

# Vleessector mist inzicht in wereldmarkt

Het huidige Ruslandembargo voor Nederlandse varkensvlees is een zware opdoffer, aldus agrarische media en de vleessector. Toch is Rusland helemaal niet zo interessant voor de Nederlandse vleessector als iedereen denkt, het is beter om naar Brazilië te kijken. Dat zegt Hein Vrolijk. “Daarnaast wordt de vleesverwerking gedomineerd door Vion, waardoor de sector aan scherpte inboet.” Vrolijk is econoom en verbonden aan de Rijksuniversiteit Groningen. Hij analyseerde de Nederlandse vlees- en voersector en komt tot kritische conclusies.

Geesje Rotgers

## HEIN VROLIJK

Econoom Hein Vrolijk bestudeerde de economie van de Nederlandse vlees- en voersector.

Foto: Geesje Rotgers



ein Vrolijk houdt zich als econoom voornamelijk bezig met bedrijfstak- en clusterstudies. Binnen de land- en tuinbouw deed hij onder meer onderzoek naar de bedrijfstakken cacao, mosselen, varkens en aardappelen en in een recente studie nam hij de vlees- en voersector onder de loep.

### Rusland weinig belangrijk

Vrolijk verbaast zich over de veronderstellingen die leven binnen de vlees- en voersector en de keuzes die daaruit voortkomen. “Als ik afga op de agrarische media is Rusland een belangrijke exportmarkt voor de Nederlandse vlees- en voersector. Het huidige Ruslandembargo voor varkensvlees en de crisis in de Oekraïne baren agrarische ondernemingen dan ook zorgen. Maar als je afgaat op de handelsstatistieken, is Rusland helemaal niet zo’n belangrijk exportland voor agrarische producten”, stelt Vrolijk (zie tabel 1). Dat Nederland koste wat het kost de handelsgrenzen open wil houden, begrijpt Vrolijk wel. “De invoer van producten uit Rusland is flink gegroeid in de afgelopen jaren. Het gaat dan vooral om olie en gas.”

### NL importeert steeds meer uit Brazilië

Voor de totale goederenhandel is Brazilië weinig belangrijk voor Nederland, maar dat geldt echter niet voor de vleessector (zie tabel 1). Nederland voert steeds meer vlees(producten) in vanuit Brazilië. Daarnaast worden er ook

veel vlees en vleesproducten uitgevoerd, vooral naar de Europese markt. Het valt op dat de invoer harder is gestegen dan de uitvoer; dit betekent dat bij vleesproducten het Nederlandse handelsoverschot flink is gekrompen. Dat is een teken dat doorgaan op de oude voet niet langer vruchtbaar is. Brazilië is in korte tijd tevens een belangrijke leverancier van veevoer geworden: bijna dertig procent van de invoer komt daar tegenwoordig vandaan. Kwam eerst meer dan de helft van de buitenlandse voergrondstoffen uit Europa, inmiddels is dat minder dan de helft. Voor de uitvoer geldt – net als bij vleesproducten – dat er bijna uitsluitend sprake is van een Europese afzetmarkt voor Nederlands veevoer.

Er is een opmerkelijke situatie ontstaan, constateert Vrolijk. Enerzijds levert Brazilië een belangrijk deel van de grondstoffen voor het veevoer en anderzijds is het land ook concurrent voor de Nederlandse vleessector, als aanbieder van vlees(producten). Vrolijk verwacht dat de import van voergrondstoffen uit Brazilië zal afnemen. Vanwege de uitbreiding van de veestapel aldaar ligt voor de hand dat Braziliaanse boeren de soja zelf nodig hebben, wat zal leiden tot een nog sterkere stijging van de veevoerprijzen.

### Brazilië slimmer dan Nederland

Uit de exportcijfers blijkt dat Brazilië steeds meer bereidingen en conserven levert, het land richt zich dus in toenemende mate op vleesproducten die min of meer kant-en-



**ECONOMIE**

Uit oogpunt van economie zou Nederland beter haar blik kunnen richten op het westen en de import, in plaats van op het oosten en de export.”

Foto: Twan Wiermans

klaar zijn. “Het lijkt erop dat het Braziliaanse exportpakket de laatste jaren een behoorlijke upgrade heeft ondergaan. Dat levert meer toegevoegde waarde op”, aldus Vrolijk. Nederland lijkt op dit punt minder slim te zijn, als we kijken naar de samenstelling van ons exportpakket richting Rusland. Dit pakket bevat vooral halffabrikaten. Het pakket ‘bereidingen en conserven’ (vlees met toegevoegde waarde) is behoorlijk afgenomen. “Voor laagwaardige producten zoals half-

slaagt er daarentegen wel in om de Russische markt te bedienen met hoogwaardige vleesbereidingen. Voeg daaraan toe dat in Rusland veel verwerkt product wordt gegeven, waarvoor de grondstoffen overal vandaan kunnen komen en de prijs de doorslag geeft; dan moeten we concluderen dat Nederland de Russische markt met de verkeerde strategie heeft proberen te veroveren. Is het dan vreemd dat de export naar Rusland de afgelopen jaren is gehalveerd? Volgens Vrolijk zouden Nederlandse vleesfabrikanten er beter aan doen een plek te veroveren in de vleesketen van Brazilië en andere opkomende economieën die over goedkope arbeid en veevoerders beschikken. “Nederland richt haar blik teveel op het oosten en naar de export, maar zou beter naar het westen en naar de import kunnen kijken”, meent Vrolijk.

**Geen toekomst voor ‘bulk’**

“Als er niets veranderd in de Nederlandse opstelling, is de export van vleesproducten

van voorbijgaande aard”, denkt Vrolijk. “Ik voorzie een enorme krimp van de primaire veehouderij en met name de varkenssector is over haar top heen. Nederland moet het niet zoeken in de basale landbouwproducten die je elders ook kunt maken. Met kiloknallers ga je de markt verliezen.” Vrolijk ziet wel toekomst voor een product met toegevoegde waarde, maar het zal niet gemakkelijk worden om die te exporteren. “Duitsland is bijvoorbeeld een belangrijke consumentenmarkt die hoge eisen stelt aan de vleeskwiteit, maar Duitsland is ook een land met consumenten die het liefste producten eten van eigen bodem.”

Vrolijk signaleert vooral kansen en toekomst voor toeleverende sectoren als de voerindustrie, bedrijfsinrichters, techniek en automatisering (slachterijinrichting, melkrobots, voeradditieven, premixen, biologische gewasbeschermingsmiddelen). Dit zijn geen grote markten, maar wel winstgevend. “De Nederlandse landbouw is buitengewoon sterk in kennis en technische oplossingen. Met innovatieve producten kan wereldwijd worden gefloreerd. Het Nederlandse veevoer is bijvoorbeeld erg succesvol in Duitsland”, weet Vrolijk.

**Gebrek aan kritisch vermogen**

De veevoersector is een gezonde markt volgens Vrolijk. Er zijn meerdere partijen die elkaar scherp houden. De varkensvleessector met slechts een grote speler (Vion) is dat niet. “In het varkensvlees heb je te weinig gezonde concurrentie. Je hebt minimaal twee sterke spelers nodig voor een economisch krachtige bedrijfstak. Wanneer één onderneming de markt domineert, krijg je eigenlijk altijd een verslechtering van de concurrentiepositie.”

Verder is het kritische vermogen van de thuishmarkt sterk bepalend, weet Vrolijk. De reden dat Tönnies Fleischwerk wel slaagt in het vermarkten van producten met toegevoegde waarde, komt omdat het bedrijf scherp wordt gehouden door de kritische thuishmarkt. Duitse consumenten vinden een hoge kwaliteit enorm belangrijk. Dit in tegenstelling tot de Nederlandse consument. Een Nederlander geeft relatief weinig om kwaliteit, meer om prijs. Vrolijk: “Ik geloof er niet in dat mondiale concurrentie je koers bepaalt, zoals vaak wordt gezegd. Ik concludeer dat de koers van een bedrijf vooral wordt bepaald door wat je kennissen, vrienden en familie belangrijk vinden, dat is doorslaggevend. Trek bijvoorbeeld eens de vergelijking met de mosselsector in Zeeland.

**Tabel 1**

De Nederlandse handel in vlees(producten) met Europa, Rusland, Brazilië en Argentinië; 1996-2012

	Invoer (in mln. Euro)				Uitvoer (in mln. Euro)			
	1996/97	2008/09	2011/12	Δin %	1996/97	2008/09	2011/12	Δin %
Argentinië	45	107	103	127				
Brazilië	75	488	612	716				
Rusland					114	59	61	-47
Europa*	1108	2582	3086	179	4305	6232	7102	65
Wereld	1354	3417	4198	210	4681	6642	7860	68

\*) excl. Rusland



**Tabel 2**

De Nederlandse handel in veevoer met Europa, Rusland, Brazilië en Argentinië; 1996-2012

	Invoer (in miljoen euro)				Uitvoer (in miljoen euro)			
	1996/97	2008/09	2011/12	Δin %	1996/97	2008/09	2011/12	Δin %
Argentinië	141	616	550	289				
Brazilië	112	598	1041	804				
Rusland					30	119	121	299
Europa*	686	1161	1648	140	1869	3236	3920	110
Wereld	1289	2563	3516	173	2016	3608	4447	121

\*) excl. Rusland

De Zeeuwse mosselteelt floreert, en waarom? Er zijn twee grote spelers op de markt die elkaar scherp houden doordat ze elkaar voortdurend tegenkomen. Bovendien, de oorspronkelijke afzetmarkt bevindt zich ook dichtbij, in Antwerpen. Dat is de thuishmarkt van kritische lekkerbekken die willen betalen voor een mooie kwaliteit mosselen.”

De studie van Hein Vrolijk naar de Nederlandse vlees- en voersector is verwoord in het uitgebreide artikel ‘Over de Russische Beer en de Braziliaanse Kanaries’. U kunt dit digitale artikel gratis opvragen bij: [hein.vrolijk@gmail.com](mailto:hein.vrolijk@gmail.com).

**ZONDER WIJZIGING IS VLEESEXPORT VAN VOORBIJGAANDE AARD**

fabrikaten lijkt het voor de Russische overheid relatief gemakkelijk om een invoerverbod in te stellen, al dan niet terecht”. zegt Vrolijk. Het Duitse Tönnies Fleischwerk

