



## Schaal- en schelpdierindustrie

### Structuur van de sector en werkgelegenheid

De Nederlandse deelsector schaal- en schelpdieren houdt zich hoofdzakelijk bezig met het verwerken en verhandelen van mosselen. Deze factsheet bevat ook schaaldieren omdat bedrijven, vaak van origine pure schelpdierverwerkers of -handelaars, deze schaaldieren vanuit een steeds breder assortiment aanbieden. Het betreft kleinere volumes maar op toenemende schaal worden naast mosselen en oesters (Creuses en platte oesters) ook kreeften, mesheften en langoustines verwerkt en verhandeld. Schaal- en/of schelpdierbedrijven die hoofdzakelijk (qua omzet) Noordzeegarnalen verwerken en verhandelen, zijn in deze factsheet buiten beschouwing gelaten. Deze bedrijven worden in een aparte factsheet genaamd Noordzee garnalenverwerking uitgelicht. De focus voor deze schaal- en schelpdieren factsheet ligt op de verwerking van en handel in mosselen, oesters en langoustines, die in volume en/of waarde nog steeds de belangrijkste drie soorten zijn voor veel Nederlandse bedrijven gespecialiseerd in de verwerking van en/of handel in schaal- en schelpdieren.

**Tabel 1.1** Profiel schaal- en schelpdierindustrie in 2017

Bedrijfs grootte	Aantal bedrijven	Omzet (mln. euro)	Werkgelegenheid (aantal personen)	Werkgelegenheid (FTE)
Omzet tussen de 1 en 10 miljoen euro	9	42	115	95
Omzet groter dan 10 miljoen euro	10	311	610	495
<b>Totaal</b>	<b>19</b>	<b>353</b>	<b>725</b>	<b>590</b>

Bron: Wageningen Economic Research, 2019.

---

In 2017 waren 19 bedrijven actief in de verwerking en het verhandelen van schaal- en schelpdieren met een jaarlijkse omzet groter dan 1 miljoen euro; dit is een toename van 2 bedrijven ten opzichte van 2013. De toename in het aantal bedrijven is te verklaren doordat een aantal kleinere bedrijven gegroeid zijn naar een omzet groter dan de minimale drempelwaarde van 1 miljoen euro. Deze minimale drempelwaarde van 1 miljoen euro wordt gehanteerd om daarmee de economisch actieve verwerkende- en groothandelsbedrijven te onderscheiden van de passieve ondernemingen. Of van bedrijven waarbij visproducten (inclusief schaal- en schelpdieren) slechts een klein aandeel vertegenwoordigen in een breed assortiment van voedingsproducten. Daarnaast zijn enkele bedrijven uit de categorie omzet kleiner dan 10 miljoen euro doorgesloegen naar een hoger bedrijfsresultaat waardoor deze groep van boven de grens van 10 miljoen euro is toegenomen. Een deel van de bedrijven is geïntegreerd en houden zich naast verwerking en handel ook bezig met de kweek en/of vangst van schaal- en schelpdieren. De bedrijven die zich alleen richten op visserij of kweek zijn hier buiten beschouwing gelaten. De geschatte omzet van de schaal- en schelpdierindustrie in 2017 bedroeg 353 miljoen euro, een stijging van 43 miljoen euro ten opzichte van 2013. Van de bedrijven met een omzet groter dan 10 miljoen euro is het merendeel gevestigd in Yerseke. De 10 bedrijven met een omzet groter dan 10 miljoen euro hebben gezamenlijk een geschat aandeel van circa 88% in de totale omzet van de schaal- en schelpdierindustrie (tabel 1.1). Ten tijde van de gegevensverzameling voor dit rapport waren de definitieve jaarcijfers voor 2018 nog niet bekend, maar de meeste bedrijven geven aan dat er een lichte stijging of gelijke omzet werd verwacht voor 2018.

De werkgelegenheid in het verwerken en verhandelen van schaal- en schelpdieren is voor 2017 geraamd op circa 725 personen en 590 fte. Het verschil tussen de werkgelegenheid uitgedrukt in personen en fte wordt vooral veroorzaakt door tijdelijke krachten die tijdens de piek in het mosselseizoen worden ingehuurd. Vergeleken met 2013 (520 fte) is het aantal werknemers in 2017 in deze deelsector gestegen. Deze toename kan vooral verklaard worden door de 2 extra bedrijven die in 2017 voldoen aan de omzetcriteria van de schaal- en schelpdierverwerkers, waar zij eerder nog minder dan 1 miljoen euro omzetten. Het grootste deel van het personeel in deze deelsector bestaat uit multi-inzetbare productiewerknemers. Dit is gemiddeld 74% van het totale personeelsaantal in 2017. Voor de kleinere bedrijven geldt dat sommige werknemers vaak meerdere taken verrichten. Denk aan logistieke taken zoals transport van onbewerkte en bewerkte producten en/of verkoop in eigen winkel of restaurant naast de werkzaamheden in het verwerkingsproces of de verkoop/groothandel. Een vermoedelijke verklaring is dat er een steeds verdere integratie van schakels in de keten plaatsvindt. Het wordt voor geïntegreerde bedrijven steeds lastiger om van bepaalde werknemers aan te geven of ze alleen bij de operatie op zee of alleen op land (verwerking en verkoop enzovoort) betrokken zijn. Ongeveer 24% van het totale personeelsaantal is verantwoordelijk voor verkoop en ondersteuning. De resterende 2% bestaat uit directie. Daarmee is dit een vergelijkbaar beeld met 2013.

Voor 2018 werd door de meeste bedrijven een lichte stijging in werkgelegenheid verwacht door de toegenomen bewerkelijkheid van producten en strengere regelgeving. Enerzijds verwachten bedrijven in deze deelsector een lichte stijging van de omzet omdat klanten steeds meer op maat gemaakte producten (bijvoorbeeld aangepaste sorteringen, verpakking enzovoort) wensen. Tegelijkertijd nemen taken toe door strengere eisen (kwaliteitscontroles, certificering enzovoort) vanuit wet- en regelgeving of in koopcontracten opgenomen voorwaarden van afnemers.

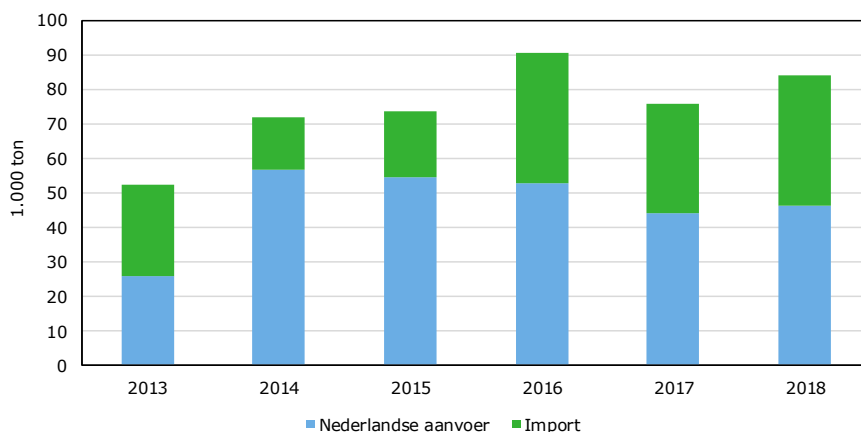
## Grondstofvoorziening

Het grootste deel van de totale hoeveelheid mosselen is afkomstig uit Nederlandse wateren. In Nederland worden mosselen opgekweekt in de Waddenzee en Zeeland. Oesters worden gekweekt in de Oosterschelde, de Grevelingen en het Veerse Meer. Langoustines en mesheften worden vooral in de Noordzee gevangen. Andere schaal- en schelpdiersoorten voor verwerking worden hoofdzakelijk geïmporteerd.

### Aanvoer en import

De Nederlandse aanvoer van mosselen wisselt per jaar als gevolg van natuurlijke omstandigheden. De laatste jaren worden er ook mosselen uit met name Duitsland, Denemarken, Ierland en Groot-Brittannië geïmporteerd. Deels betreft dat geïntegreerde mosselbedrijven die ook kweekactiviteiten in deze landen hebben. Daarnaast zijn deze importen, volgens de sector, ook nodig om (tijdig) aan de marktvrage naar mosselen te kunnen voldoen. Tussen 2013 en 2018 is er jaarlijks tussen de 15-38 miljoen kilo verse mosselen geïmporteerd (figuur 1.1). Over de totale periode 2013-2018 bekeken werd gemiddeld 62% van alle mosselen in Nederland vers aangevoerd en 38% geïmporteerd.

De grondstofvoorziening blijft volgens de mosselverwerkende- en groothandelsbedrijven een kritische factor. In het verleden werd als richtlijn vaak gesteld dat, om aan de marktvrage naar mosselen te kunnen voldoen, er volgens de sector nog steeds een indicatieve jaarlijkse productie van 100 miljoen kilo mosselen nodig is. De laatste jaren is de vrage alleen maar toegenomen, met name vanuit de Belgische markt. Uitgaande van dit beoogde productieniveau is de totale Nederlandse aanvoer en import van mosselen onvoldoende om aan de gewenste beschikbaarheid van de markt te kunnen voldoen. Vergeleken met de periode 2009-2013 werd er van 2014-2018 jaarlijks een groter maar fluctuerend volume mosselen verwerkt in Nederland. Met name de laatste jaren vanaf 2016 neemt het aandeel van de import in de Nederlandse verwerking toe. Tussen 2016 en 2018 betrof de import van verse mosselen respectievelijk 42%, 42% en 45% van de totale grondstofvoorziening. Met name 2018 was voor de bedrijven met alleen Nederlandse gekweekte mosselen een moeilijk jaar. De Nederlandse mossel liet lang op zich wachten voordat deze geschikt was voor consumptie qua vleesgewicht en kwaliteit. De Duitse mossel daarentegen was eerder in het seizoen beschikbaar maar had tevens een groter vleesgewicht en hogere kwaliteit. Daardoor was import in 2018 noodzakelijk om aan de klantvrage te voldoen.



**Figuur 1.1** Aanvoer en import mosselen, 2013-2018  
Bron: Wageningen Economic Research (2019), Eurostat (2019).

Wat betreft oesters, bedraagt de gemiddelde import over de jaren 2013-2017 ongeveer een kwart van het totale aanbod aan oesters in Nederland voor verwerking en handel. Frankrijk (53%) en Ierland (30%) gevolgd door het Verenigd Koninkrijk (5%) waren in deze periode de belangrijkste leveranciers voor de oesters geïmporteerd door Nederland. Van de aanvoer uit Nederlandse wateren vertegenwoordigt de Zeeuwse Creuse (Japanse oester) nog steeds het grootste deel, maar dit

aantal neemt af. De aanvoer platte oesters is beduidend kleiner maar neemt toe. In 2017 zijn door Nederlandse kwekers naar schatting 20,7 miljoen stuks Zeeuwse Creuses (Japanse oesters) en 7,5 miljoen stuks platte oesters aangevoerd (CBS, 2019). Het totale aanbod van aangevoerde en geïmporteerde oesters kwam op 3,3 miljoen kg in 2017. Hiervan was in 2017 afgerond 32% geïmporteed (CBS, 2019). De totale hoeveelheid in 2017 was vergelijkbaar met 2013, maar binnen dit totaal is het aantal platte oesters toegenomen van 2,1 tot 7,5 miljoen, terwijl het aantal Creuses is afgenomen van 27,5 miljoen stuks tot 20,7 miljoen stuks. De belangrijkste redenen voor de afname in Creuses zijn de aanwezigheid van het oester-herpesvirus en predatie door de Japanse oesterboorder, die samen tot een hogere sterfte hebben geleid. Sinds 2013 is er echter door de toegenomen weerstand tegen bonamia en de afnemende hoeveelheid Japanse oesters herstel opgetreden van het platte-oesterbestand in de Grevelingen.

Voor de langoustines geldt dat van het totale aanbod voor Nederlandse bedrijven, gemiddeld 89% bestond uit aanvoer door de Nederlandse visserijvloot in de periode 2013-2018, de overige 11% werd geïmporteed. In deze periode varieerde het totale aanbod van langoustines tussen de 994 ton (2018) en 1697 ton (2017). Daarmee was 2018 een mager jaar qua aanbod met name door de tegenvallende vangsten (840 ton) terwijl dit een jaar eerder nog 1500 ton was.

De aanvoer van mesheften (Ensis) is beperkt doordat hiervoor in Nederland slechts 8 vergunningen zijn afgegeven. Daarvan worden er 4 actief gebruikt. De aanvoer is sterk gestegen in de afgelopen jaren van 2690 ton in 2013 tot 6109 ton in 2018 (Visserij in Cijfers, 2019). Deze stijging komt doordat (1) Nederlandse bedrijven hebben ingezet op groei van hun afzetmarkt. Door ook aan het afzetkanaal diepvries te leveren, zijn de kansen voor markten toegenomen. Daarnaast (2) is er ook langer doorgevist om aan de groeiende vraag vanuit de markt te voldoen. Tegelijk (3) zijn er 2 schepen vervangen door moderne vaartuigen die ook bij slechter weer door kunnen vissen waardoor de aanvoer steeg. Het jaarlijks quotum op mesheften ligt rond de 8000 ton. Onderzoekers van Wageningen Marine Research constateerden in 2017 een historisch hoge bestandsomvang van 397.000 ton (Troost, 2017). In 2016 was dit nog 292.000 ton. Het op te vissen totale quotum van 8000 ton is ongeveer 0,2% van de totale biomassa. Over de import van deze soort zijn geen cijfers bekend.

### Productie en verwerking

Van de behaalde omzet bestaat 88% uit schaal- en schelpdieren verwerkt binnen het eigen bedrijf (tabel 1.2). Als de kleinere en grotere bedrijven samen worden bekeken, is het aandeel in eigen bedrijf verwerkt met ongeveer 6% afgenomen tussen 2013 en 2017. Deze verandering komt vooral door de kleinere bedrijven. Bij grotere bedrijven werd alsnog gemiddeld 93% in het eigen bedrijf verwerkt. Kleinere bedrijven zijn vooral handelsbedrijven, die bij veelal buitenlandse bedrijven schaal- en schelpdieren inkopen en niet zelf verwerken. Wel is door de kleine bedrijven gemiddeld genomen 4% van de omzet als reeds verwerkt product aangekocht van andere Nederlandse bedrijven. Bij ongeveer 5% van de omzet werden de schaal- en schelpdieren gekocht van andere buitenlandse bedrijven. De resterende 3% werd door één bedrijf als overige verwerkingsvorm getypeerd zonder nadere specificatie wat voor verwerkingsvorm dit betrof.

**Tabel 1.2** Verwerking en productie schaal- en schelpdierindustrie in 2013 en 2017

Verwerking (% van de omzet)	2013	2017
Verwerking in eigen bedrijf	94%	88%
Verwerking door gelieerde bedrijven in binnen- en buitenland	6%	0%
Gekocht van andere Nederlandse bedrijven	0%	4%
Gekocht van andere buitenlandse bedrijven	0%	5%
Overige verwerkingsvorm	0%	3%
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Bron: Wageningen Economic Research, 2019.

Bedrijven gaven zelf aan dat de prijsstelling van andere verwerkers de prijs bepalen, niet de import uit andere landen.

Daarnaast blijkt dat het grootste deel (63%) van de verwerkte en verhandelde producten vers in consumentenverpakking gaat (tabel 1.3). Gevolgd door 27% vers verpakt voor de groothandel. De resterende 10% wordt tot diepvries en half- of volconserven verwerkt.

**Tabel 1.3** Presentatie en verpakking schaal- en schelpdierindustrie in 2017

Omzet producten (% van de omzet)	2017
Vers consumentenverpakking	63%
Vers groothandelverpakking	27%
Half- en volconserven	5%
Diepvries groothandelverpakking	2%
Diepvries consumentenverpakking	2%
Maaltijden en/of maaltijdcomponenten	1%
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>

Bron: Wageningen Economic Research, 2019.

## Afzetmarkt

In 2017 werd ongeveer twee derde van de omzet van de schaal- en schelpdierindustrie gerealiseerd op de buitenlandse markt, en een derde op de binnenlandse markt (tabel 1.4). Het is daarbij belangrijk te weten dat de selectie van gevraagde bedrijven in 2013 licht afweek van die in 2017. In 2013 werden relatief meer bedrijven gevraagd met als belangrijkste afzet buitenlandse supermarkten. De diversiteit van het type bedrijven gevraagd voor 2017 was breder dan in 2013. Over het algemeen is het aandeel binnenlandse afzet toegenomen en de relatieve afzet naar het buitenland afgenomen vergeleken met 2013. Deze verschuivingen tussen 2013 en 2017 zijn verschillend naar grootte van het bedrijf. De grotere bedrijven, die grotendeels hun omzet in mosselen verdienden, leveren een relatief groot deel van hun omzet aan buitenlandse supermarkten en visgroothandels. Daarnaast bestaat er een categorie bedrijven die visleverancier in de breedte zijn geworden, wat betekent dat zij zich steeds meer zijn gaan toeleveren op een heel breed assortiment waarbij de afzet van mosselen is afgenomen in verhouding tot de omzet in andere visproducten (zoals andere schaal- en schelpdieren, zalm, kabeljauw enzovoort). Deze groep bedrijven leverden vooral aan buiten- en binnenlandse grootverbruik (horeca, catering, instellingen enzovoort). Ten slotte, waren de kleinere bedrijven vaak gespecialiseerd in een type visproduct (bijvoorbeeld kreeft of oesters en dergelijke) aangevuld met kleine bestellingen van andere schaal- en schelpdieren zoals gewenst door hun klanten. Deze bedrijven lieten een verspreid beeld van afzetkanalen zien met de buitenlandse visgroothandel als dominant afzetkanaal gevolgd door een gelijke spreiding naar zowel binnen- en buitenlandse kanalen.

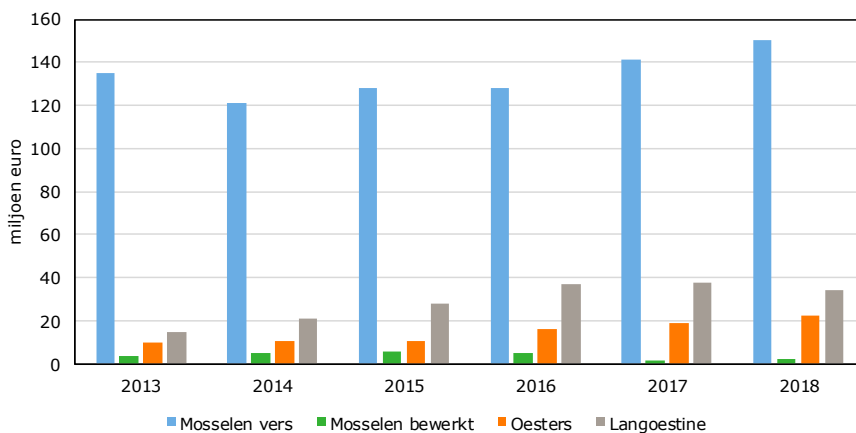
De afname van buitenlandse afzet is met name terug te zien in enerzijds de terugloop van de afzet naar buitenlandse grootwinkelbedrijven zoals supermarkten (van 38% naar 16%), anderzijds door de verschuiving naar binnenlands grootverbruik (van 0% naar 19%). Denk hierbij aan de Nederlandse horeca, catering enzovoort. In 2013 werd door veel Nederlandse verwerkende- en handelsbedrijven aangegeven dat zij zich inzetten op een groeistrategie richting buitenlandse kanalen zoals grootverbruik (horeca, kantines enzovoort) en andere groothandel (importeurs, agenten enzovoort). Buitenlands grootverbruik (horeca, instellingen, catering enzovoort) is inderdaad toegenomen (van 7% naar 18%). Echter, de stijging van het binnenlandse grootverbruik was nog sterker (+19%).

**Tabel 1.4** Presentatie en verpakkingsvorm

Afzetkanaal (% van de omzet)	2013	2017
<b>Buitenland</b>	<b>88%</b>	<b>65%</b>
Visgroothandel	27%	24%
Grootverbruik (horeca, kantines, instellingen, catering)	7%	18%
Grootwinkelbedrijven (supermarkten)	38%	16%
Visverwerkende bedrijven	7%	3%
Visdetailhandel	8%	4%
Andere groothandel (importeur, agenten, food, diepvries)	0%	1%
<b>Binnenland</b>	<b>12%</b>	<b>35%</b>
Grootverbruik (horeca, kantines, instellingen, catering)	0%	19%
Visgroothandel	5%	6%
Grootwinkelbedrijven (supermarkten)	7%	5%
Visdetailhandel	0%	4%
Andere groothandel (importeur, agenten, food, diepvries)	0%	1%
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Bron: Wageningen Economic Research, 2019.

Verse mosselen zijn het belangrijkste exportproduct voor de schelp- en schaaldierindustrie. De totale exportwaarde van mosselen nam tussen 2013 en 2018 toe met 12% van 135 naar 151 miljoen euro. De exportprijs is afhankelijk van het totale aanbod op de Europese markt aan verse mosselen en de algemene economische ontwikkelingen (van Oostenbrugge, 2019 in prep). In verhouding waren 2016 en 2017 qua exporthoeveelheid in verse mosselen vanuit Nederland goede jaren met afgerond 65 en 66 miljoen kilo respectievelijk. Gemiddeld werd er in de jaren 2015-2017 per kilo minder verdiend dan de jaren daarvoor in 2013 en 2014; de prijzen per kilo waren in 2015-2017 respectievelijk 2,14 euro, 1,97 euro en 2,14 euro, terwijl deze in 2013 met 2,90 euro en in 2014 met 2,29 euro gemiddeld nog veel hoger lagen. In 2018 nam de exporthoeveelheid af tot 57 miljoen kg verse mosselen maar steeg de gemiddelde kiloprijs naar 2,64 euro. Nederlandse handelsbedrijven waren in 2018 dan ook niet zo zeer bezorgd over de prijs, maar eerder of er geen markt(aan)deel verloren zou gaan door een consumentenvraag die hoger lag dan het aanbod van mosselen. Door langdurige tekorten in het aanbod, bestaat de kans dat de markt zich oriënteert op andere gelijkwaardige producten indien beschikbaar. Met name in België is de prijs van mosselen in de supermarkt gestegen in 2018, maar had dit nauwelijks effect op het vraagniveau. Waar normaal gesproken een prijsverhoging een vraagafname zou kunnen opleveren, bleef die uit. Net als voor mosselen geldt voor de oesters en langoustines dat de exportwaarde met name is toegenomen door een hogere prijs per kilo. Bijvoorbeeld voor langoustine is het totale aanbod in gewicht bijna gehalveerd in 2018 ten opzichte van een jaar eerder. Door een hogere prijs per kilo is de totale exportwaarde van langoustine niet zo drastisch teruggelopen.

**Figuur 1.2** Export mosselen en oesters 2013-2018 (mln. euro)

Bron: Eurostat (2019).



België, Frankrijk en Duitsland blijven de drie belangrijkste afzetmarkten voor mosselen (tabel 1.5). Tussen 2014 en 2018 werd naar deze drie landen gemiddeld 93% van de totale exportwaarde van mosselen geëxporteerd. De exportwaarde naar België groeide in deze periode met 3% naar 99 miljoen euro, terwijl de exportwaarde naar Frankrijk met 1% afnam tot 28 miljoen euro (2018). De Duitse afzetmarkt was een groeimarkt naar afgerond 25 miljoen euro in 2018. België was de grootste afzetmarkt met 61% op de totale Nederlandse exportwaarde aan mosselen in 2018. Naar Frankrijk ging 17% en naar Duitsland 12%. Overige landen maakten 10% uit van de totale Nederlandse exportwaarde aan mosselen. Met name deze meer dan verdubbeling (+151%) naar overige landen is opvallend. De vermoedelijke verklaring is de toename van export naar veel landen, zoals Ierland, Luxemburg, Denemarken en het Verenigd Koninkrijk. De Ierse markt was een grote stijger in 2018 met een meer dan verdrievoudiging aan export tot afgerond 7 miljoen euro. Dat was 4% van de totale export in 2018. In 2014 bedroeg de exportwaarde naar Ierland nog slechts 37.000 euro afgerond.

**Tabel 1.5** Afzetmarkten voor verse mosselen (mln. euro)

Afzetmarkt	2014	2018	% Verandering
België	96	99	+3%
Frankrijk	29	28	-1%
Duitsland	15	19	+27%
Overige landen	6	16	+151%
<b>Totaal</b>	<b>146</b>	<b>162</b>	<b>+11%</b>

Bron: Wageningen Economic Research, 2019.

Behalve mosselen worden er nog andere schaal- en schelpdieren als vers, diepvries of conserven geëxporteerd. De exportwaarde van oesters is bijna verdubbeld. Van 11 miljoen euro (2014) naar 22 miljoen (2018). Ook voor oesters is België de belangrijkste exportmarkt met 56% van de totale exportwaarde in 2018. Het Belgische aandeel in de totale exportwaarde schommelde in de afgelopen 5-6 jaar rond de 51%. Samen met Italië en Frankrijk bedroeg het aandeel 73% van de exportwaarde in 2018 en tegelijk was dit ook het gemiddelde percentage van deze top 3 markten samen tussen 2014 en 2018. De exportmarkten voor langoustines kenden de volgende top 3 in verdeling van de totale exportwaarde over 2018: Spanje (34%), Italië (31%) en Frankrijk (14%). Deze relatieve verdeling is gemiddeld genomen gelijk gebleven over de periode 2014-2018. De exportwaarde van langoustines is in dezelfde 5 jaar sterk toegenomen in absolute zin. Van 4 miljoen euro (2013) naar 7 miljoen euro (2018). Voor mesheften zijn geen specifieke handelsstatistieken beschikbaar over de periode 2014-2018.

## Ontwikkelingen en perspectief

### Ontwikkelingen

De meerderheid van de bedrijven gaf aan een gelijk beeld te verwachten voor 2019 qua aanbod grondstoffen, financiële winsten en concurrentiepositie. Over het verwachte aanbod van personeel en marge op het product waren de verwachtingen verschillend. Sommige bedrijven zien de beschikbaarheid van personeel voor komend jaar (2019) verslechteren in plaats van zich stabiel ontwikkelen. Door een deel van de bedrijven wordt een lichte afname van marge op het product verwacht.

Uit de interviews met verwerkende- en handelsbedrijven in de schaal- en schelpdieren kwam naar voren dat net als voor andere deelsectoren in de visindustrie, het steeds belangrijker wordt om te kunnen beschikken over voldoende en hoogkwalitatieve grondstoffen (onverwerkte schaal- of schelpdieren) om te kunnen leveren. In de mosselhandel vinden daarom in toenemende mate overnames plaats door verwerkende- en handelsbedrijven van mosselkweek- en visserijbedrijven. De voorwaartse ketenintegratie wordt aangevuld door samenwerkingen met buitenlandse allianties om ook mosselen uit Ierland, het Verenigd Koninkrijk en/of Duitsland te kunnen leveren waardoor

---

er risicospreiding plaatsvindt en op grotere schaal geleverd kan worden. Bedrijven kijken steeds verder dan alleen Zeeland voor hun bedrijfsvoering. Ook in het binnenland bundelen mosselkweek- en visserijbedrijven de krachten om mee te kunnen gaan in de efficiëntieslag bij meer druk op de kosten. Tegelijk geven bedrijven aan dat de marges vaak gelijk of zelfs afgenomen zijn door relatief hogere inkoop- en/of verwerkingskosten ten opzichte van prijsstijgingen. Doordat er vaak op contract geleverd wordt (met name aan de retail), is het tussendoor, in het mosselseizoen, lastig om prijsheronderhandelingen af te dwingen met afnemers. Hierdoor verslechteren de nettowinsten voor de van oudsher belangrijkste producten waar voorheen de meeste winst op werd behaald; bijvoorbeeld de in Nederland gekweekte of gevangen mossel. Om marges te kunnen behalen, breiden veel verwerkers en handelaren hun assortiment uit met andere schaal- en schelpdieren zoals kreeft, schelpen en zeegroenten.

De locatie, het vakmanschap en de natuur blijven de belangrijkste succesfactoren van de mosselkweker. Tegelijk valt het op dat ongeschoold productiepersoneel op dit moment nog wel te werven is, maar dat het aantal beschikbare jonge werknemers beperkt is. Verder is het vooral bij middenkaderfuncties of hoger opgeleiden al helemaal lastig om werknemers te vinden.

In algemene zin wordt er steeds meer waarde gehecht aan de traceerbaarheid van eindproducten. Afnemers willen graag de herkomst kunnen garanderen voor de steeds bewustere consument en door de toegenomen aandacht voor voedselveiligheid. Verder is de MSC-certificering steeds vaker een minimale eis om te mogen leveren aan supermarkten. De mosselzaadvisserij kent sinds 2011 het MSC-label, de oestervisserij sinds 2013 en de mesheftervisserij sinds 2012. Deze laatste heeft het duurzaamheidscertificeringslabel sinds 2018 weer voor 5 jaar ontvangen. Voor de mosselsector is de uitvoering van het Mosselconvenant de afgelopen jaren een belangrijke ontwikkeling geweest. Dit convenant is in 2008 opgesteld met als doel het verduurzamen van de mosselzaadvisserij. Het convenant geeft richting aan de transitie waarbij de mosselzaadvisserij wordt afgebouwd met als alternatief het gebruik van mosselzaadinvanginstallaties (MZI's). In het Plan van Uitvoering voor de periode 2014-2018 werd het transitieproces verder geïmplementeerd. Belangrijke elementen hierbij waren de beschikbaarheid van voldoende areaal voor MZI's, het optimaliseren van de kwaliteit van de huidige kweekpercelen in de Waddenzee en de mogelijkheid van het transport (onder voorwaarden) van mosselzaad tussen de Waddenzee en Oosterschelde<sup>1</sup>. Het convenant staat sinds kort (begin 2019) weer ter discussie door verschillende inzichten van de mosselsector en betrokken ngo's (non-gouvernementele organisatie).

### *Perspectief*

De economische situatie voor de mosselverwerking kan niet los worden gezien van de aanvoer vanuit kweek- en visserijbedrijven. Deze laatste groep kent economisch zware tijden door marginale marges en tegenvallende mosselseizoenen. Ondanks de succesvolle introductie van de MZI's zijn er op dit moment volgens de sector onvoldoende mogelijkheden voor verdere opschaling in de Waddenzee. Door natuurlijke ontwikkelingen kunnen mosselpercelen minder geschikt worden voor het opkweken van mosselen en neemt de productiviteit af. Om de huidige marktpositie de komende jaren te kunnen blijven behouden is het volgens geïnterviewde bedrijven van belang dat de huidige mosselpercelen geoptimaliseerd kunnen worden. Naast de komende ontwikkelingen binnen het mosselconvenant wordt de samenwerking binnen de mosselsector als verbeterpunt gezien. Verschillende bedrijven gaven aan dat de organisatie in de mosselsector onvoldoende is om als één sector naar buiten te treden. Dit geldt zowel voor de samenwerking tussen de aanvoersector en de verwerking, als voor de aanvoersector en de verwerkende bedrijven onderling. De Mosselcompagnie was een voorbeeld van een samenwerking. Deze in 2018 opgerichte coöperatie van aanvoerders zag veel verwerkers en handelaren in 2018 kiezen voor de afname van buitenlandse mosselen doordat deze (in het begin van het seizoen) een betere beschikbaarheid, kwaliteit en vleesgewicht kenden. Eind 2018 moest dit initiatief dan ook de deuren sluiten. Op het gebied van promotie waarbij het ambachtelijke van de gehele schaal- en schelpdiersector wordt benadrukt, valt volgens geïnterviewden nog veel winst te behalen. Het gaat dan met name om het gezamenlijk optreden hierin. Voor de start van het mosselseizoen in 2019 werd door geïnterviewde Nederlandse mosselbedrijven een groot aanbod van de Nederlandse aanvoorzijde verwacht, doordat de mossel geschikt voor consumptie vorig jaar lang op zich liet wachten. De grotere mosselen

---

<sup>1</sup> Convenant Transitie Mosselsector en Natuurherstel Waddenzee, 2014. Plan van Uitvoering Transitie Mosselsector 2014-2018.



---

werden voor het seizoen van 2019 verwacht, aangezien deze in 2018 niet opgevist zijn. Echter, het tegendeel bleek. De Duitse mossel was in tegenstelling tot de Nederlandse mossel ook in 2019 eerder consumptiegeschikt aan de start van het mosselseizoen (Visserijnieuws, 2019). Er werden wel Nederlandse mosselen aangeboden maar in veel kleinere omvang dan gehoopt door de kwekers- en visserijbedrijven. Hoewel al jaren geldt dat de marktvaart naar mosselen groter is dan het aanbod, zullen de verwerkende- en groothandelsbedrijven alleen een gelijke of stijgende prijs betalen bij voldoende vleesgewicht en consumptiekwaliteit, wanneer de markt op korte termijn in wil spelen op het toenemend aanbod. In theorie is een stabiele aanvoer nodig om groei vanuit de markt te kunnen stimuleren. De praktijk blijkt vaak weerbarstiger, waarbij jaren met een grillig patroon van aanbod elkaar afwisselen doordat het een product is dat afhankelijk is van de natuur. In 2019 willen Nederlandse mosselbedrijven experimenteren met het verkennen van een nieuwe markt, namelijk de Tsjechische afzetmarkt. Tijdens een feestweek in Praag zullen de Nederlandse bedrijven hun mosselen aan de man hier proberen te brengen.

Voor oesters wordt de groei van Japanse oesters bemoeilijkt door de Japanse Oesterboorder die het oesterbroed aantast. Innovaties zoals off-bottom kweek kennen naar verwachting weinig mogelijkheden om uit te breiden, omdat deze middenin Natura 2000-gebieden zouden moeten plaatsvinden. Ook is er voor deze methode die veelvuldig wordt toegepast in het Verenigd Koninkrijk nog geen toestemming verleend in Nederland. De ecologische effecten op andere onderwaterdiersoorten en vogels is nog onvoldoende bekend. Oesterkweek- en verwerkingsbedrijven geven echter aan dat dit het moment is om te innoveren, vanwege de huidige goede financiële positie onder veel van deze bedrijven. De off-bottom kweek is vooral gericht op het kweken van de platte oester, terwijl in Nederland momenteel de Japanse oester (Zeeuwse Cruese) veel gekweekt wordt. Door een goede broedval afgelopen jaar van de Japanse oester, is de hoop dat 2019 en 2020 een toenemend oesteraanbod oplevert. In het Grevelingenmeer neemt het aantal platte oesters toe.

Op de internationale markt voor oesters was er in 2018 voor het eerst meer aanbod dan vraag. Er liggen kansen voor marktgroei wanneer de vraag vanuit consumenten toeneemt. België is de belangrijkste markt voor de oesters uit Nederland. Tegelijk laat het kanaal supermarkten een groei zien in oesterafzet doordat nieuwe verpakkingstechnieken de houdbaarheid verbeteren (bijvoorbeeld lekvrije consumentenverpakking).

De Europese afzetmarkt voor langoustines is over het algemeen, volgens de Nederlandse handelsbedrijven, een zeer competitieve markt qua prijs. Met name Spanje en Italië staan bekend als de prijsgevoelige markten, terwijl dit algemene beeld minder sterk opgaat voor de Belgische en Franse markt. Zoals bij veel andere schaal- en schelpdierproducten komt er een toenemende druk te staan op efficiëntie in verwerkingsprocessen om marges te kunnen behouden, wanneer markten zich kenmerken door veel aanbieders en een hoge prijsconcurrentie. Bij een verwacht overschot in de komende jaren door betere vangsten, zal de prijs negatief beïnvloed worden en zullen de prijsmarges nog verder afnemen.

Voor de mesheften bestaat een stabiele markt. Nederland mag sinds 2017 ook mesheften exporteren naar China, iets dat tamelijk uniek is in Europa. De Aziatische consumenten waarderen dit product als zeer smaakvol mits er geen korrel zand in de mesheften wordt aangetroffen. Dit blijft moeilijk om als verwerkingsbedrijf te voorkomen, maar biedt tegelijkertijd een uitstekende nichemarkt tegen aantrekkelijke prijsmarges. Met name de grotere mesheften komen uit het Verenigd Koninkrijk en hebben als bestemming veelal de Aziatische markt. Door het beperkte aantal vergunningen van mesheftenvisserij en de grote omvang van het mesheftenbestand, zal het aanbod naar verwachting stabiel blijven.

Ten slotte is het voor alle deelsectoren belangrijk om te investeren in voldoende en gekwalificeerd personeel. Wanneer deze werknemers zich niet laten vinden op de arbeidsmarkt, zal er gekeken worden naar technologische innovaties (bijvoorbeeld gedeeltelijke automatisering) die perspectief voor de toekomst bieden in de kweek, vangst en verwerking voor de schaal- en schelpdiersector.

## Appendix Methodiek

Bijgaande factsheet over de verwerkende- en groothandelsbedrijven voor de schaal- en schelpdieren is gebaseerd op een analyse van zowel algemene gegevens als specifieke individuele bedrijfsgegevens. Om deze gegevens te verzamelen, is gebruik gemaakt van een aantal bronnen:

- Een inventarisatie van de bedrijven in de visverwerkende industrie is gebaseerd op de gegevens van de Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit (NVWA) en ter benchmark de lijst van het voormalig Productschap Vis. Tegelijk is bij de KvK (Kamer van Koophandel) een controle gedaan of ieder geselecteerd bedrijf in 2017 nog actief was onder vermelde naam.
- Alleen bedrijven met een omzet hoger dan 1 miljoen euro in 2017 zijn geselecteerd. Deze minimale drempelwaarde van 1 miljoen euro wordt gehanteerd om daarmee de economisch actieve verwerkende- en groothandelsbedrijven te onderscheiden van de passieve ondernemingen. Of van bedrijven waarbij visproducten (inclusief schaal- en schelpdieren) slechts een klein aandeel vertegenwoordigen in een breed assortiment van voedingsproducten.
- Bedrijven zijn ingedeeld naar deelsector op basis van het belangrijkste product in omzet. Wanneer dit schaal- en schelpdieren waren, zijn de bedrijven voor deze deelsector geselecteerd.
- Onder alle bedrijven is een digitale enquête verspreid met vragen over de bedrijfsomvang, omzetgegevens, herkomst van grondstoffen, verwerkingsactiviteiten, in- en verkoopstromen, afzetkanalen, werkgelegenheid, (duurzaamheid)certificering, trends, ontwikkelingen en perspectieven. Deze enquête was gelijk aan die van het voorgaande onderzoek naar de economische prestaties van de visverwerkende en -groothandelsector in Nederland (Beukers, 2015).
- De verzamelde bedrijfsgegevens zijn geaggregeerd tot sectortotalen waarbij individuele bedrijfsgegevens niet zijn terug te leiden.
- Met een aantal bedrijven in de sector zijn face-to-face diepte-interviews gehouden om de gegevens te duiden en verder in te gaan op de trends en ontwikkelingen. Doordat deze deelsector divers is met niet alleen schelp- maar ook schaaldieren (zoals langoustines, mesheften, kreeften enzovoort), zijn er 5 interviews afgenomen bij verschillende types bedrijven qua productassortiment. Bij andere deelsectoren zijn gemiddeld 3 interviews afgenomen.
- De bedrijven die niet hadden gereageerd op de digitale enquête zijn telefonisch benaderd met een ingekorte versie van de vragenlijst. In deze ingekorte vragenlijst is alleen gevraagd naar de bedrijfsomzet in vis, schaal- en schelpdieren, de werkgelegenheid (aantal arbeidsplaatsen en aantal fte), de verdeling van de omzet over export en afzet op de binnenlandse markt, en de verdeling van de omzet over de belangrijkste producten.
- Informatie over de import en export van de producten in deze deelsector zijn verkregen vanuit de internationale handelsstatistieken (Eurostat).
- Informatie over de grondstofvoorziening (vangsten, productie enzovoort) zijn uit verschillende bronnen verkregen en worden als zodanig in de tekst benoemd.
- Van de bedrijven waarvan geen individuele informatie is verkregen, zijn de omzet en werkgelegenheid gebaseerd op informatie van de KvK voor het jaar 2017. Wanneer deze gegevens voor specifiek het jaar 2017 ontbraken, werden deze geschat op basis van bedrijfsgegevens in eerdere jaren die bij de KvK waren ingediend. Aangezien het aantal werknemers niet altijd in fte wordt vermeld, is aangenomen dat 85-90% van het aantal personeelsleden uitgedrukt kan worden in fte. Deze aanname is gebaseerd op de beschikbare resultaten en interviews met bedrijven.

**Tabel 1.6** Overzicht over de verzamelde data die is gebruikt als basis voor deze factsheet

Bron	Aantal waarnemingen	Aandeel bedrijven
<b>Totaal aantal bedrijven</b>	19	100%
Digitale enquêtes	4	21%
Telefonische enquêtes	2	11%
Diepte-interviews	5	26%

Bron: Wageningen Economic Research, 2019

---

## Referenties

Beukers, Rik, 2015. De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel; Economische analyse van de sector, ontwikkelingen en trends. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Report 2014-026. 84 blz.; 20 fig.; 44 tab.; 7 ref.

CBS, 2019. Centraal Bureau Statistiek. Statline: Visserij en aquacultuur; hoeveelheid vis, schaal- en schelpdieren. Geraadpleegd per 10 juni 2019:

<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83622NED/table?fromstatweb>.

Troost, K. 2017. Wageningen Marine Research. <https://www.wur.nl/nl/nieuws/Twee-soorten-schelpdieren-spectaculair-toegenomen-in-Nederlandse-kustwateren.htm>

Troost, K., J. Perdon & D. van den Ende, in prep. Species Identification workshop 2017. Shellfish and other macro-zoobenthos in Dutch coastal waters. Intern CVO-rapport 17.016.

Skirtun, M en Oostenbrugge, van, H. 2019 (in prep), Additionele vragen economische ontwikkelingen in de mosselsector. Wageningen Economic Research.

Visserij in Cijfers, 2019. Logboekgegevens uit het BedrijvenInformatieNetwerk en Visserij Registratie en Informatie Systeem (VIRIS) bewerkt door Wageningen Economic Research:

[www.visserijincijfers.nl](http://www.visserijincijfers.nl).

Visserijnieuws. 2019. Vooruitkijken en de draad oppakken. 26 juli 2019. Nummer 30, p. 10.:

<https://www.visserijnieuws.nl/nieuws/vooruitkijken-en-de-draad-oppakken>.

---

## Contact

Wageningen Economic Research  
Postbus 1, 2501 AA Den Haag  
2595 BM Den Haag  
[www.wur.nl/economic-research](http://www.wur.nl/economic-research)

Geert Hoekstra  
Economisch onderzoeker  
T +31 (0)70 335 8330  
E [geert.hoekstra@wur.nl](mailto:geert.hoekstra@wur.nl)

2019-079c