen een ondergeschikte rol of komen zelfs niet voor. Er zijn een groot aantal streekgerechten en er is een grote variatie in het vleesaanbod en hiervan afgeleide produkten.

De huishoudens in de Bondsrepubliek worden steeds kleiner, het aantal één en twee persoonshuishoudens neemt toe. Dit resulteert in de behoefte aan kleinere porties. Verder is er behoefte aan produkten met een korte bereidingstijd. Ondanks de toegenomen vrije tijd bereidt de huisvrouw de maaltijden in een steeds kortere tijd. Verder spelen de trends naar vers (jaren zeventig) en gezond (jaren zeventig en tachtig) een rol.

Uit de regionale verdeling van het CMA blijkt dat in Beieren gemiddeld meer tam eendevlees wordt geconsumeerd dan in Noord-Duitsland. In het zuidwesten (Baden-Württemberg) ligt de consumptie onder het Duitse gemiddelde.

De Duitse consument heeft een sterke voorkeur voor een Duits produkt.

Van alle Duitse consumenten eet 54 procent wel eens tam eendevlees. Zo'n 38 procent van deze groep brengt met kerst eend op tafel; Kerstmis is voor hen het moment om eend te eten. In het tweede geval komt eend op tafel bij de meer persoonlijke feestelijkheden, zoals verjaardagen, trouwerijen en jubilea. Bij de groep gebruikers komt dit in 35 procent van de gevallen voor. Verder eet 25 procent van deze groep met Nieuwjaar, Pasen en op zondag eend (CMA, 1989).

Over het algemeen is de consumptie van eend minder seizoensgebonden dan bijvoorbeeld gans. Eend heeft meer aanwendingsmogelijkheden en -momenten. Dit komt onder andere tot uiting in het feit dat eend ook vaak op zondag op tafel wordt gezet. Ongeveer tien procent van de Duitse bevolking eet meerdere malen per maand tam eendevlees en wordt beschouwd als "intensieve" gebruikers.

Tot nu toe wordt meestal hele eend klaargemaakt. Uit consumentenonderzoek van het CMA in 1989 blijkt dat de consument in toenemende mate vraagt naar deelstukken en meer dan zestig procent van de tam eendevleesconsumenten is bereid om het gehele jaar door deelstukken te kopen.

5.7 Prijs

5.7.1 Prijs binnenlandsprodukt

De prijs die de eendenmester ontvangt voor een slachtrijpe Peking-eend is niet bekend. In principe kan elke slachterij zijn eigen prijsafspraken maken. Over het algemeen ervaart men de huidige prijs voor tam eendevlees als zeer laag. Tot op heden zijn de slachterijen er niet in geslaagd om produktiebeperkende maatregelen te nemen.

Op slachterijniveau is een stijging van de prijs merkbaar tegen het einde van het jaar, dit komt overeen met de consumptiepiek van tam eendevlees (tabel 5.13).

Tabel 5.13 Kwartaalverloop van de groothandelsprijs per kilogram van bevroren, panklare Peking-eenden in West-Duitsland, in 1988

Kwartaal	Prijs
Januari - Maart	4,68
April - Juni	4,39
Juli - September	4,77
Oktober - December	4,83
Jaargemiddelde	4,76

Bron: ZMP, 1988.

In tabel 5.14 is een meerjarig overzicht gegeven van de gemiddelde jaarprijzen op slachterijniveau.

Tabel 5.14 Overzicht van de prijzen per kilogram af slachterij van bevroren, panklare Peking-eenden, in West-Duitsland, in periode 1983-1988, in guldens

Jaar	Prijs
1983	5,06
1984	5,15
1985	5,13
1986	5,08
1987	4,90
1988	4,75

Bron: ZMP, 1988.

Tussen de slachterijen en producenten vinden jaarlijks afspraken plaats over produktieomvang en prijsniveau.

De verbruikersprijzen zijn in tabel 5.15 weergegeven.

Voor één kilogram verse Peking-eend wordt in Noord-Duitsland in 1988 een prijs van 10,70 tot 11,15 gulden betaald. In het Zuiden ligt de prijs hoger en wordt voor één kilogram tussen 11,26 en 15,54 gulden betaald. Het jaargemiddelde ligt hier rond de 12,95 gulden per kilogram.

**Tabel 5.15 Verbruikersprijzen per kilogram voor bevroren, pan-
klaar eendevlees, in West-Duitsland, in periode 1981-
1988, in guldens**

Jaar	Prijs
1981	7,33
1982	7,42
1983	7,55
1984	7,52
1985	7,50
1986	7,46
1987	7,23
1988	6,96 *)

*) Oktober - december.

Bron: ZMP, 1988.

Voor één kilogram verse Barbarie-eend moet de consument in het Noorden in 1988 tussen 14,07 en 14,52 gulden en in het Zuiden tussen 15,54 en 19,14 gulden betalen. Het jaargemiddelde ligt hier rond de 16,66 gulden per kilogram (CMA-spezial, 1989).

5.7.2 Prijs importprodukt

Met name de prijzen van bevroren tam eendevlees uit de Oost-bloklanden worden door de handel beschouwd als zijnde "prijzen op papier". Over het algemeen verkopen de Hongaren en Polen tam eendevlees om buitenlandse deviezen binnen te halen.

5.7.3 Prijsvorming

De huidige overproduktie zet de Duitse prijzen onder druk. De prijs die betaald wordt voor het "Duitse produkt" is afhankelijk van de importen uit het Oostblok.

Prijsnoterings van tam eendevlees in West-Duitsland zijn te vinden op de Fleischgrossmarkt Hamburg en de Rheinische Warenbörse in Keulen.

5.8 Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen

5.8.1 Algemeen

Het aantal inwoners in de Bondsrepubliek bedraagt ruim 61 miljoen. De concentratie in het Zuiden neemt toe. Verder neemt het aantal één- en twee persoonshuishoudens toe in de stedelijke gebieden.

De consumptie van tam eendevlees per hoofd van de bevolking is 600 à 700 gram, deze neemt toe. Ook in West-Duitsland vertoont

de consumptie van tam eendevlees een seizoenspatroon. West-Duitsland is het belangrijkste exportland voor Nederlands tam eendevlees.

5.8.2 Sterke en zwakke punten van de Duitse sector

5.8.2.1 Op sectorniveau

De jaarrondproductie van tam eendevlees komt in Duitsland steeds meer in de belangstelling te staan. Dit betekent dat naast "Cherry Valley"-materiaal ook de Barbarie-eend meer in productie wordt genomen. De oriëntatie van pluimveeslachterijen op versproductie en deelstukken is in gang gezet. Coördinatie binnen de sector vindt plaats door een overkoepelende organisaties voor producenten en slachterijen en door contracten tussen producenten en slachterijen.

Zwakke punten binnen de sector zijn het grote aandeel van de traditionele bedrijven, weinig gemeenschappelijke promotionele activiteiten voor tam eendevlees en het niet plaats vinden van specifiek technisch onderzoek voor de eendenhouderij. Verder kent de productie als de consumptie een seizoenspatroon.

5.8.2.2 Op niveau van primaire sector

De interesse en het daadwerkelijk in productie nemen van nieuwe eendenrassen en -hybriden is in Duitsland een sterk punt. Dit uitgangsmateriaal bevordert de jaarrondproductie op de eendenhouderijen. De afzet van slachteenden is veelal contractueel geregeld.

Een zwak punt is dat de niet-bedrijfsmatige bedrijven een aandeel hebben in de totale productie van circa zestig procent.

5.8.2.3 Op niveau van slachterij en verwerking

Sterke punten zijn dat de grote slachterijen in toenemende mate tamme eenden slachten het hele jaar rond en dat de aanvoer altijd met langlopende contracten wordt geregeld. In deze contracten kunnen vergaande kwaliteits- en prijsafspraken voorkomen. Verder is een sterk punt dat het produktenpakket aan het veranderen is. Verse produkten en deelstukken zijn in opmars in het assortiment.

Een zwak punt is dat de slachterijen nog veel tamme eenden verwerken tot diepvriesprodukt.

5.8.3 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

Kansen op de Westduitse markt liggen in het feit dat in West-Duitsland tam eendevlees in zijn algemeenheid geaccepteerd is. Vele consumenten zijn bereid tam eendevlees het hele jaar door te kopen. De zelfvoorzieningsgraad is laag.

Een bedreiging vormt het feit dat de consument in de Bondsrepubliek in toenemende mate verse, opgedeelde produkten vraagt. Het "Duitse" merk wordt door de consument geprefereerd, dit beperkt de afzet van Nederlands tam eendevlees. Verder is momenteel nog steeds een seizoenspatroon in de consumptie waar te nemen. Een andere bedreiging komt voort uit het feit dat de Duitse eenden/pluimveeslachterijen zich steeds meer gaan toeleggen op het verse produkt en delenproduktie. Duitsland importeert tam eendevlees uit Oost-Europa. Lagere invoerheffingen kunnen effect hebben op de hoeveelheid die in de komende jaren door West-Duitsland uit deze landen wordt geïmporteerd. Maar ook de prijs waartegen het Oosteuropese tamme eendevlees op de Westduitse markt wordt aangeboden speelt een rol. Naast de Oosteuropese importen speelt de Franse import van vers Barbarie-eendevlees een rol. De totale import uit Frankrijk is sterk toegenomen de laatste jaren.

Milieu-technisch wordt de tamme eendenhouderij geen specifieke beperkingen opgelegd.

5.8.4 Samenvatting

Sterke punten	Zwakke punten

Op sectorniveau	

- belangstelling voor nieuw uitgangsmateriaal	- groot aandeel traditionele be- drijven
- oriëntatie op vers- en delenproduktie	- gezamenlijke promotionele activi- teiten
- overkoepelende organisatie aanwezig	- geen specifiek technisch onderzoek - seizoenspatroon aanwezig

Op niveau van primaire sector	

- oriëntatie op jaarrondpro- duktie	- veel traditionele bedrijven
- afzet slachteenden con- tractueel geregeld	

Op niveau van slachterij en verwerking	

- grote slachterijen slachten jaarrond	- veel diepvriesprodukten
- kwaliteitsafspraken	
- langlopende contracten met producenten	
- oriënteren zich op vers- en delenproduktie	

Figuur 5.3 Sterke en zwakke punten van de Duitse sector

Kansen	Bedreigingen
- lage zelfvoorzieningsgraad	- toename vraag (versprodukt) en delen
- eendevlees door consument geaccepteerd	- seizoenspatroon consumptie
- consument bereid eendevlees jaarrond te kopen	- toename importprodukten uit Oosteuropese landen en Frankrijk
- grootschalige detailhandel voert diepvrieseend in haar assortiment	- milieu-technisch geen beperkingen voor de tamme eendenhouderij

Figuur 5.4 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

5.8.5 Conclusie

West-Duitsland is momenteel een grote afzetmarkt voor Nederland. Gezien de lage zelfvoorzieningsgraad en de langzame wijziging van het consumptiepatroon zal dit nog enige tijd zo blijven, ondanks de groeiende export naar de Bondsrepubliek door andere landen als het Verenigd Koninkrijk en de Oostbloklanden. Ook deze landen leveren, evenals Nederland, diepvriesprodukten voor het Duitse prijssegment.

Echter er zijn tekenen die erop wijzen dat de Duitse consument toch steeds meer een ander eendenprodukt wenst dan het tot nu toe aangeboden (diepvries)assortiment. Waarbij nadrukkelijk de Franse Barbarie-eend in zicht komt.

Door toename van de Duitse tamme eendenproductie, door toename van de concurrentie van andere landen (Oostblok, Frankrijk) en door veranderende Duitse consumentenvraag (delen, vers) zal, op middellange termijn, de Nederlandse export naar de Duitse markt onder druk komen te staan. Echter van wegvallen van deze markt is voorlopig nog geen sprake.

6. De tamme eendensector in het Oostblok

6.1 Tsjecho-Slowakije

6.1.1 Marktomvang en produktie

6.1.1.1 Produktie

In 1988 werd 11.715 ton mesteenden in Tsjecho-Slowakije geproduceerd. In de deelrepubliek CSR (Czech Socialist Republic) werd 10.000 ton mesteenden geproduceerd en in SSR (Slovak Socialist Republic) 1.715 ton. Op basis van verkopen van eendekuijken aan kleine eendenhouders mag echter geconcludeerd worden dat in de SSR evenveel mesteenden worden geproduceerd als in de CSR. De eigen consumptie is in deze deelrepubliek dus veel hoger. Gegevens over de consumptie uit huisslachtingen worden niet in de officiële statistieken genoteerd.

6.1.1.2 Export

In 1988 werd 1.178 ton tam eendevlees geëxporteerd naar landen buiten het Oostblok. Daarnaast werden in 1988 meer dan 180.000 levende tamme slachteenden en 200.000 broedeieren naar Oostenrijk geëxporteerd. Het staatsvisbedrijf České Budějovice (zie paragraaf 6.2.1) kan voor de export 100 tot 500 duizend tamme eenden produceren.

6.1.1.3 Overheid en voorlichting

In Tsjecho-Slowakije zijn drie Ministeries van Landbouw en Voedselvoorziening; één landelijk overkoepelend ministerie, één in de CSR en één in de SSR.

De landelijke overheid verstrekt de staatsvisbedrijven subsidie voor het ontwikkelen van de tamme eendenfokkerij en -houderij. Het staatsvisbedrijf České Budějovice ontvangt hiervoor jaarlijks 508.750 gulden van het Ministerie van de CSR. In de SSR ontvangen de broederijen voor elk geproduceerd eendagskuijken 23 cent. Verder wordt er in deze deelrepubliek 23 cent betaald voor elke kilogram tam eendevlees van eerste kwaliteit. Deze bedragen komen uit een fonds dat in beheer is van het Ministerie van Landbouw en Voedselvoorziening van de SSR.

De staatsvisbedrijven coördineren de tamme eendenfokkerij in de CSR. Zij hebben de fokkerij en vermeerdering van watervogels in zijn algemeenheid in beheer. Over het vermeerderen en mesten van tamme eenden geven zij voorlichting aan de aangesloten bedrijven c.q. afnemers. Verder zijn in de CSR regionale voorlichtingcentra, die de produktie van watervogels voor de slacht bege-

leiden. De voorlichting van de staatsbedrijven en de genoemde centra werken naast elkaar.

6.1.2 Primaire sector

6.1.2.1 Produktiestructuur

De tamme eendenhouderij komt in heel Tsjecho-Slowakije voor. In de deelrepubliek CSR zijn vijf broederijen en vijftien vermeerderingsbedrijven. Slechts zes bedrijven zijn specifieke eendenmesterijen. In de deelrepubliek SSR zijn tien organisaties die grootmoederdieren in produktie hebben en broederijfaciliteiten bezitten. Acht organisaties zijn gespecialiseerd in het afmesten van tamme eenden.

Staatsvisbedrijven in Tsjecho-Slowakije zijn in het bezit van tamme eendenbedrijven. De produktie van tamme eenden op deze bedrijven wordt rechtstreeks begeleid door het Ministerie van Landbouw en Voedselvoorziening. Staatsvisbedrijf in de CSR is České Budějovice en in de SSR is dit Stupava. Deze twee ondernemingen hebben zowel vermeerderings- als mestactiviteiten. Zij coördineren ook de tamme eendenfokkerij in Tsjecho-Slowakije.

Andere ondernemingen binnen Tsjecho-Slowakije, die werkzaam zijn in de tamme eendenfokkerij, doen dit meestal in coöperatief verband.

6.1.2.2 Produktiewijze

In tabel 6.1 zijn kengetallen beschreven van de tamme eendenhouderij in Tsjecho-Slowakije.

Het gemiddeld aantal eendagskuikens per moederdier lijkt laag. De gemiddelde broeduitkomst is, zeker in vergelijking met het aantal eendagskuikens, goed te noemen. Aangezien er geen in-

Tabel 6.1 Kengetallen van de tamme eendenhouderij naar deelrepubliek in Tsjecho-Slowakije, in 1988

Omschrijving	CSR	SSR
Ras, hybride	-kruisingen	-Peking-eend -kruisingen
Aantal moederdieren	57.500	22.565
Gemiddeld aantal eendagskuikens per moederdier	78,9	48,6
Gemiddelde broeduitkomst %	79,3	69,4
Sterftepercentage mesteenden %	5,5	5,8
Voederconversie kg	3,18	3,30
Slachtgewicht kg	2,87	2,60

Bron: Ministerie van Landbouw en Voedselvoorziening, 1989.

formatie is of de tamme eenden binnen of buiten worden gehouden, is het sterftepercentage moeilijk te vergelijken met de Nederlandse situatie. In Nederland gaat men uit van een sterftepercentage rond de drie à vier procent. De voederconversie gerelateerd aan het slachtgewicht is ongunstiger dan in Nederland. In Nederland is deze 2,8 à 2,9 bij een slachtgewicht van 2,5 kilogram.

6.1.3 Slachterijen

Tamme eenden worden geslacht in slachtruimtes van kippenbedrijven en -slachterijen. Of er speciale voorzieningen zijn voor het slachten van watervogels is niet bekend. Vanaf de slachterij worden de karkassen panklaar aan de detailhandel geleverd of geëxporteerd.

6.1.4 Prijs

In de winter zijn de prijzen voor tam eendevlees hoger dan in de zomer (tabel 6.2).

In tabel 6.3 zijn de prijzen weergegeven op detailhandelsniveau.

Tabel 6.2 *Prijzen per kilogram voor tam eendevlees, naar kwaliteit, uitbetaald aan de eendenhouder, in 1988, in Kòs (en guldens) *)*

Periode	Eerste kwaliteit	Tweede kwaliteit	Overige kwaliteit
Winterprijs (1-10 tot 30-4)	22,50 (1,04)	18,50 (0,86)	6,40 (0,30)
Zomerprijs (1-5 tot 30-9)	19,50 (0,90)	15,50 (0,72)	6,40 (0,30)

*) Valutakoers 1989.

Bron: Ministerie van Landbouw en Voedselvoorziening, 1988.

Tabel 6.3 *Verbruikersprijzen per kilogram in Tsjecho-Slowakije, in 1988, in Kòs (en guldens) *)*

Kwaliteit	Met ingewanden	Zonder ingewanden
Eerste kwaliteit	31 (1,43)	32 (1,48)
Tweede kwaliteit	26 (1,20)	27 (1,25)
Derde kwaliteit	16 (0,74)	16 (0,740)

*) Valutakoers 1989.

Bron: Ministerie van Landbouw en Voedselvoorziening, 1988.

Het is niet bekend of de consumptie in Tsjecho-Slowakije seizoensgebonden is. De genoemde prijsverschillen wijzen hier wel op.

6.1.5 Sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen

6.1.5.1 Sterke en zwakke punten van de Tsjechoslowaakse sector

Het belangrijkste sterke punt is de lage prijs waartegen het produkt wordt aangeboden. De produktie vindt meestal plaats op bedrijven, die uit de tamme eendenhouderij een neveninkomen halen. Daarmee is de produktie van slachteenden minder prijsgevoelig. Daarnaast zijn er zeer grote staatsbedrijven, die tamme eenden houden.

Een ander sterk punt is ook de ondersteuning en aandacht van de overheid voor de produktie van tamme eenden. Beide landbouwministeries van de twee deelrepublieken bieden financiële steun aan de tamme eendenhouderij. Daarnaast is een netwerk van voorlichting opgezet dat nauw samenwerkt met de staatsbedrijven.

Over de kwaliteit van de Tsjechoslowaakse slachteend ten opzichte van het Nederlandse produkt is weinig bekend. Evenmin is bekend of de Tsjechoslowaakse bedrijven produkten leveren conform de wensen van de importeurs. Het uiteindelijke slachtgewicht is hoger dan dat in Nederland. Dit betekent een zwaarder eindprodukt dat waarschijnlijk meer geschikt is voor de delenproduktie.

6.1.5.2 Bedreigingen voor de Nederlandse sector

De grootste bedreiging vormt de prijs waarmee het produkt op de markt komt. Dit zijn prijzen die door de Tsjechoslowaakse staat worden vastgesteld, maar die in de onderhandelingsfase met een importeur gewijzigd kunnen worden. Deze flexibiliteit, die geldt voor alle export van tamme eendevleesprodukten uit Oost-Europa heeft consequenties voor de totale tamme eendenmarktprijs in West-Europa.

De bedreigingen worden groter naarmate de Tsjechoslowaakse verwerkende industrie meer marktgericht gaat produceren. Het is echter in het geheel niet bekend in hoeverre een kwaliteitsprodukt geproduceerd wordt en in hoeverre men de delenproduktie ter hand heeft genomen.

Het is onduidelijk hoe de Oosteuropese export zich zal ontwikkelen. De toenemende liberalisering en de behoefte aan buitenlandse valuta om Westerse technologieën te kopen, kan ertoe leiden dat een exporttoename meer in de lijn der verwachtingen ligt. Maar ook de binnenlandse bevolking zal meer eisen gaan stellen aan het aangeboden voedselpakket, waarschijnlijk zal de winkelbevoorrading in Tsjecho-Slowakije de komende tijd sterk verbeterd gaan worden. Verder is een reële mogelijkheid dat de overheid zich gaat richten op het ontwikkelen van een markteconomie. Dit zal betekenen dat onder andere eendenprodukten tegen reëlere

prijzen worden aangeboden in het buitenland. Deze situatie zal invloed hebben op de concurrentiepositie van Tsjecho-Slowakije.

6.1.5.3 Samenvatting

Sterke punten	Zwakke punten

- lage prijs	- weinig klantgericht
- grote overheidsondersteuning	produceren
- zwaarder slachtgewicht	
geeft mogelijkheid tot	
delenproductie	

Figuur 6.1 Sterke en zwakke punten van de Tsjechoslowaakse sector

Bedreigingen	

- lage prijs	
- valutahandel	
- overheidsondersteuning	

Figuur 6.2 Kansen en bedreigingen voor de Nederlandse sector

6.2 Hongarije

6.2.1 Productie en export

In 1988 is de totale productie van eendevlees met 25 procent gegroeid ten opzichte van 1987. De verwachting is dat de productie zich in 1989 zal handhaven op het niveau van 1988 (USDA, 1989). De dynamische groei van watervogels voor de vleesproductie van de afgelopen jaren zal beginnen af te vlakken.

De export van eendevlees heel en in delen wordt geschat op 5.000 ton per jaar. De export van vlees, heel en delen, van watervogels (eenden, ganzen, enz.) nam in 1988 toe ten koste van de export van kuikenvlees. 35 procent van de totale vleesexport van Hongarije bestaat uit pluimveevlees.

Hungavis is het Hongaarse handelshuis voor de export van pluimveevlees. Deze onderneming opereert in de EG-landen, Oostenrijk en Zwitserland. Vanaf 1989 zal niet alleen Hungavis het pluimveevlees exporteren, maar ook andere bedrijven mogen gaan exporteren, met uitzondering van de reeds eerder genoemde landen. Men verwacht dat Saoedi-Arabië perspectieven gaat bieden voor de nieuwe Hongaarse exportondernemingen (USDA, 1989).

6.2.2 Primaire sector

6.2.2.1 Produktiestuctuur en -wijze

De jaarlijkse tamme eendevleesproduktie bedraagt in Hongarije 22 tot 24 duizend ton. Deze produktiehoeveelheid is zeven à acht procent van de totale pluimveevleesproduktie in dit land. Driekwart van de produktie van tam eendevlees wordt geëxporteerd, waaronder naar de Sovjet-Unie en West-Duitsland.

In Hongarije worden acht tot negen verschillende tamme eendrassen vermeerderd. Het middelpunt van de vermeerdering bestaat uit twee grote centra, namelijk het Visonderzoekinstituut in Szarvas en de coöperatieve tamme eendenhouderij in Palotás. Het instituut vermeerdert tamme eenden en doet ook onderzoek naar de Szarvas Peking-eend en de Körösmenu-hybride.

Het Palotás staatsbedrijf (3.736 ha) is gevestigd ten noorden van Szolnok. Naast plantaardige produktie vindt hier ook dierlijke produktie plaats, in de vorm van een tamme eendenhouderij.

De eerste aanzet tot de tamme eendenproduktie was tussen 1962 en 1965. Er kwam toen:

- een fokstal met een capaciteit van 4.500 eenden;
- een opfokeenhed met een oppervlakte van 2.000 vierkante meter;
- een afmesteenheid met een oppervlakte van 3.000 vierkante meter;
- broederij met tien incubators, met een capaciteit van 70.000 eieren.

Dit alles werd tevens voorzien van aanvullende voorzieningen zoals water, wegen en opslagruimtes.

De twee belangrijkste voorwaarden voor de tamme eendenproduktie waren toen aanwezig, namelijk de watervoorziening met behulp van het Millar-irrigatie kanaal en een uitgebalanceerd voerprogramma gebaseerd op het eindresultaat. De produktiecijfers verbeterden elk jaar, echter deze waren nog niet te vergelijken met de produktiecijfers in West-Europa. De gemiddelden in de zestiger jaren waren:

- een eierproduktie van 96 eieren per moederdier;
- een broedpercentage van 65 procent;
- een slachtgewicht van 2,2 kilogram na 56 dagen.

Na 1965 werd de Peking-eendenstapel in zijn totaliteit verbeterd met behulp van fokmateriaal uit Oostenrijk en Denemarken. Deze nieuwe varianten werden ook geaccepteerd door de kleinere, meer traditionele tamme eendenproducenten. Vier coöperaties die mesteenden produceerden associeerden met het Palotás staatsbedrijf. Het staatsbedrijf voorzag deze partnercoöperaties van eendagskuikens en/of fokmateriaal en voorlichting.

Tussen 1970 en 1975 werd een nieuwe weg ingeslagen, men begon hybriden te importeren uit het Verenigd Koninkrijk. Dit zijn grootouderdieren van het "Cherry Valley"-concern. Deze hybriden

verbeterden vanaf het begin de technische en economische resultaten. De toenemende vraag naar eendagskuikens heeft geleid tot een uitbreiding van de broedcapaciteit.

In 1976 waren er 24.000 fokeenden op het bedrijf aanwezig en werden in samenwerking met negen partners 1,8 miljoen eendagskuikens geproduceerd. De technische resultaten werden steeds beter:

- eierproductie van 160 eieren per moederdier;
- slachtgewicht van 2,7 kilogram in 50 dagen;
- uitvalpercentage van vijf procent gedurende gehele mestperiode (gebaseerd op de resultaten van 1,8 miljoen mesteenden).

De huidige tamme eendenhouderij in Hongarije gebeurt veelal in samenwerking met de kleine familiebedrijven, die gezamenlijk zo'n twee miljoen dieren opfokken. Nieuwe initiatieven worden in Hongarije gestimuleerd. In het afgelopen decennia is de tamme eendenhouderij uitgebreid tot een vermeerderingsbedrijf van 30.000 eenden en werden drie miljoen eendagskuikens afgezet naar de mestbedrijven.

Negentig procent van alle geproduceerde mesteenden wordt verwerkt door vier pluimveeverwerkingsbedrijven. Zoals al eerder vermeld wordt circa driekwart van de hoeveelheid geëxporteerd.

De snelheid waarmee de ontwikkelingen in Hongarije plaatsvinden heeft geresulteerd in de oprichting van een Pluimveeproduktie- en Verkooponderneming van het Baranya-district, die de Mulardhybride-eend produceert. Deze hybride wordt in grote hoeveelheden rechtstreeks geïmporteerd uit Frankrijk. De hybride is uitstekend geschikt voor de vette leverproductie. De vleeskwali-teit heeft overeenkomsten met de Barbarie-eend. De verwachting is dat in 1989 het aantal Mulard-eenden in Hongarije zal toenemen (USDA, 1989). Hetzelfde verwacht men ook van de Barbarie-eendenproductie. Daarnaast staat de Super M-hybride van het "Cherry Valley"-concern in de belangstelling door zijn "droger" vlees. Dit produkt voldoet meer aan de wensen van de markt, die een minder vet produkt wenst. Deze hybride wordt momenteel getest bij de coöperatieve eendenhouderij in Paloás.

6.3 Conclusie

Liberalisering van de handel in Tsjecho-Slowakije en Hongarije en het eventueel ontwikkelen van een markteconomie zullen consequenties hebben voor de concurrentiekracht van beide landen. De tamme eendevleesprodukten zullen tegen reëlere exportprijzen worden aangeboden. De vraag naar harde valuta en de consumptieontwikkeling in eigen land hebben ook invloed op de mate van export van Tsjecho-Slowakije en Hongarije. De EG heeft beide landen opgenomen in de rij van APS-landen om vervolgens gunstige invoertarieven te kunnen creëren voor tamme eendevleesprodukten, weliswaar gekoppeld aan contingenten.

Enkele in het oog springende sterke en zwakke punten van het land Tsjecho-Slowakije zijn wel aangegeven. Echter de informatie over de produktie en export van tam eendevlees uit dit land en Hongarije is te beperkt om enige nuancering aan te brengen. Het is daarom niet mogelijk diepgaande conclusies te trekken.

7. Conclusies en aanbevelingen

7.1 Inleiding

Omdat de tamme eendensector in Nederland en in de onderzochte landen slechts een sector is van geringe omvang, is in deze situatie ook de beschikbare informatie over deze sector in alle landen beperkt. Dit heeft geresulteerd in het feit dat in dit rapport enkele onderdelen van de tamme eendensector in de diverse onderzochte landen minder volledig zijn beschreven.

De afzetperspectieven van Nederlands tamme eendenvlees worden bepaald door enerzijds de kansen en de mate waarin de Nederlandse sector deze weet te benutten en anderzijds de bedreigingen en de mate waarin de Nederlandse sector deze weet te weren. De sterke en zwakke punten bepalen dus hoe de Nederlandse sector met de kansen en bedreigingen weet om te gaan. De mogelijkheid om op nieuwe ontwikkelingen in te kunnen spelen zijn voor de tamme eendensector beperkt. Dit komt voornamelijk door het feit dat de sector klein van omvang is.

Ontwikkelingen op het terrein van het milieu en mest zullen op termijn resulteren in maatregelen, die ook gelden voor de primaire eendensector. Consequenties voor de eendenhouderijen zullen mede tot uiting komen in stijgende produktiekosten omdat eenden binnen gehouden moeten gaan worden.

Ook op het bedrijfstechnische vlak zijn nieuwe ontwikkelingen te verwachten. Het mogelijk binnen houden van eenden, als gevolg van de milieuwetgeving, het gebruik van hybriden en veranderingen in de bedrijfsvoering met betrekking tot ziektedruk zijn slechts enkele voorbeelden.

De ontwikkelingen in het Oostblok kunnen vergaande invloed hebben op de tamme eendensector in Nederland. In de eerste plaats zal de sector de gevolgen van de toenemende liberalisering tegenkomen op de exportmarkten, maar in tweede instantie ook op de binnenlandse markt. Verder zijn op de sector van invloed het halveren van heffingen in het kader van marktordeningen en aanpassen van tariefcontingenten voor tamme eendenvlees door de EG voor landen als Polen en Hongarije. Consequenties van deze recente ontwikkelingen voor de Nederlandse sector zijn nog niet te overzien. Het verdient dan ook aanbeveling om de situatie in het Oostblok en de invloed daarvan op de afzetperspectieven van het Nederlandse tamme eendenprodukt in komende jaren intensief te blijven volgen.

Concluderend kan worden gezegd dat de tamme eendenvleesmarkt een kleine markt is. Echter, dat wil niet zeggen dat er geen rekening met de wensen van de markt moet worden gehouden. De consumptie van eendenvlees neemt geleidelijk toe in West-Europa. Deze toename is vooral toe te schrijven aan de Franse Barbarie-eend. Het vlees van deze eend komt meer tegemoet aan de wensen van de bepaalde consumenten in West-Europa dan de vettere Peking-eend.

Uitbreiding van de sector op middellange termijn lijkt niet gewenst. Het beleid van de Nederlandse sector moet gericht zijn op consolidatie van de huidige afzetmarkten en op een vernieuwing van het produktassortiment zodat ook aan andere marktsegmenten geleverd kan worden.

Ondanks bovengenoemde onzekerheden kunnen toch een aantal handvatten voor een marketingstrategie worden gegeven. Hierbij is gekozen voor een twee sporenbeleid: handhaven van de export van het huidige produkt en produktinnovatie. De aanbevelingen zijn ingedeeld naar niveau in de sector.

Een marketingstrategie met produktmarktcombinatie's is op basis van de beschikbare informatie te weinig gefundeerd en vergt meer onderzoek op niveau van de consument, verwerking en afzet. Er zijn op dit punt dan ook alleen aanbevelingen te doen in algemene zin.

7.2 Conclusies

7.2.1 Huidige afzet

De huidige afzet van tam eendevlees is als volgt te typeren: een zeer kleine thuismarkt en een sterke afhankelijkheid van de export, met name naar West-Duitsland (60%). Uitbreiding van de sector zit er op middellange termijn niet in.

De Nederlandse consumptie van tam eendevlees ligt op een laag peil. Er is nauwelijks interesse van de poelier en van de grootschalige detailhandel voor de tamme Nederlandse eend. De tamme eend die in Nederland wordt afgezet vindt zijn weg naar de consument voornamelijk via de buitenhuishoudelijke markt (Chinese restaurants). Het grootverbruikerskanaal wenst diepvrieseend. Dit produkt sluit meer aan bij hun bedrijfsvoering (voorraadbeheer, houdbaarheid). De consumptie van tamme eend vindt voornamelijk plaats rond Kerst. Het aanbod van Nederlandse eend is meestal in de vorm van pan- of grillklare diepvries Peking-eend. De Nederlandse eend kan echter ook in verse vorm en/of in de vorm van delen geleverd worden.

Het grootste deel van de Nederlandse tamme eendenproduktie gaat naar de Westduitse markt. Ook dat betreft voornamelijk hele diepvries eenden, pan- of grillklaar.

7.2.2 Kansen en bedreigingen op de exportmarkt

Op de lange termijn zijn er kansen voor de Nederlandse eendensector. Voorwaarde is echter dat aan produktinnovatie wordt gedaan, waarbij meer rekening wordt gehouden met consumentenwensen en wensen van de detailhandel op de afzetmarkten. De afzet van diepvrieseenden naar het grootverbruik is op middellange termijn stabiel te noemen.

De consumptie van tam eendevlees per jaar per hoofd van de bevolking loopt uiteen van circa driehonderd gram (VK), zevenhonderd gram (Du) tot 1,7 kilogram (Fr). In het Verenigd Koninkrijk wordt meer tam eendevlees geconsumeerd in de stedelijke gebieden. Vooral het verschil in eetgewoonten leidt tot verschillen in hoofdelijk verbruik. Echter de algemene trend is dat de vraag naar vers vlees en dus ook vers eendevlees toeneemt (Fr, Du, VK). Daarnaast neemt de consumptie van delen toe (Du, VK, Fr). In alle onderzochte landen is er in meer of mindere mate sprake van een seizoenspatroon in de consumptie van eend. Het eendevlees wordt vooral rond Kerst geconsumeerd.

Mede bepalend voor de kansen van Nederlands tam eendevlees op buitenlandse markten zijn de zelfvoorzieningsgraad van het betreffende land en de distributiemogelijkheden via grootschalige detailhandel. Twee exportlanden hebben een hoge zelfvoorzieningsgraad voor tamme eend (Fr, VK). Dit leidt in toenemende mate tot export naar onder andere West-Duitsland. In West-Duitsland stijgt echter ook de produktie van eendevlees.

Integratie van tam eendevlees in het pluimveeassortiment is in sommige landen in een vergevorderd stadium (Fr, Du). De produktontwikkeling concentreert zich op die onderdelen die meer aansluiten bij de vraag in de detailhandel (VK, Fr). De veranderende vraag vormt de grootste bedreiging voor de afzet van Nederlands tamme Peking-eend op de buitenlandse markten. Bepaalde consumenten vragen een vers en makkelijk te bereiden produkt dat bovendien niet te veel vet mag bezitten. De Franse Barbarie-eend sluit meer aan bij de wensen van de deze consument dan de vettere Peking-eend. Op de Franse markt vindt de consumptie van eendevlees steeds meer plaats in de vorm van verse deelstukken. Vooral de mannetjes Barbarie-eend komt in aanmerking voor opdelen. Het aanbieden van verse deelstukken van de Barbarie-eend heeft in Frankrijk geleid tot een sterke consumptietoename van eendevlees. In landen als het Verenigd Koninkrijk en West-Duitsland heeft Peking-eend nog steeds een groot aandeel in de afzet, maar ook daar staat de positie onder druk.

Andere grote bedreigingen voor de positie van Nederlands eendevlees op de exportmarkten (Fr, VK en met name Duitsland) zijn het halveren van de heffingen in het kader van marktordeningen en het aanpassen van tariefcontingenten voor eendenprodukten uit landen als Polen en Hongarije, maar ook de toenemende concurrentie van Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk op de exportmarkten. De concurrentie van deze produkten zal zeker merkbaar zijn op de exportmarkten. Dit kan betekenen dat Nederland minder Peking-eend zal kunnen exporteren. De marktpositie van de Oost-europese landen berust vooral op de lage (kost)prijs. Over eventuele kwaliteitsverschillen met de Nederlandse Peking-eend is geen uitspraak te doen. Nederland is niet in staat voor zo'n lage prijs te produceren. Dit betekent dat vooral kwaliteitsaspecten op middellange termijn bepalend zullen zijn voor de Nederlandse positie in de markt.

KANSEN voor eend in het algemeen

Vraag consumenten

- bekendheid met tam eendevlees Fr, Du, VK
- toenemende consumptie tamme eendevleesdelen Du, VK, Fr
- toenemende vraag naar vers Fr, Du, VK
- meer consumptie in de stedelijke gebieden VK

Sectorontwikkelingen

- zelfvoorzieningsgraad < 100% Du
- distributie tam eendevlees via groot-schalige detailhandel Du, Fr, VK

Overig

- Nederland heeft al een aanzienlijk marktaandeel Du

BEDREIGINGEN voor de Nederlandse diepvries Peking-eend

Vraag consumenten

- belangstelling Barbarie-eend Fr, Du, VK
- vraag naar vers (Barbarie)-eendevlees Du, VK, Fr
- vraag naar (Barbarie)-deelstukken Du, VK, Fr

Sectorontwikkelingen

- producent/slachterij sterke greep op sector VK
- produktiestijging Du
- hoge zelfvoorzieningsgraad Fr, VK
- exporttoename Fr, VK
- tam eendevlees deel pluimveeassortiment Fr, Du
- (groeiend) aandeel mannelijke Barbarie-eend Fr, Du, VK
- vrouwelijke Barbarie-eend wordt afgezet in prijssegment Fr, Du
- vraag naar Barbarie-eend Fr, Du
- ver vooruit met delenproduktie en verdere valorisatie van de Barbarie-eend Fr

Import derde landen

- import uit derde landen Du
- verlaging invoerheffing derde landen waar- onder Hongarije en Polen Fr, Du, VK

Figuur 7.1 Kansen en bedreigingen op de exportmarkt

7.2.3 Kansen en bedreigingen op de Nederlandse markt

De hoofdelijke consumptie van tam eendevlees in Nederland is gering. Bovendien is de groep gebruikers zeer klein. Het is echter mogelijk het verbruik van tam eendevlees in Nederland te vergroten. Eendevlees sluit namelijk aan bij de trend op de consumentenmarkt naar meer exclusieve produkten. De groep potentiële kopers wordt gekenmerkt door een grote culinaire belangstelling. Op deze groep dienen promotie-activiteiten te worden gericht. Voorwaarde is echter dat het produkt aansluit bij de wensen van deze groep (vers, niet vet). De Barbarie(achtige) eend zal dan ook kansrijker zijn dan de Nederlandse Peking-eend.

De potentiële kopersgroep kan worden benaderd via culinair getinte tijdschriften. Zij heeft vooral behoefte aan informatie over produkteigenschappen, bereidingswijzen en verkrijgbaarheid van tam eendevlees.

Uit marktontwikkelingen in de kip- en kalkoenensector blijkt dat consumenten in toenemende mate deelstukken wensen. Dit sluit aan bij de behoefte aan convenienceprodukten. De mate waarin aan deze wensen voldaan kan worden is mede afhankelijk van het feit in hoeverre aan de wensen van de detailhandel (als vertaler van de consumentenwensen) voldaan kan worden. Echter, de Nederlandse detailhandel (poelier en grootschalige detailhandel) is weinig geïnteresseerd in tamme eend in het algemeen en indien er wel interesse is gaat deze uit naar produkten van de Barbarie-eend.

Toename van de buitenhuishoudelijke consumptie sluit aan bij het al bestaande afzetpatroon. Het aandeel van Chinese restaurants in de buitenhuishoudelijke afzet is de laatste jaren afgenomen. Momenteel stabiliseert het aantal Chinese restaurants. De vraag van het buitenhuishoudelijk segment naar diepvrieseendevleesprodukten blijft aanwezig.

De toenemende Oosteuropese en Franse export zijn een bedreiging voor het Nederlandse produkt. De Oosteuropese tamme eenden zijn goedkoper. Ofschoon deze bedreiging zich in eerste instantie zich voornamelijk afspeelt op de exportmarkten, kan dit ook op de binnenlandse markt gaan spelen. In hoeverre de Oostbloklanden inspelen op de wensen van de consumenten is nog niet in te schatten. Frankrijk daarentegen voert een zeer succesvol produktbeleid met de Barbarie-eend. Het beleid is gericht op de wensen van de kwaliteitskopers.

Milieubeperkende maatregelen voor de eendensector komen tot nu toe van de onderzochte landen alleen in Nederland voor. In hoeverre extra milieumaatregelen invloed hebben op de concurrentiepositie van de Nederlandse sector is nog onvoldoende onderzocht.

7.2.4 Afzetperspectieven

Er is een zeker afzetpotentieel voor tamme eend op de Nederlandse markt. Hoewel deze in verhouding tot andere vleessoorten

klein is (culinaire geïnteresseerden), kan zij toch tot een aanzienlijke afzetvergroting in de eendensector leiden. Echter, het huidige Nederlandse produkt (diepvries Peking eend) sluit onvoldoende aan bij de wensen van bepaalde consumenten (vers, niet vet). De afzetkansen op de Nederlandse markt kunnen daarom alleen benut worden indien een produkt op de markt wordt gebracht dat aan deze wensen voldoet.

STERKE PUNTEN	ZWAKKE PUNTEN
Op niveau van producenten en verwerkende bedrijven	
- geconcentreerde produktie van slachteenden - levering zwaar produkt dat eventueel geschikt is voor delen - veel samenwerking tussen slachterij en producenten (coöperatieve slachterij) - contractproduktie met kwaliteitseisen - produktieregelend optreden - herkenbaar door middel van merk - uniform uitgangsmateriaal - eenvoudig classificatiesysteem	- kleine sector; kleinschaligheid - sterk afhankelijk van één exportland - sector voert weinig promotie, gericht op consument - technisch niveau laag - weinig nieuwe rassen in produktie - geringe communicatie op producentenniveau over technische en bedrijfseconomische zaken - weinig vers produktie - geen jaarrondaanbod richting slachterij - weinig delenproduktie - geeft weinig toegevoegde waarde aan eendevlees - afzet grotendeels in één land - huidig Nederlands produkt sluit niet aan bij consumentenwensen
Op niveau van detailhandel: alleen relevant voor de Nederlandse markt	
- vaste groep kopers	- kleine groep kopers - weinig interesse in eend - willen liever geen Peking-eend - geen verkoop bij grootwinkelbedrijf - weinig promotie - weinig herhalingsaankopen

Figuur 7.2 Sterke en zwakke punten van de Nederlandse sector

Verder kan uit marktontwikkelingen afgeleid worden dat deelstukken ook een onderdeel vormen van het wensenpakket en dat tegemoet komen aan deze wens de consumptie eveneens kan verhogen. Doordat het huidige Nederlandse produkt onvoldoende voldoet aan de wensen van consumenten zijn de poelier en de grootschalige detailhandel niet bereid het in hun produktenpakket op te nemen.

Op de exportmarkt zijn de geluiden positiever. Vooral nog blijft er een markt voor diepvriesprodukten bestaan in enkele exportlanden. De Nederlandse diepvries Peking-eend sluit aan bij de vraag van een deel van de Duitse consumenten en bij de vraag van het grootwinkelbedrijf en grootverbruik in West-Duitsland. Echter ook in West-Duitsland treedt er een verschuiving op van de vraag naar hele diepvrieseend in de richting van een vers, gezond (niet te vet) en makkelijk te bereiden vleesprodukt. Het is noodzakelijk deze ontwikkelingen op de voet te blijven volgen.

De kleine omvang van de sector kan een beperkende factor zijn om activiteiten te initiëren. Aan de andere kant kan het de flexibiliteit vergroten. Om zo goed mogelijk in te spelen op de behoefte van consumenten is veel communicatie en informatieoverdracht noodzakelijk tussen geledingen binnen de sector. Vooral op primair niveau en slachterij kan het een en ander verbeterd worden, onder andere door het oprichten van studieclubs. Verder blijft controle op planmatige aan- en afvoer van het produkt noodzakelijk. Aandacht voor produktontwikkeling en -valorisatie wordt steeds belangrijker. Belangrijk is het type eend dat men gebruikt. Het vlees moet immers aansluiten bij de wensen van de consumenten.

Voor de mogelijkheden tot het benutten van kansen en het opvangen van bedreigingen op zowel de exportmarkt als de binnenlandse markt zijn de zwakke en sterke punten van de sector bepalend.

7.3 Aanbevelingen

7.3.1 Op niveau van primaire sector

- * Op primair niveau verdient het aanbeveling een technisch economische administratie op te zetten. Hierdoor kan in de toekomst bedrijfsvergelijking plaatsvinden met als doelstelling een verbeterde bedrijfsvoering.
- * Het verdient aanbeveling om studieclubs op te richten, die de individuele eendenhouder meer inzicht verschaffen in de verschillende wijzen van eenden houden. Dit stelt hem in de gelegenheid zijn bedrijfsbeslissingen te optimaliseren. Uitwisseling van informatie heeft ook in andere vleessectoren geleid tot aanmerkelijke verbeteringen in de bedrijfsresultaten.

- * Het verdient aanbeveling te experimenteren met verschillende typen en rassen tamme eenden om deze te kunnen beoordelen op hun bedrijfstechnische en -economische waarde onder Nederlandse omstandigheden. Proeven met beperkte opzet en op praktijkschaal kunnen op korte termijn al enig inzicht geven in de mogelijkheden. Deze proeven kunnen de volgende onderwerpen omvatten: geschiktheid Barbarie-eend voor Nederlands omstandigheden, geschiktheid Peking-eend voor delen, ontwikkeling minder vette varianten, enz. Dit vereist uiteraard overleg met de verwerkers. Verder is meer inzicht in consumentenwensen wenselijk.

7.3.2 Op niveau van verwerking

Op het niveau van verwerking zijn aanbevelingen geschreven in de vorm van een ondernemingsstrategie. Op deze strategie dienen de ondernemingen in de verwerkende sector zich op middellange termijn te richten. De strategie valt uiteen in een tweesporenbeleid. Deze sporen sluiten elkaar niet uit, maar moeten zelfs geïntegreerd worden aangepakt door een verwerkend bedrijf. Het doel van het eerste "spoor" is het behoud van bestaande afzetmarkten. Dit deel bevat aanbevelingen voor het bestaande produktpakket (voornamelijk hele diepvries Peking-eend). Het doel van het tweede "spoor" is produktinnovatie. In dit deel zijn de aanbevelingen gericht op nieuw te ontwikkelen producten. Het tweesporenbeleid vormt dus de ondernemingsstrategie en heeft consequenties voor het te voeren afzetbeleid op de binnen- en buitenlandse markt.

7.3.2.1 "Eerste spoor": beleid tot het behoud van bestaande afzetmarkten

In dit deel wordt nader ingegaan op de afzetperspectieven en de daarbij behorende aanbevelingen voor het produkt hele diepvries Peking-eend op de binnen- en buitenlandse markt.

- *Binnenlandse markt*

- * Het verdient aanbeveling om de huidige afzet op de binnenlandse markt, voornamelijk naar (Chinese) restaurants te continueren. Invloeden van Oostblokprodukten op de thuismarkt zijn momenteel nog niet te overzien.

- *Buitenlandse markt*

- * Aanbeveling verdient het om zich met het diepvriesprodukt te richten op behoud van de (Westduitse) afzetmarkt.
- * Het Nederlandse diepvriesprodukt ondervindt concurrentie vanuit het Oostblok. Het Oostblok concurreert momenteel met hun (hele) diepvriesprodukt via de (kost)prijs. Het verdient dan ook aanbeveling om zich niet via de prijs te onderscheiden, maar veeleer met aspecten, zoals uitbreiding van het

diepvriesassortiment met delen, goede service, uniform kwaliteitsprodukt.

- * Verder verdient het aanbeveling om met het diepvriesprodukt te blijven inspelen op de eisen van de grootschalige detailhandel en grootverbruikers door onder meer sterk aandacht te geven aan service, merk en eventueel promotie.

- *Algemeen*

- * Het is aan te bevelen, gezien de veranderingen bij consumenten in maaltijd- en eetgewoonten, om een gedeelte van de opbrengsten uit de verkoop van het diepvriesvlees aan te wenden voor onderzoek naar een nieuwe type eend (minder vet, betere borstbevlezing) en produktontwikkeling.

7.3.2.2 "Tweede spoor": produktinnovatie

In dit tweede deel wordt ingegaan op onderzoek naar nieuwe typen eend en ontwikkeling van nieuwe produkten. Inspelen op de wens van de consument moet bij produktinnovatie centraal staan. Kwaliteitsaspecten in de brede zin van het woord liggen aan deze innovatie ten grondslag en geen concurrentie op basis van de prijs. Eend wordt beschouwd als een exclusief produkt en zal ook als zodanig geprofileerd dienen te worden.

- * Diepvriesprodukten lijken op middellange termijn minder perspectiefvol bij consumenten. In het grootverbruik ligt dit anders. Deze tendens is waar te nemen in de gehele pluimveevleessector. Aan te bevelen is om op basis van consumentenonderzoek in buiten- en binnenland de wensen van potentiële eendvleesconsumenten te analyseren. Gezien eerder gehouden consumentenonderzoeken in de vleessector in binnen- en buitenland, gaan de wensen van consumenten in de richting van vers, deelstukken en minder vet vlees.

- * Nieuwe produkten dienen in ieder geval vers en mager zijn. Dit zal het uitgangspunt dienen te zijn bij het ondernemen van activiteiten op dit vlak. De produktie van delen (convenience produkten) dient te worden uitgebreid.

- * Aanbeveling verdient het om bij de ontwikkeling en verwaarding van nieuwe eendenprodukten de produktontwikkeling in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk en de trends in het gevogelte-assortiment bij de Nederlandse verwerkers als voorbeeld te nemen.

- *Binnenland*

- * Aanbeveling verdient het om de keuze van de te ontwikkelen nieuwe produkten mede te laten afhangen van de grootschalige detailhandel, als vertaler van de wensen van de consumenten.

- * Ook verdient het aanbeveling om aansluiting te krijgen met reeds bestaande afzetstructuren, door middel van opname van tamme eend in een pluimveevleesassortiment. Naast schaalvoordelen kan het vermarkten van tamme eend als onderdeel van een groot pluimveevleesassortiment een entree geven bij het Nederlands grootwinkelbedrijf. Hiermee kan een structurele afzet van tamme eend gecreëerd worden.
- *Buitenland*
- * Om de afzet en de distributie van de verse produkten te verbeteren en/of uit te breiden verdient het aanbeveling dat de verwerkers van tamme eend vlees aansluiting zoeken bij verwerkers van pluimveevlees. Eend zal onderdeel moeten worden van het totale pluimveevleesassortiment. Het eerste voordeel is dat de verwerkers zich kunnen concentreren op de produktie van een kwalitatief hoogstaand produkt. Verdere voordelen voor de verwerkers moeten vooral gezocht worden in het feit dat ze mee kunnen profiteren van al bestaande afzetstructuren en promotie(merk)campagnes. Ook voor de benadering van nieuwe markten kan men aanhaken bij de afzetstructuren die ontwikkeld worden voor kip en kalkoen. Verder geeft een goede naamsbekendheid van het pluimveevleesassortiment eerder de mogelijkheid dat consumenten een "probeer"aankoop van eendvlees zullen overwegen.
Vooral in Frankrijk en Duitsland heeft deze integratie van tamme eend in het pluimveevleespakket inmiddels plaatsgevonden.

7.3.3 Op niveau van detailhandel en buitenhuishoudelijke markt

- * Aansluiting bij de wensen van de grootschalige detailhandel, ook in het binnenland, geeft de mogelijkheid om met een grote groep consumenten in contact te komen. En daarmee de kans tot het creëren van een structurele afzet. Dit vereist van de sector wel dat optimaal wordt ingespeeld op de eisen van de grootschalige detailhandel.
- * Naast de grootschalige detailhandel speelt de buitenhuishoudelijke markt een belangrijke rol in de distributie van tamme eendvlees. De horeca in het bijzonder kan een voortrekkersrol vervullen in de acceptatie van tamme eendvlees. Dit vereist niet alleen aandacht voor de Chinese restaurants.
- * Promotieactiviteiten dienen gesplitst te worden in activiteiten gericht op de buitenhuishoudelijke markt (horeca) en activiteiten rechtstreeks gericht op de grootschalige detailhandel.

7.3.4 Op niveau van consument

- * Algemene promotie van tam eendevlees in Nederland is in dit stadium weinig zinvol. De interesse in en de bekendheid met het produkt tam eendevlees is in Nederland gering. Hierdoor zou een algemene promotiecampagne veel tijd en geld vereisen en zeer waarschijnlijk weinig effect sorteren. Gezien het geringe promotiebudget van de sector verdient daarom een minder ambitieuze promotiestrategie de voorkeur.

De groep potentiële kopers op wie promotie-inspanningen het meeste effect zullen hebben, kenmerkt zich door een grote culinaire belangstelling. Het verdient aanbeveling de promotie in eerste instantie te richten op deze groep. Dit kan het best door advertenties in culinair getinte bladen. De belangrijkste informatie die deze advertenties dienen over te brengen betreft produkteigenschappen, bereidingswijzen en verkrijgbaarheid.

De bovengenoemde promotiestrategie zal alleen effect sorteren als de produktinnovatie geresulteerd heeft in een produkt dat tegemoet komt aan de (latente) wensen van consumenten (vers, niet vet, deelstukken). Indien met de promotie op consumentenniveau wordt gestart voordat een ander produkt dan de diepvries, hele Peking eend op de consumentenmarkt kan worden afgezet, zal de promotie waarschijnlijk een stijging van de consumptie van het Franse produkt ten gevolge hebben, aangezien dit laatste produkt veel meer aan de wensen van de consument tegemoet komt dan het eerste.

Literatuur

Eurostat
Im- en exportstatistieken per land
Luxemburg, 1987

Eurostat
Im- en exportstatistieken per land
Luxemburg, 1988

Literatuur landenstudie Nederland

Landbouwcijfers 1988
Den Haag, CBS/LEI, 1988

FPE-jaarverslag
Zeist, Produktschap van Pluimvee en eieren, diverse jaargangen

Adviescommissie Eendenhouderij Harderwijk
Tussenrapportage "Eend en Milieu"
Harderwijk, Gemeente Harderwijk (1989)

Adviesgroep Eendenhouderijen
Rapport adviesgroep eendenhouderijen
Harderwijk, Gemeente Harderwijk (1989)

Anoniem
Harderwijk wil proefstal voor milieu-onderzoek
Pluimveehouderij 19(1989) pag.4

Anoniem
Deutsche Hausfrauen sollen die ganze Enten-familie kennenlernen
Eier-Wild-Geflügel Marktberichte (1988) pag. 4

Beaten, M.
Eenden houden binnen is een hele vooruitgang
Pluimveehouderij 19(1989) no. 2 pag. 12-13

Nationale Raad voor Landbouwkundig Onderzoek
Verruiming van de produktierichtingen in de veehouderij
Den Haag (1987) pag. 110-111

Stigter, E.J.
De eendenhouderij in Nederland
Bedrijfsontwikkeling 13(1982) no.1 pag. 65-66

LITERATUUR (1e vervolg)

VSE-jaarverslagen

Harderwijk, Coöperatieve vereniging slachtpluimvee export, (1987)
(1988)

VSE-informatiebulletin

Harderwijk/Zeist, Produktschap van pluimvee en eieren, (1989)

Neutenboom, J.

Visie op de kleine veehouderijtakken
Rabobank Nederland (1988) pag. 19-20

Literatuur landenstudie Frankrijk

Ministère de l'Agriculture et de la Forêt

Agreste la statistique agricole

Graph Agri Series (1989)

Baillon, H.

La France domine le marché internationale du foie gras
L'Aviculture (1989) no. 497 p.67-75

Bonne oriëntation des volailles

Filière Viande (1987) no. 102 p.23-24

Champagne, J.

Filière Barberie: Une progression spectaculaire de la production
et de la consommation
L'Aviculture (1989) no. 498 p.54-60

Forcier, M.

Successfully raising Muscovies
Poultry International (1989) p.13-14

La Filière Avicole

Information Agricole (1988) no. 606 p.24

Les grande lignes de L'aviculture française

Jaarvergadering van de "Confédération Française de L'Aviculture,
(1988)

Label Rouge, een waar merkartikel

Vleesdistributie en vleestechnologie (1989) no. 7 p. 24-26

Missets Distrifood nieuwsblad (1989) no. 25 p.24

LITERATUUR (2e vervolg)

Pierre, M.

La foie gras en France

L'Aviculture, (1989) no. 492 p.67-68

Produktschap voor Pluimvee en Eieren

Jaarverslag 1988

Zeist, Produktschap voor pluimvee en eieren (1989)

Service palmipèdes et foie gras ITAVI

produire du foie gras de canard

L'Aviculture (1987) no. 480 p.38-39

Sinquin, J.P.

Situation de la production et du marché du canard

ITAVI, TMD (1988) no. 40

Stabilité globale

Filière Viande (1987) no. 102 p.25-26

Stevens, P. en B. Sauver

Duck production and management in France

Farrel, P.J. and P. Stapleton (eds)

Duck production Science and world Poultry

University of New England (1985) p.248-257

Literatuur landenstudie Verenigd Koninkrijk

Ministry of Agriculture, Fisheries and Food

Ducks and Geese

London (1980)

Ministry of Agriculture, Fisheries and Food

Output and Utilisation of farm produce

London (1989)

Ministry of Agriculture, Fisheries and Food

National Food Facts (1989) no. 9

Britannica World Data

Chicago (1989)

Britische Enten

Deutsche Geflügelwirtschaft und Schweineproduktion (1981) 22,

pag. 611-612

Adding value to a luxury product

Poultry world (1987) no. 2, pag. 31

LITERATUUR (3e vervolg)

Ducks without tears
Poultry International (1987) pag. 52-54

Evans, T.
Ducks arround the world
Poultry International (1980) pag. 46-50

Fresh ducks take the lead at Christmas
Poultry world (1988) no. 12

Frozen duck sales are flying higher
The Grocer (1988) no. 8

EEG Facts and Forecast
Poultry world (1989) no. 9 pag. 19-23

UK Facts and Forecast
Poultry world (1989) no. 9 pag. 25

More options for duckling
Poultry World (1990) no. 3

Prijzennoteringen Smithfield
Poultry World (1989) no. 1 t/m 12

Literatuur landenstudie Bondsrepubliek Duitsland

Statistisches Bundesamt
Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr
Reihe 6 Warenverkehr mit der Deutschen Demokratischen Republik
und Berlin (Ost)
april 1989, 1988, 1986
Metzler - Poeschel Stuttgart

Statistischer Monatsbericht
Bonn, Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forster
(1988)

Produktion und Einfuhren van Enten
Preisentwicklung am Entenmarkt
Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle (1987)

Marktübersicht Saisongeflügel
Zentrale markt- und Preisberichtsstelle (1985 - 1989)

LITERATUUR (4e vervolg)

CMA-Spezial-Pressedienst

Centrale Marketinggesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft
(1989) no. 1/2 pag 7

Böttcher, W

Der Entenmarkt - nur etwas für Experten

Deutsche Geflügelwirtschaft und Schweineproduktion (1989)
no. 50 pag 1517-1519

Estermann, M.T.

Enten als Betriebszweig

Deutsche Geflügelwirtschaft und Schweineproduktion, (1987) 49
pag. 1455-1458

Luttitz, H. von

Enten und Gänse halten

Ulmer (1987)

ISBN 3-8001-7151-9

Poultry International

Aufschwung der Entenmast

Deutsche Geflügelwirtschaft und Schweineproduktion (1980) 47
pag. 1186-1188

Zinke, T.

Flugenten aus Westfalen

Deutsche Geflügelwirtschaft und Schweineproduktion (1980) 38
pag. 944-946

Literatuur landenstudie Oostbloklanden

Tjecho-Slowakije

Ministerie van Landbouw en Voedselvoorziening

Statistieken mbt produktie, prijzen en im- en export
Praag (1989)

Hongarije

Palotás Duck-production system

Budapest (1985)

Duck meat production

Budapest (1985)

USDA-rapporten (1987, 1988, 1989)

Weekly-Bulletin

Fish-ponds for breeding ducks

Budapest (1985) november

Bijlagen

Bijlage 1. Lijst van geraadpleegde deskundigen uit de verschillende landen

Nederland

De heer A. Klaasen
Eendenhouder
Parallelweg 20
3847 LD Harderwijk

De heer Huisman
CAD-Pluimveehouderij
Rosendaalse weg 64
Postbus 9076
6800 EP Arnhem

De heer D. Hop
VSE
p/a Weiburglaan 2
3844 KZ Harderwijk

Ambassade der Nederlanden
De heer Mr. C.J. Heringa
Landbouwrap
38 Hyde Park Gate
London SW7 5DP
Verenigd Koninkrijk

Ambassade der Nederlanden
De heer ir. G.J. Hegemans
Landbouwrap
Strässhenschweg 19
5300 Bonn 1
Bondsrepubliek Duitsland

Ambassade der Nederlanden
De heer ir. F.J. Geurten
Landbouwrap
Untere Donaustrasse 13-15
1020 Wenen
Oostenrijk

Ambassade der Nederlanden
De heer dr. P.J. Jorna
Landbouwrap
Paseo de la Castellana 178
28046 Madrid
Spanje

Ambassade der Nederlanden
De heer ir. A. Parzer
Landbouwrap
7 - 9 Rue Eblé
57007 Parijs
Frankrijk

Bijlage 1. (vervolg)

Verenigd Koninkrijk

Ministerie of Agricultural, Fisheries and Food
Mevrouw Sue Coligher
Whitehall Place
London SW1A 2HH

Jas. Fortescue Ltd.
De heer Graham A. Jackman
219 Central Markets
London EC1A 9LH

Bondsrepubliek West-Duitsland

Zentrale Markt- und Preiseberichtsstelle ZMP
De heer Böttcher
Godesberger Allee 142-148
5300 Bonn 2

Bundesverband der Geflügelschlachtereien
De heer Hart
Niebuhrstrasse 53
5300 Bonn 1

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
De heer dr. B.R. Mönning
Rochusstrasse 1
5300 Bonn 1

Bijlage 2. EG-produktmarktverordeningen

2.1 Derde landen restituties

In de meeste EG-produktmarktverordeningen is de mogelijkheid van het instellen van restituties bij uitvoer voorzien. Zij overbruggen het prijspeil op de EG-markt en dat op de wereldmarkt en maken uitvoer van EG-produkten naar derde landen mogelijk. Voor de produkten uit de sectoren eieren en pluimvee worden de prijzen van de voergranen, benodigd voor de voortbrenging van de onderscheiden produkten, aangehouden. Naast deze rekenkundige component wordt rekening gehouden met de op het moment van vaststellen geldende marktsituatie, zowel in de Gemeenschap als op de wereldmarkt.

Restituties in de sectoren eieren en pluimvee worden minimaal één maal per drie maanden bij verordening van de Europese Commissie vastgesteld. De Commissie vraagt daarover advies aan het Comité van beheer voor slachtpluimvee en eieren, dat vrijwel maandelijks in Brussel bijeenkomt. In principe geldt per produkt eenzelfde bedrag voor alle derde landen, echter er kan bepaald worden dat voor bepaalde derde landen hogere, dan wel lagere bedragen gelden. In dat geval wordt gesproken van zogenaamde "gedifferentieerde restituties". Dit doet zich momenteel in de eendensector voor.

2.2 Heffingen bij invoer uit derde landen

Indien een importeur pluimveehouderijprodukten wil importeren vanuit derde landen (niet EG-landen), wordt hij geconfronteerd met heffingen. Heffingen, die verschillende vormen hebben:

- specifieke heffingen: heffingen per eenheid produkt, bijvoorbeeld per honderd kilogram of per stuk;
- ad-valorem heffingen: heffingen die gerelateerd zijn aan de invoerwaarde van de goederen, uitgedrukt in een percentage daarvan;
- extra bedragen: in specifieke gevallen voor een bepaald oorsprongland vastgestelde heffing.

In de pluimveesectoren komen de specifieke heffingen het meest voor. In die gevallen dat er sprake is van een ad-valorem heffing is deze tot stand gekomen in het kader van internationale afspraken (GATT), waarbij de vastgestelde heffing een maximale heffing is. Daarnaast komen regelmatig extra bedragen voor, waarover in paragraaf 2.3 meer. De juridische basis is vastgelegd in de marktverordening.

De derde landen heffingen worden vastgesteld door de Europese Commissie en gelden voor de gehele Europese Gemeenschap. Aangezien de EG een douane-unie is, gelden de heffingen uit sluitend aan de EG-buitengrenzen en niet in het intra-verkeer. De methode van berekening en de daarbij te betrekken elementen liggen vast in de marktverordeningen en daarop gebaseerde EG-verordeningen. De heffing voor een pluimveehouderijprodukt bestaat uit de volgende elementen:

- "a-element": overeenkomend met het verschil tussen de prijzen in de Gemeenschap en de wereldmarktprijzen van de hoeveelheid voedergranen, nodig voor de produktie (in de Gemeenschap) van één kilogram produkt. Als Gemeenschapsprijs geldt hier de drempelprijs per 1 juli. De wereldmarktprijzen worden om de drie maanden vastgesteld. Voor ieder produkt is vastgesteld wat de hoeveelheid voedergranen is die voor de produktie van één kilo produkt nodig is.
- "b-element": overeenkomend met zeven procent van het gemiddelde van de sluisprijzen over de vier kwartalen welke aan 1 april voorafgaan. Dit element wordt éénmaal per jaar, op 1 juli voor een tijdvak van twaalf maanden vastgesteld.

Er zijn derhalve twee berekende elementen die de hoogte van de heffingen beïnvloeden. Het "a-element" weerspiegelt de graancomponent, het "b-element" de andere produktie- en commercialisatiekosten.

Bijlage 2. (1e vervolg)

2.3 Sluisprijzen en extra bedragen

In de overwegingen op de marktordening is de reden voor het instellen van sluisprijzen opgenomen. De instelling daarvan is geschied met het oogmerk om "verstoringen van de communautaire markt, te wijten aan aanbiedingen op de wereldmarkt tegen abnormaal lage prijzen" te kunnen voorkomen. Dit impliceert dat voor dit doel per produkt een bedrag moet worden vastgesteld, de zogenaamde sluisprijs.

De methode van berekening en de daarbij te betrekken elementen liggen vast in de marktordeningen en daarop gebaseerde EG-verordeningen. De sluisprijs voor een pluimveehouderijprodukt bestaat uit de volgende twee elementen:

- een bedrag overeenkomend met de wereldmarktprijzen van de hoeveelheid voedergranen, welke in derde landen nodig is voor de produktie van één kilogram produkt. De wereldmarktprijzen worden om de drie maanden vastgesteld. Voor ieder produkt is vastgesteld wat de hoeveelheid voedergranen is die voor de produktie van één kilogram produkt nodig is.
- een forfaitair bedrag voor de overige voederkosten en de algemene produktie- en commercialisatiekosten. Dit element wordt periodiek beoordeeld.

Gelet op het doel van het instellen van de sluisprijzen, is dit stelsel pas effectief als bij constatering van "abnormaal lage prijzen op de wereldmarkt" kan worden geresageerd met een adequate heffing. Door middel van de vaststelling van de sluisprijs is als het ware het wereldmarktprijspeil vastgelegd. Bij aanbiedingen op de wereldmarkt die qua prijs onder de sluisprijs liggen (franco EG-grens) kunnen de normale derde landen heffingen voor dat produkt worden verhoogd met een extra heffing. Deze heffing wordt extra bedrag genoemd.

Het extra bedrag is gelijk aan het verschil tussen de sluisprijs en de aanbiedingsprijs franco (EG) grens. Laatstgenoemde prijs wordt bepaald op basis van:

- de prijzen opgenomen in de desbetreffende douanedocumenten;
- andere gegevens over de door derde landen bij uitvoer toegepaste prijzen;
- de op de representatieve markten van derde landen toegepaste prijzen.

2.4 Invoercertificaten Algemeen Preferentieel Systeem

De ontwikkelingen in Polen en Hongarije hebben geleid tot het besluit van de Raad van Ministers van de Europese Gemeenschappen om voor sommige produkten die vanuit bepaalde derde landen worden ingevoerd een ten opzichte van de bestaande invoerrechten/landbouweffingen gunstiger tarief toe te passen. Tijdens de uitwerking van dit besluit heeft men gekozen om deze tariefbegunstiging in te passen in het reeds bestaande Algemeen Preferentieel Systeem (APS).

De tariefbegunstiging geldt in de huidige regeling slechts voor een beperkt aantal produkten uit de sectoren pluimvee en eieren. Deze produkten zijn:

- eenden (63 procent), of in een andere staat aangeboden, echter met uitzondering van eenden 85 procent en eenden 70 procent;
- ganzen (75 procent), of in een andere staat aangeboden, echter met uitzondering van ganzen 82 procent en de belangrijkste delen van ganzen;
- vette levers en bereidingen ervan.

De begunstiging voor de genoemde produkten bedraagt in 1990 vijftig procent (oftewel 77 cent) en is beperkt tot een bepaalde hoeveelheid (contingent). In de periode van 1 januari 1990 tot en met 31 december 1990 bedragen de vastgestelde hoeveelheden voor:

- eenden: 3.000 ton;
- ganzen en delen daarvan: 25.000 ton;
- overige produkten: onbeperkt.

Het voor het jaar 1990 vastgestelde contingent wordt verdeeld over de vier kalenderkwartalen. In het kader van het contingentbeheer is door de Europese

Bijlage 2. (2e vervolg)

Commissie voor de eerder genoemde produkten een invoercertificatenregeling ingesteld.

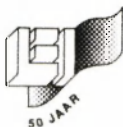
Onder het APS vallen tal van landen (circa 150), waaraan sinds 1 januari 1990 Polen en Hongarije zijn toegevoegd en waartoe bijvoorbeeld ook Joegoslavië, Thailand, Brazilië en Roemenië behoren.

Bron: PPE, 1990.

Bijlage 3. Wisselkoersen

Monetary unit		1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
United States	Dollar	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Japan	Yen	291,8	296,8	296,5	268,5	210,4	219,2	226,7	220,6	249,1	237,5	237,6	238,6	168,5	144,6	128,2
Germany	D. mark	2,586	2,460	2,519	2,322	2,009	1,833	1,817	2,259	2,427	2,553	2,846	2,944	2,172	1,797	1,756
France	Franc	4,809	4,287	4,780	4,913	4,512	4,255	4,226	5,434	6,572	7,621	8,739	8,984	6,927	6,009	5,956
Italy	Lira	650	653	832	882	849	831	856	1137	1353	1519	1757	1909	1491	1297	1302
United Kingdom	Pound	0,427	0,452	0,557	0,573	0,521	0,472	0,430	0,498	0,573	0,660	0,752	0,779	0,682	0,612	0,562
Canada	Dollar	0,978	1,017	0,986	1,063	1,141	1,171	1,169	1,199	1,233	1,232	1,295	1,366	1,389	1,326	1,231
Australia	Schilling	18,69	17,42	17,94	16,52	14,53	13,37	12,94	15,92	17,06	17,97	20,01	20,69	15,27	12,64	12,34
Belgium-Lux.	Franc	38,96	36,79	38,61	35,84	31,50	29,31	29,25	37,14	45,70	51,13	57,76	59,43	44,69	37,34	36,77
Denmark	Krone	6,09	5,74	6,04	6,00	5,51	5,26	5,64	7,12	8,33	9,14	10,36	10,59	8,09	6,84	6,73
Finland	Markka	3,763	3,669	3,856	4,021	4,107	3,887	3,720	4,304	4,813	5,565	6,003	6,196	5,070	4,396	4,186
Greece	Drachma	30,0	32,0	36,5	36,8	36,7	37,0	42,6	55,3	66,7	87,9	112,7	138,1	139,5	135,2	141,6
Iceland	Krona	0,99	1,53	1,82	1,99	2,71	3,53	4,80	7,21	12,30	24,85	31,73	41,54	41,10	38,68	43,03
Ireland	Pound	0,427	0,452	0,557	0,573	0,521	0,489	0,487	0,622	0,704	0,805	0,923	0,946	0,747	0,672	0,657
Netherlands	Guilder	2,688	2,530	2,644	2,455	2,164	2,006	1,988	2,495	2,670	2,854	3,209	3,322	2,450	2,026	1,977
Norway	Krone	5,523	5,223	5,457	5,322	5,241	5,063	4,937	5,732	6,451	7,296	8,160	8,594	7,392	6,737	6,517
Portugal	Escudo	25,2	25,5	30,1	38,2	43,9	48,9	50,0	61,5	79,4	110,8	146,4	169,9	148,2	140,8	143,9
Spain	Peseta	57,6	57,4	66,9	76,0	76,7	67,2	71,7	92,3	109,8	143,5	160,8	170,1	140,0	123,5	116,5
Sweden	Krona	4,433	4,151	4,357	4,481	4,517	4,287	4,229	5,060	6,282	7,667	8,273	8,602	7,124	6,340	6,129
Switzerland	Franc	2,979	2,582	2,500	2,404	1,788	1,663	1,676	1,966	2,030	2,099	2,350	2,457	1,798	1,491	1,463
Turkey	Lira	14	14	16	18	24	38	76	110	161	224	363	520	669	855	1419
Australia	Dollar	0,693	0,760	0,816	0,900	0,873	0,895	0,877	0,869	0,986	1,109	1,141	1,432	1,496	1,429	1,281
New Zealand	Dollar	0,708	0,826	0,998	1,025	0,961	0,978	1,027	1,153	1,332	1,496	1,767	2,026	1,917	1,695	1,529
Singapore	Dollar	2,437	2,371	2,471	2,439	2,274	2,175	2,141	2,113	2,140	2,113	2,133	2,200	2,177	2,106	2,013
Taiwan	Dollar	38,0	38,0	38,0	38,0	37,1	36,0	36,0	37,0	39,0	40,1	39,6	39,8	37,8	31,8	28,5
South Korea	Won	404,5	484,0	484,0	484,0	484,0	484,0	607,4	681,0	731,0	775,7	806,0	870,0	881,0	825,0	730,3
Hong Kong	Dollar	5,032	4,935	4,905	4,662	4,684	5,003	4,976	5,589	6,070	7,265	7,818	7,791	7,803	7,798	7,806

Bron: Economic Outlook, OECO, juni 1989, no. 45.



Onderzoek naar de markt van tamme-eendevlees in Nederland en enkele belangrijke export- en concurrerende landen. Het Nederlandse deel is gebaseerd op literatuurgegevens en interviews met belanghebbende op verwerkings- en handelsniveau en een consumentenperceptieonderzoek. Daarnaast zijn de exportlanden (Duitsland, Frankrijk en Engeland) en de importlanden (Frankrijk en de Oostbloklanden) beschreven op basis van literatuurstudies en interviews met belanghebbenden. Aansluitend hierop zijn kansen en bedreigingen, sterke en zwakke punten van de Nederlandse tamme-eendevleessector geformuleerd. Geconcludeerd kan worden dat de produktie en de verwerking van Nederlands tamme-eendevlees meer tegemoet moet komen aan de wensen (delen, vers, minder vet) van consumenten, detailhandel en buitenhuishoudelijke markt in binnen- en buitenland om de (huidige) afzet te kunnen behouden. Hiertoe worden aanbevelingen gedaan.

Prijs f 30,75

Landbouw-Economisch Instituut
Postbus 29703 2502 LS DEN HAAG
Tel. (070)3614161
Postrekening 412235

ISBN 90-5242-094-7