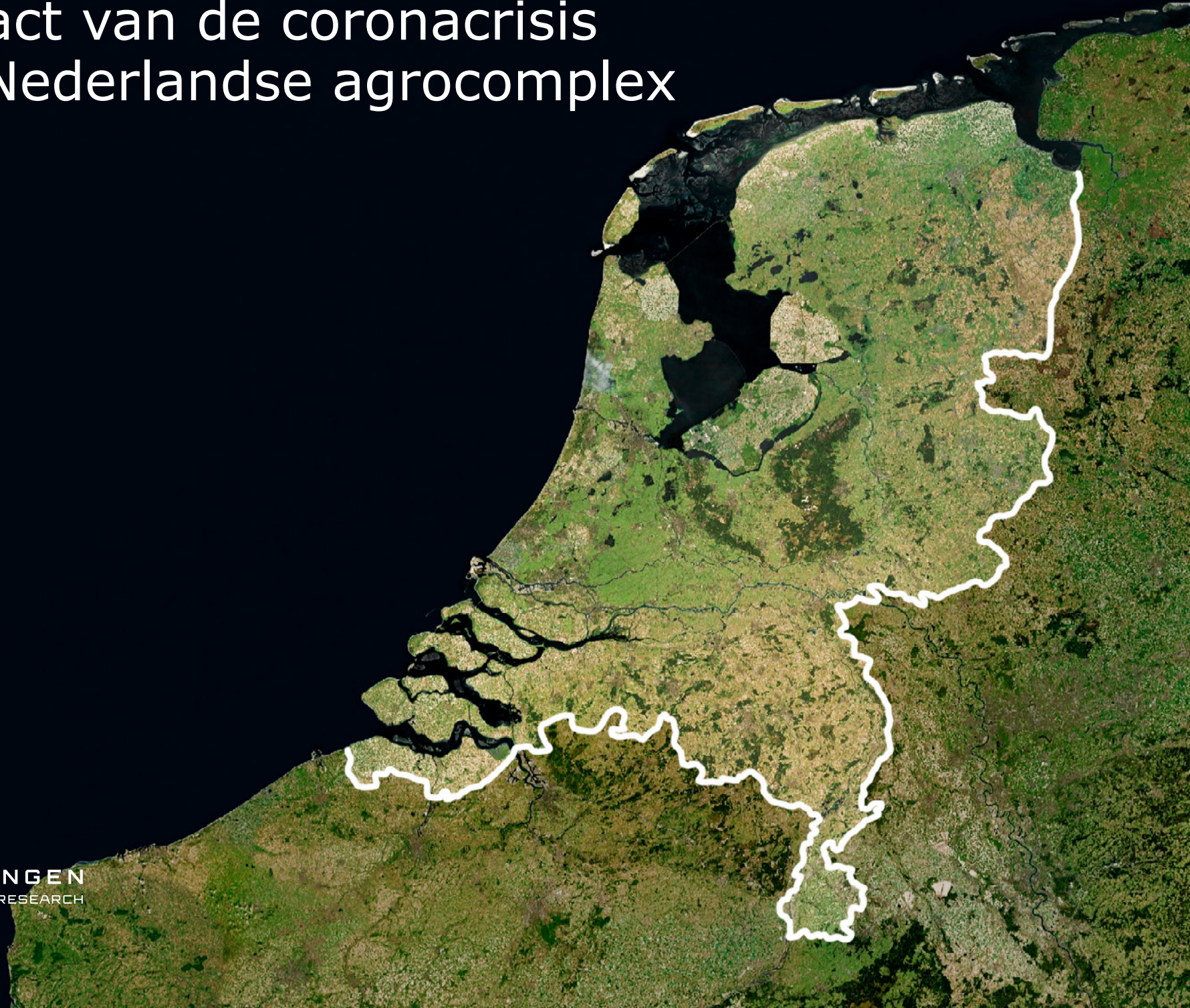


# De impact van de coronacrisis op het Nederlandse agrocomplex



## De crisis dient zich aan

De uitbraak van de globale epidemie van Covid-19 eind december 2019 houdt Nederland en de rest van de wereld nog altijd in zijn greep. De maatregelen om de gevolgen voor de volksgezondheid te beperken, hadden en hebben grote maatschappelijke en economische gevolgen. Ook de sterk op export gerichte Nederlandse landbouw ontkwam hier niet aan. Het functioneren van het internationaal opererende voedselsysteem was van het ene op het andere moment verstoord, door het stilvallen van het vliegverkeer en het dichtgaan – in eerste instantie – van de grenzen. Er was een onmiddellijke vraaguitval door het sluiten van horeca en foodservice. Ook waren er zorgen of de landbouwproductie niet ernstig verstoord zou worden door een verminderde beschikbaarheid van (seizoens)arbeid.

## Behoefte aan informatie

Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) werd, evenals andere ministeries, vanaf het begin van de crisis geconfronteerd met de vraag of aanvullend beleid nodig zou zijn om de gevolgen van de crisis voor burgers en de agrosector te beperken. In de beginfase van de lockdown, die half maart 2020 inging in Nederland, was er nog veel onzekerheid en lag de nadruk op het in beeld krijgen van de directe schade voor de agrosector als gevolg van de lockdown. De resultaten van deze analyse zijn vastgelegd in een aantal korte rapportages.

Voortbouwend op deze analyses ontstond behoefte aan het in beeld krijgen van de grootste (mogelijke) knelpunten in de bedrijfsprocessen in de diverse deelsectoren. Ook was er inzicht nodig in de mogelijkheden om die knelpunten te voorkomen of te beperken, kortom de vraag welke handelingsperspectieven bedrijven en overheid hadden om de crisis het hoofd te bieden.

Daartoe zijn aanvullende analyses uitgevoerd waarbij niet alleen de economische gevolgen in kaart zijn gebracht – met de nadruk op de primaire sector – maar ook

aspecten als dierenwelzijn, diergezondheid, verspilling van grondstoffen en milieuaspecten.

Gedurende de looptijd van het project (maart-augustus) zijn maandelijkse analyses gemaakt rondom de vragen: welke knelpunten spelen er in de bedrijfsprocessen (op het primaire bedrijf en verder in de keten), wat zijn de gevolgen van deze knelpunten, wat kan er aan gedaan worden en door wie? De versoepelingen in de maatregelen die vanaf 1 juni plaatsvonden zijn in deze analyses meegenomen.

## Een eerste poging tot duiding

Om inzicht te geven in de gevolgen tot nu toe en om te kunnen leren van deze crisis is terugkijken en duiden van de ontwikkelingen gewenst. Deze publicatie vat de directe gevolgen van de Covid-19-crisis voor zeventien deelsectoren in de Nederlandse landbouw samen. Per deelsector is er aandacht voor de situatie aan het begin van de crisis, hoe de situatie zich gaandeweg ontwikkelde als ook hoe de deelsector er na de zomer 2020 voor staat. Deze samenvattingen van de problematiek per deelsector zijn gebaseerd op de knelpuntanalyses die in de periode april-augustus zijn opgesteld. Voor zes sectoren, namelijk akkerbouw, sierteelt, glasgroenteteelt, melkveehouderij, varkenshouderij en pluimveehouderij, zijn de knelpunten ook in een tijdslijn uitgezet. In deze tijdslijn is per onderdeel van het bedrijfsproces en per maand aangegeven wat actuele en mogelijke knelpunten zijn. Tijdslijn en samenvatting vormen zo een samenhangend beeld. De tijdslijnen zijn in juli opgesteld, toen de onzekerheden nog groot waren, de samenvattingen zijn begin september geschreven.

Terugkijkend op het eerste half jaar van de Covid-19-crisis lijkt de impact van de crisis op het Nederlandse agrocomplex in deze periode relatief minder groot te zijn geweest dan aan het begin van de eerste golf werd gevreesd. Dit heeft in belangrijke mate te maken met de korte duur van de eerste lockdown periode, maar ook met bijvoorbeeld het instellen van green lanes in de EU waardoor de handel kon doorgaan.



Terugblikkend deden de grootste problemen zich voor op de volgende terreinen:

- arbeid
- afzet
- prijsontwikkeling.

### **Arbeid**

Vanaf het begin van de lockdown was er zorg over de beschikbaarheid van (seizoens)arbeid. De inzet van arbeid is uiteindelijk geen heel groot probleem geworden, mede dankzij initiatieven in de sector om bijvoorbeeld jongeren te werven. Wel ondervonden in het begin van de coronacrisis slachterijen hinder van personele beperkingen door een combinatie van zieke medewerkers, de noodzaak afstand te houden aan de slachtband, en buitenlands personeel dat minder gemakkelijk beschikbaar was.

Later kwam daar de zorg bij over het risico van besmetting in bedrijfssituaties waar veel mensen dicht op elkaar werken onder vooral koude omstandigheden. Gevoelige en risicovolle plekken zijn onder andere sorteermachines en paklijnen of (gekoelde) pakstations (bijvoorbeeld veilingen, handelshuizen), kleedkamers, toiletten en bedrijfskantines en tijdelijke huisvesting van buitenlands personeel. Door een aantal uitbraken onder het slachthuispersoneel moesten een aantal varkensslachthuizen tijdelijk sluiten.

### **Afzet**

De Nederlandse agrosector is sterk internationaal verweven. Door de maatregelen die genomen zijn tijdens de eerste golf van de coronacrisis ondervonden en ondervinden diverse bedrijfsprocessen problemen. Soms waren deze van korte duur zoals een tijdelijke beperking van het vliegverkeer, soms duren ze nog steeds zoals



een beperkte afzet naar de horeca en foodindustrie door sluiting van restaurants of bedrijfskantines. Door de genomen maatregelen zijn de fijnmazige en efficiënt georganiseerde waardeketens tijdelijk dan wel langdurig verstoord. Het gaat dan bijvoorbeeld om afzet van producten buiten de EU (zoals bloemen, delen van varkens en pluimvee die niet in Nederland zijn af te zetten), de aanvoer van zaden, stekken en weefselkweek uit derde landen en (kortstondig) de aanvoer van veevoergrondstoffen (krachtvoer). Deze internationale verwevenheid zal ook bij een volgende uitbraak een belangrijk knelpunt kunnen zijn. Binnen de EU kon via de zogenaamde green lanes veel handel blijven doorgaan en werd aldus de beschikbaarheid van voedsel voor de Europese burgers gegarandeerd. Door de hogere transportkosten zijn de kosten van afzet naar verre bestemmingen – die per vliegtuig beleverd worden – (nog veel) hoger dan deze voor de crisis waren.

Ook de afzet in het binnenland heeft als gevolg van de coronamaatregelen flinke klappen gehad. Het sluiten van horeca en sportvoorzieningen betekende (veel) minder afzet van producten voor de foodservice en horeca, zoals frietaardappelen, reguliere kip en kooi-eieren. Voor andere producten groeide de vraag juist, zoals naar scharreleieren en kip van concepten (langzaam groeiende rassen). Ook lijkt er in de eerste paar maanden een toename geweest te zijn in de lokale afzet en boerderij-verkoop.

Bedrijven die zich richten op meer als luxe ervaren (voedsel)producten en/of out-of-home consumptie, evenals bedrijven die zich sterker richten op exportmarkten binnen en buiten de EU blijken gevoeliger te zijn geweest voor de eerste lockdownperiode.

### **Prijsontwikkeling**

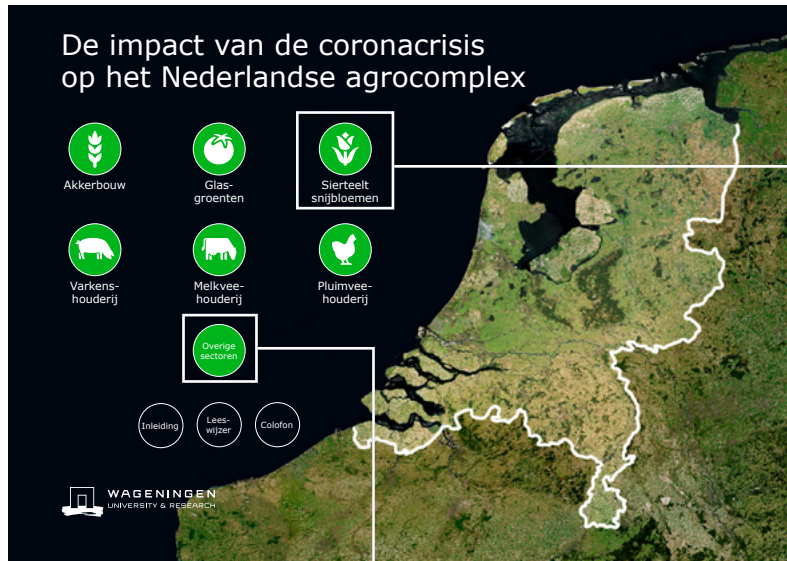
Samenhangend met de afzet, staan de prijzen voor veel producten (nog) onder druk, maar niet voor alle. Scharreleieren en groenten bijvoorbeeld kennen betere prijzen dankzij verhoogde afzet, ook voor diverse vissoorten zijn de prijzen weer op pre-coronaniveau. De boterprijs trekt ook weer aan. Voor de prijsontwikkelingen kunnen ook andere factoren een rol spelen. Seizoensmatige schommelingen in de

prijzen zijn heel gebruikelijk, bijvoorbeeld als gevolg van tijdelijke (internationale) tekorten en overschotten.

De eerste golf van de coronacrisis is achter de rug en hoewel het eerste stof is neergedaald en er een voorzichtige balans kan worden opgemaakt, is een volledig inzicht in de gevolgen van deze eerste golf nog niet in alle gevallen te geven. Nog niet alle data zijn bijvoorbeeld beschikbaar. Daarnaast is het moeilijk te beoordelen of en hoeveel van de veerkracht van de verschillende deelsectoren is aangetast tijdens deze eerste golf en in hoeverre de bedrijven in staat zijn om eventuele gevolgen van een tweede golf te kunnen doorstaan. Wel leert de eerste analyse begin oktober, aan het begin van de tweede golf, dat de impact van de Covid-19-crisis groter zal worden op het moment dat in volgende fases van de crisis lockdowns strikter zijn, langer duren en frequenter voorkomen.

## Navigatie

Via de Home-pagina van deze interactieve PDF kunt u naar de diverse hoofdstukken en naar de overige sectoren navigeren.



Door op de Home-pagina of in de navigatiebalk op Overige sectoren te klikken komt u op de overzichtspagina. Hier kunt u verder navigeren.

TUINBOUW (SIERTEELT-SNIJBLOEMEN) IN NEDERLAND	
Producten	Snijbloemen zoals de roos, chrysaant en lelie
Aantal bedrijven	960 (2019)*
Aantal hectares	1.800 (2019)*
Belangrijkste productiegebieden	Nederlandse snijbloemen bedrijven zijn vooral gevestigd in de belangrijke glastuinbouwgebieden Westland, Oostland en Aalmeer en omstreken. Kleinere concentratiegebieden zijn de Bonmelenwaard, de Noorddooptolder, Zuidoost-Drenthe en Venlo/Asten etc.

\* bron: CBS Landbouwstatistiek

**Naar overzicht van mogelijke knelpunten in de sector** ▶

**Toelichting**  
Producten worden onderscheiden op basis van de duur van de productiecycclus. De duur van de productiecycclus heeft invloed op de inkomende stroom van plantmateriaal. Veel plantmateriaal wordt geïmporteerd uit Afrika.

**Teeltcycli**  
Een kort overzicht van snijbloemen op basis van plantteefijd:  
- 5-10 jaar. Exponenten hiervan zijn roos, snijjarnturum, Cymbidium en Alstroemeria  
- 1-4 jaar. Dit is onder andere de Gerbera.  
- < 1 jaar. Korte teelt bolien zijn onder andere lillie, Freesia, Nerine, Amaryllis.  
- 3 teeltcycli per jaar op dezelfde vierkante meter.  
- < 1 jaar. Exponenten van de kortedagplant zijn de Chrysaant en Lisianthus.  
- 4,5 teeltcycli per jaar op dezelfde vierkante meter.

Door op een van de onderwerpen in de navigatiebalk te klikken, komt u bij het overzicht met de mogelijke knelpunten in de sector.

Met de pijlknoppen bladert u voor- of achteruit. Door te klikken op de Home-knop, rechtsonder, gaat u terug naar het beginscherm.

Overige sectoren

Voor elf deelsectoren van de Nederlandse agrosector is een samenvatting gemaakt van de situatie aan het begin van de crisis, hoe de situatie zich gaandeweg ontwikkelde als ook hoe de deelsector er na de zomer 2020 voor staat. Deze samenvattingen van de problematiek per deelsector zijn gebaseerd op de knelpuntanalyses die in de periode april-augustus zijn opgesteld.

- Fruitteelt
- Vleesvee
- Visserij
- Vleeskalveren
- Aquacultuur
- Paddenstoelen
- Paarden
- Veredeling
- Geiten
- Boomkwekerij
- Bollenteelt



AKKERBOUW IN NEDERLAND

---



**Producten**

Aardappelen, graan, suikerbieten, uien, voedergewassen, overige

---



**Aantal bedrijven**

18.670

---



**Aantal hectares**

526.850 ha (exclusief snijmais)

---



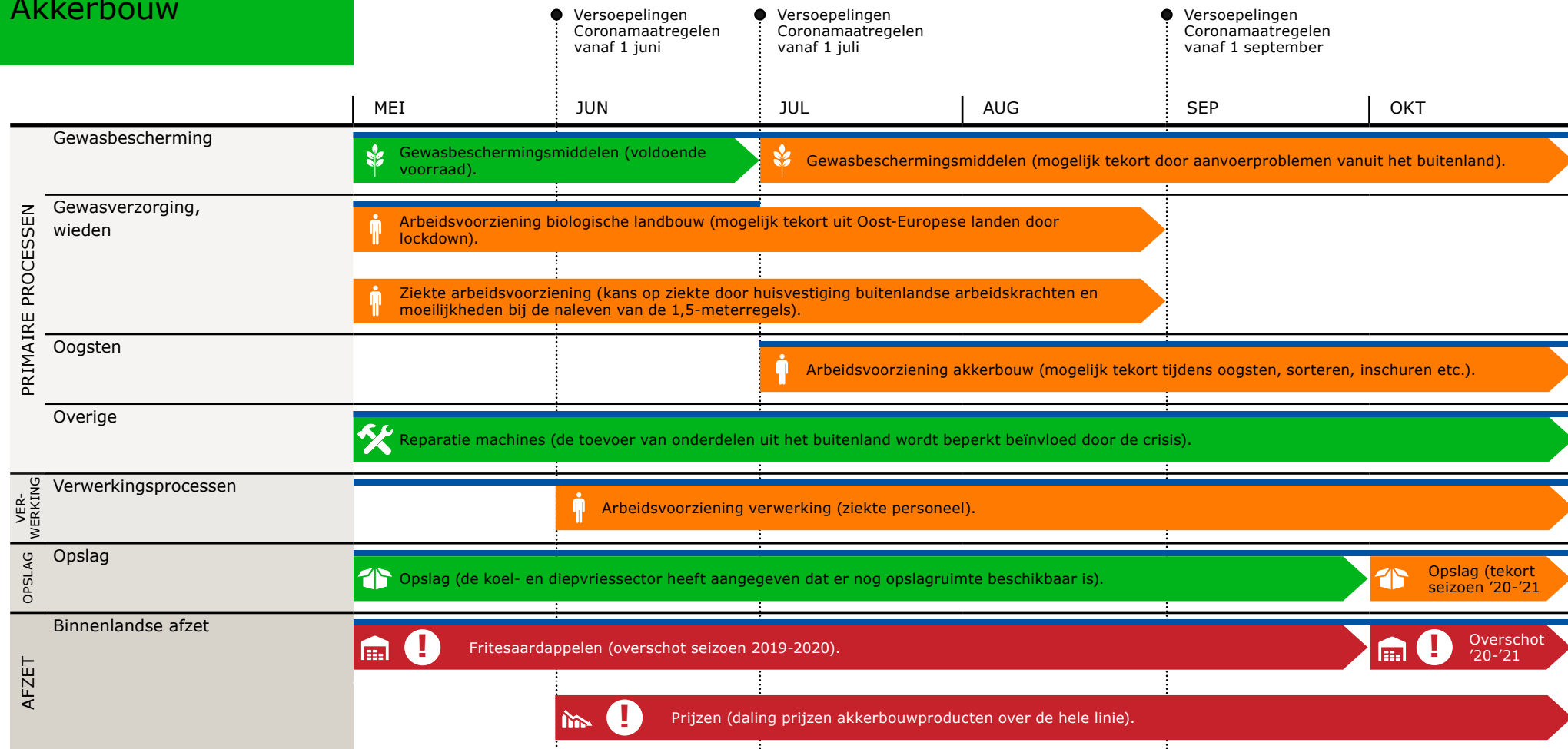
**Belangrijkste productiegebieden**

Noordelijk kleigebied, IJsselmeerpolders en Noord-Holland, Zuidwestelijk kleigebied, Veenkoloniën, Noordelijke zand- en dalgronden, Oostelijke zandgebieden, rivierengebied, Zuidelijke zandgebieden en löss

---



# Akkerbouw



• Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juni

• Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juli

• Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 september

■ duur van processen, duur van werkzaamheden  
■ mogelijke knelpunten ■ momenteel knelpunt  
■ geen knelpunten verwacht  
ⓘ acuut knelpunt

## Opmerkingen

De meeste pijlen lopen door, omdat bij het maken van deze tijdlijn in juli onduidelijk was hoe lang een knelpunt zou blijven bestaan of wanneer een knelpunt zich zou kunnen voordoen.



### Sectorbeschrijving

De akkerbouw bestaat uit de teelt van granen, wortel- en knolgewassen, peulvruchten, handelsgewassen en groenten. Kenmerkend voor de akkerbouw is dat alle gewassen in de open grond worden geteeld (vollegrondsteelt). De gewassen worden via verschillende onafhankelijke ketens afgezet. Dit betekent dat akkerbouwers met meerdere afzetkanalen werken. Er zijn zo'n 18.670 akkerbouwbedrijven in Nederland, die een kleine 527 duizend ha aan akkers bewerken.

De binnenlandse akkerbouwproductie draait vooral om productie en verwerking van de drie – in areaal gemeten – grote gewassen aardappelen, suikerbieten en granen. De aardappel wordt wel de kurk van de Nederlandse akkerbouw genoemd, omdat gemiddeld 50% van het inkomen in de akkerbouw uit de teelt van dit gewas voortkomt. Aardappeltelers zijn veelal gespecialiseerd in de teelt van aardappelen voor een van de drie afzetmarkten die worden onderscheiden: poot-, consumptie- of zetmeelaardappelen.

De toegevoegde waarde die in het Nederlandse akkerbouwcomplex wordt gerealiseerd, bedraagt in totaal circa 6,0 mld. euro per jaar. De toegevoegde waarde van de primaire sector bedraagt circa 1,5 mld. euro, ofwel 25% van de totale toegevoegde waarde van het Nederlandse akkerbouwcomplex. De toeleverende- en verwerkende industrie hebben een toegevoegde waarde van respectievelijk 1,6 mld. euro en 1,5 mld. euro.

### Welke knelpunten speelden in de sector?

#### Vraaguitval

Vanwege het Covid-19-virus werd in de periode januari-maart 2020 in vele landen een lockdown ingesteld. Dit betekende onder andere een verplichte sluiting van de horecagelegenheden in zowel binnen- en buitenland, wat ook nadelige gevolgen had voor de akkerbouw. In het oog springend zijn de forse stagnatie in de frites- en bierafzet (zowel de binnenlandse vraag naar als de export van beide producten

vielen in belangrijke mate weg). De akkerbouw is leverancier van de hoofd-ingrediënten (grondstoffen) van genoemde producten: respectievelijk frites-aardappelen en brouwergerst.

De vraaguitval leidde tot forse problemen. Met name bij de beperkt houdbare fritesaardappelen waren de gevolgen groot, omdat er nog ruim 1 mln. ton fritesaardappelen bij akkerbouwers in voorraad lag en niet tot frites verwerkt kon worden. De prijs van niet-gecontracteerde aardappelen (met name pool-, vrije en meeleveraardappelen)<sup>1</sup> daalde van 15 eurocent per kg naar 1 à 2 eurocent, de prijs bij alternatieve afzet als voeraardappel, want een deel van de niet te verwerken fritesaardappelen is aan melkvee gevoerd. Ook bij gecontracteerde aardappelen stagneerde de afzet. Vanwege deze enorme financiële impact voor getroffen en deed de aardappelsector een beroep op steun bij de overheid. In mei stelde de overheid een bedrag van 50 mln. euro beschikbaar bedoeld voor een maximale vergoeding van 6 eurocent per kg fritesaardappelen die niet tot frites verwerkt zou worden. Deze compensatie was uitsluitend bestemd voor telers; alleen zij kunnen hun onverwerkbaar aardappelen aanmelden. Voor aangemelde aardappelen ontvangen akkerbouwers de compensatie (maximaal 6 cent per kg) plus de opbrengst voor alternatieve afzet als voeraardappel (1 à 2 eurocent per kg). Verwerkers hebben vanaf mei toch nog een deel van de aardappelvoorraden verwerkt en opgeslagen in vrieshuizen. Dit betekent dat er een hele grote hoeveelheid ingevroren aardappelproducten (met name frites) in voorraad ligt. Deze grote voorraad legt een grote druk op de frites- en daardoor op de fritesaardappelprijzen.

Omdat brouwergerst veelal direct na de oogst (in augustus) wordt afgezet, zijn de directe gevolgen voor de akkerbouw gering. Het knelpunt qua afzet ligt hier vooral bij de gersthandel, mouterijen en brouwerijen. De horeca zat direct na sluiting

<sup>1</sup> De aardappelhandel werkt met hectare-contracten waarbij een vastgestelde hoeveelheid per hectare wordt gecontracteerd, bijvoorbeeld 40 ton. In de meeste jaren is de productie per ha hoger. De opbrengst boven de gecontracteerde hoeveelheid wordt aangeduid als meeleveraardappelen omdat deze aardappelen meestal worden meegeleverd. Meestal wordt voor deze aardappelen de dagprijs betaald.





met onverkochte voorraden tankbier; deze is door de brouwerijen opgehaald en gebruikt voor de productie van veel gevraagde desinfectiemiddelen.

Bij andere gewassen, met name bij uien, is de afzet in de periode direct na het begin van de lockdown bemoeilijkt doordat er onvoldoende koelcontainers beschik-



baar waren. Dat probleem is na het opheffen van de lockdown in China opgelost. De afzet van pootaardappelen zal naar verwachting in het najaar en de winter van 2020/2021 stroever verlopen dan in afgelopen jaren, omdat door de aanhoudende problemen met de afzet van frites het fritesaardappelareaal in Noordwest-Europa in 2021 zal afnemen en daardoor ook de vraag naar pootaardappelen. De afzet van de andere akkerbouwproducten is redelijk normaal verlopen en de verwachte saldodaling door verschuivingen in bouwplan lijken in 2020 (behalve voor fritesaardappelen) mee te vallen. Daarin speelt ook mee dat de suikerprijs de afgelopen maanden weer stijgt, mede door de aantrekkende vraag naar aardolie.<sup>2</sup>

### **Andere knelpunten**

Er zijn uiteindelijk geen knelpunten geweest in de aanvoer van inputs als kunstmest, gewasbeschermingsmiddelen en zaai- en pootgoed en ook nauwelijks van onderdelen van machines. In de eerste maanden was hier wel zorg over. Ook rondom de arbeidsvoorziening waren er geen problemen, op de meeste akkerbouwbedrijven wordt voornamelijk eigen arbeid of een enkele loonwerker ingezet. Het is ook niet de verwachting dat hier nog knelpunten zullen gaan ontstaan. In het voorjaar en de vroege zomer waren er in de vollegrondstuinbouw (met name bij de asperge- en aardbeienoogst) en de biologische teelten (handmatige onkruidbestrijding) zorgen of men voldoende arbeidskrachten in zou kunnen huren door het wegblijven van Oost-Europese arbeidskrachten. Deze problemen zijn met wat creativiteit opgelost.

### **Situatie na de eerste versoepelingen per 1 juni**

De binnenlandse horeca is sinds 1 juni heropend; dit betekent dat de afzet van frites weer op gang kwam. Volgens ING (2020) is de omzet in de horeca in het eerste kwartaal meer dan 10% lager en zijn nog lang niet alle met name kleinere horecagelegenheden weer heropend. Er is nog geen uitzicht op de vraag wanneer grotere festivals en dergelijke weer mogelijk worden. Frites en bier worden sinds juni weer wereldwijd geëxporteerd, maar voorlopig nog op een lager niveau

<sup>2</sup> De suikerprijs is via de prijs van ethanol, dat uit suiker gemaakt kan worden en een alternatief is voor aardolie, afhankelijk van de aardolieprijs.



dan voorheen. De productie van voorgebakken aardappelproducten lag in de periode maart-augustus 2020 10% lager dan in 2019 (VAVI, 2020). Het herstel van de exportmarkt zal afhangen van de maatregelen tegen en ontwikkeling van Covid-19 in exportlanden.

De definitieve afrekening van compensatie voor fritesaardappelen volgt najaar 2020. Op dat moment weten akkerbouwers definitief of ze voor compensatie in aanmerking komen en of c.q. in welke mate de regeling overtekend is. Bij overtekening wordt het beschikbare compensatiebedrag over een groter volume verdeeld, waardoor de uitbetaalde prijs lager wordt dan 6 eurocent per kg. Dit zou betekenen dat de schade voor de betrokken telers groter is dan nu berekend.

### Situatie eind augustus – vooruitblik

De verwachting is dat volledig herstel van de vraag naar frites en bier nog lang kan duren. De vraag doemt al op of grotere festivals in 2021 wel weer mogelijk worden. Dit jaar (2020) is het areaal consumptieaardappelen in Noordwest-Europa volgens schattingen van de *North-West European Potato Growers* netto toegenomen; in Nederland is daarentegen duidelijk minder gepoot dan in andere jaren. De aardappelverwerkers hebben na het instellen van de lockdown hun leveranciers gevraagd minder aardappelen te poten en een deel van hen heeft aan die wens voldaan. De aardappelproductie zal onder normale omstandigheden leiden tot een ruim aanbod in vergelijking met gemiddelde jaren qua areaal en kg-opbrengst per ha. Daarnaast liggen de vrieshuizen in binnen- en buitenland vol met frites. Het ruime aanbod en de beperktere vraag zullen naar verwachting komend seizoen leiden tot blijvende prijsdruk op frites- en consumptieaardappelen en tot lagere inkomens op akkerbouwbedrijven met frites- en consumptieaardappelen in hun bouwplan. Dit zal in 2021 (in tegenstelling tot het minimale effect in 2020) invloed hebben op de bouwplannen.

Het herstel van de biermarkt zal naar verwachting in gelijke tred met de fritesmarkt verlopen. Het areaal gerst is dit seizoen fors groter dan in 2019 (door ongunstige najaarsomstandigheden is veel minder wintertarwe gezaaid en in plaats daarvan zomergerst) zodat ook een ruim aanbod wordt verwacht. De vraag naar brouwergerst zal afhangen van het herstel van de biermarkt; een belangrijk deel van de gerst zal als veevoergrondstof worden afgezet, deels voor het opvangen van de lagere tarweproductie (kleiner areaal, substitutie). De gevolgen voor akkerbouwbedrijven van de stagnerende biermarkt blijven naar verwachting beperkt, omdat het aandeel van brouwergerst in de totale omzet van een akkerbouwbedrijf relatief klein is.

### Referenties

- [ING \(2020\)](#)
- [VAVI \(2020\)](#)



TUINBOUW (GLASGROENTEN) IN NEDERLAND

---



**Producten**

Voornamelijk tomaat, paprika, komkommer en aubergine. Daarnaast valt ook aardbei (onder glas en plastic tunnel) en opkweekmateriaal van groenten onder deze categorie. Gele courgette, witte aubergine, microgroenten, etc. zijn nicheproducten

---



**Aantal bedrijven**

1.216 (2019)

---



**Aantal hectares**

5.330 (2019)

---



**Belangrijkste productiegebieden**

Het westen van Nederland (Westland en Oostland), regio rond Venlo (Noord-Brabant en Limburg). Door de schaalvergroting na 2000 komt glasgroenten ook meer voor in het westen van Noord-Brabant, Zeeland en Noord-Holland. De grootste bedrijven komen nu voor in de locatie AgriportA7 in Noord-Holland Noord. Laatste vijf jaar ook een sterke groei in Flevoland (Lutteleest). De belangrijkste productiegebieden liggen meestal in een van de zogenaamde Greenports (West-Holland, Noord-Holland Noord, Venlo e.o., Gelderland)

---



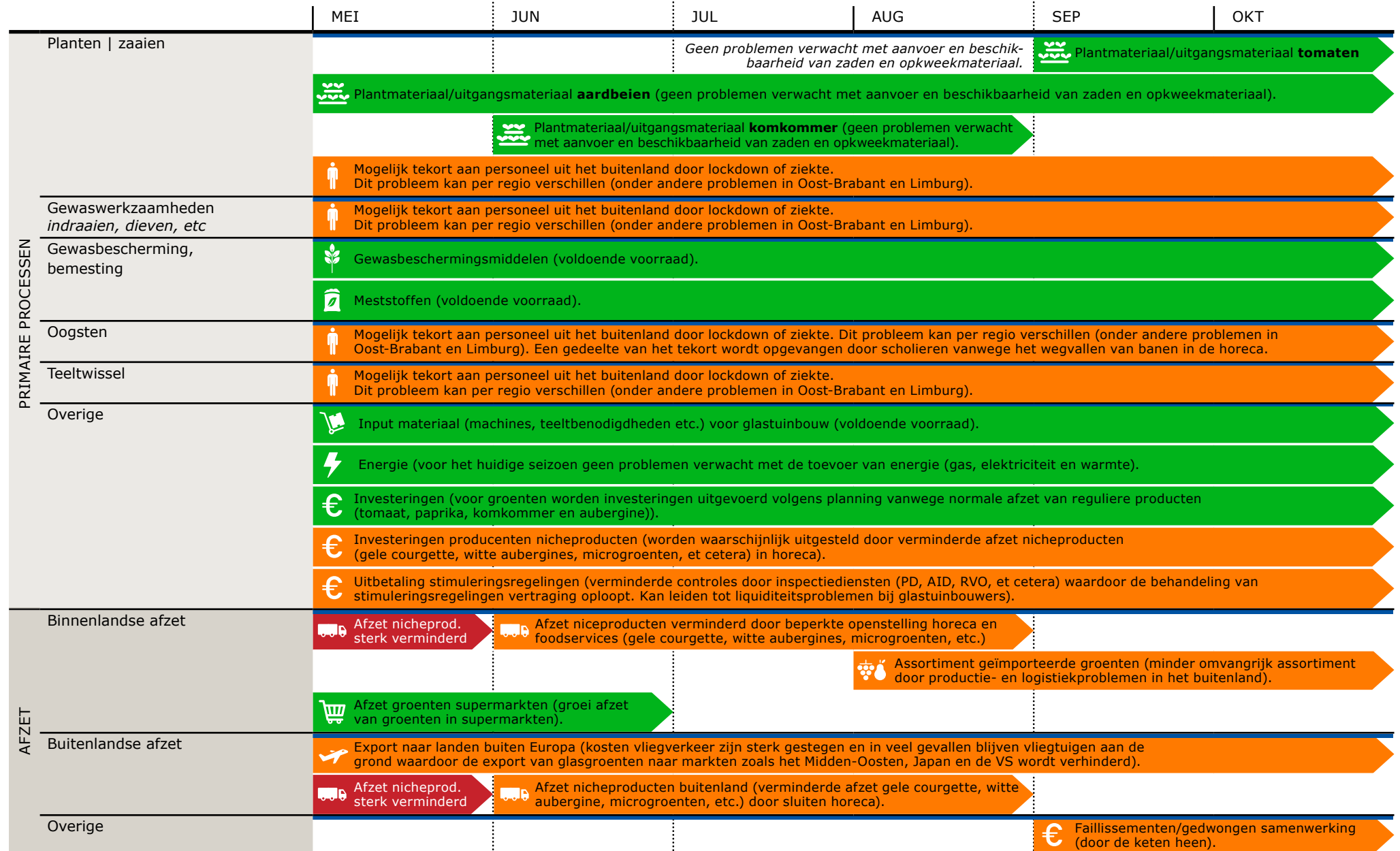
duur van processen, duur van werkzaamheden  
 geen knelpunten verwacht  
 momenteel knelpunt  
 mogelijke knelpunten  
 acuut knelpunt

**Opmerkingen:** De meeste pijlen lopen door, omdat bij het maken van deze tijlijn in juli onduidelijk was hoe lang een knelpunt zou blijven bestaan of wanneer een knelpunt zich zou kunnen voordoen.

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juni

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juli

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 september







## Sectorbeschrijving

De Nederlandse keten van glasgroenten bestaat uit diverse schakels: zaadveredeling/vermeerdering, primaire sector, groothandel en/of detailhandel. In dit stuk ligt de focus op de primaire productie. In de primaire sector domineert de teelt van tomaat, paprika, komkommer en aubergine. Daarnaast valt ook de aardbeieronder (onder glas en in plastic tunnel) en opkweekmateriaal van groenten onder glas. Nederland telt zo'n 1.200 glasgroentebedrijven; het areaal glas bedraagt circa 5.300 ha.

De glasgroentesector is van oudsher sterk vertegenwoordigd in het westen van Nederland (Westland en Oostland) en de regio rond Venlo (Noord-Brabant en Limburg). Door de schaalvergroting na 2000 komt glasgroente ook meer voor in het westen van Noord-Brabant, in Zeeland en in Noord-Holland. De grootste bedrijven komen nu voor in de locatie AgriportA7 in Noord-Holland Noord.

De toegevoegde waarde van de primaire sector bedraagt circa 1,8 mld. euro, ofwel 61% van de totale toegevoegde waarde van het glasgroentecomplex. De geringe bijdrage van de verwerkende industrie komt doordat de meeste producten als vers product aan de retail worden geleverd. In het totale Nederlandse glasgroentecomplex werken 41.500 mensen.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Vraaguitval

Het wegvallen van de vraag vanuit de foodservice en horeca zowel in Nederland als internationaal zorgde voor een afzetprobleem, vooral voor het luxere en exotische segment. Dit ontstond direct nadat landen half maart strenge maatregelen afkondigden om verdere verspreiding van het virus te voorkomen. Binnen het glasgroenteselement ondervonden vooral speciale typen aubergines, cressen, gele courgette en bijzondere kleuren paprika direct hiervan de gevolgen. Maar ook de ronde tomaten die veel in salades (horeca) en op broodjes (in scholen en bedrijfskantines)

worden geconsumeerd kregen te maken met vraaguitval. Afzet van glasgroente via het grootwinkelbedrijf nam juist sterk toe, zowel in Nederland als internationaal. Desondanks zijn de opbrengstprijzen voor producten die aan foodservice en horeca worden afgezet achtergebleven bij het langjarig gemiddelde, omdat er weinig alternatieve afzetkanalen waren voor deze producten. De grote productie door het goede weer deze zomer in geheel Europa, hebben dit jaar geleid tot een aanbodmarkt, vooral bij tomaten. Mede door het wegvallen van een deel van de afzetmarkt, is de verwachting dat een deel van de bedrijven met een slecht financieel jaar te maken zal krijgen. Door het vermogen om snel in te spelen op crisissituaties van zowel teeltbedrijven als de handel in de groente en fruit, was de distributie van goederen snel hersteld. Dit werd mede ondersteund door de invoering van green lanes (april 2020) en de geleidelijke versoepeling van maatregelen die diverse landen doorvoerden.

De primaire glasgroentesector kan alleen goed functioneren als ook de handelsbedrijven hun werk kunnen blijven doen. De ondersteuning van de kredietfinanciering om de exportstroom te kunnen blijven financieren was dan ook een steun in de rug van veel handelaren. Nederland is namelijk sterk afhankelijk van de export, met name naar landen van de EU. Slechts 5% van het exportvolume van tomaten uit Nederland, nog geen 2% van de komkommers, 7,5% van de aubergines en 12% van het Nederlandse exportvolume van paprika's werd in 2019 naar landen buiten de EU-28 geëxporteerd (comext). Wel is duidelijk dat in de eerste 6 maanden van 2020 procentueel gezien sterk minder is afgezet naar landen buiten de EU-28 en dat de exportvolumes binnen de EU-28 licht zijn gestegen.

De afzet – in volume gemeten – is sterker gestegen binnen de EU-28 dan dat de export naar niet-EU-landen is gedaald. Een beperking van het vliegverkeer speelt daarbij ook een rol. Exportbestemmingen buiten de EU-28 die in de eerste 6 maanden van 2020 minder zijn beleverd, zijn vooral de Verenigde Staten van Amerika (VS) en Wit-Rusland. Bij de VS gaat het vooral om de afzet van paprika, bij Wit-Rusland met name om tomaten. Of deze exportdaling geheel toe te schrijven is aan de coronacrisis lijkt onwaarschijnlijk. Politieke spanningen (Wit-Rusland) en concurrentie (VS) liggen meer voor de hand. Exportbestemmingen buiten de



EU-28 zijn belangrijk om de interne markt te ontlasten en speciale glasgroenteproducten te kunnen afzetten.

In Nederland mochten de restaurants per 1 juni weer open onder strikte voorwaarden. Ook in de rest van de EU ging de horeca van het slot, waardoor afzet van de speciale groenten weer op gang kon komen.

### **Arbeid**

De arbeidspiek in de glasgroenteteelt ligt in de maanden mei, juni, juli en augustus (seizoensarbeid). In deze periode werken ook veel seizoenarbeiders in de kassen. Veelal wordt er gewerkt met buitenlandse arbeiders (arbeidsmigranten) die hier enkele maanden komen werken. In het begin van de coronacrisis was er een duidelijk knelpunt in het aanbod, omdat deze arbeidsmigranten niet kwamen opdagen uit angst voor besmetting. Dit gat kon in de eerste weken van de crisis relatief snel worden ingevuld door arbeiders uit met name de sierteelt. In de maanden daarna kwam de instroom van buitenlandse arbeidsmigranten weer op gang.

Hoewel de arbeidsinvulling voor niet al te grote problemen heeft gezorgd, heeft men wel extra kosten moeten maken, bijvoorbeeld voor het veilig maken van de werkplekken. Ook het vervoer van en naar het werk van arbeiders bleek met fors hogere kosten gepaard te gaan. De arbeidsvraag is dit teeltseizoen uiteindelijk weer grotendeels ingevuld met vast personeel, flexwerkers en arbeidsmigranten. De piek in de producties zijn inmiddels (half september) achter de rug.

### **Anderhalve meter**

Een ander probleem betrof het handhaven van de anderhalve meter afstand tijdens het werken. Dit was met name het geval op plekken met sorteermachines en paklijnen of (gekoelde) pakstations, kleedkamers, toiletten en bedrijfskantines. Daarnaast zijn het vervoer en de huisvesting van arbeidsmigranten in deze sector een aandachtspunt.





## Situatie eind augustus – vooruitblik

### Vraag

Voor producten die in de foodservice en horeca worden afgezet, zijn er nog vraaguitval en lage prijzen. De afzet hiervan ligt nog niet op het oude niveau en dit is ook niet de verwachting, omdat corona-infecties her en der weer oplaaien in Nederland en in Europa. Bedrijfsrestaurants/kantines zullen voorlopig minder blijven afnemen omdat het thuiswerken vooralsnog de norm blijft. De horeca in Nederland en daarbuiten draait nog niet op hetzelfde niveau als voor de (intelligente) lockdown.

Door de grote productie in Nederland en Europa (vanwege gunstige weersomstandigheden) en deels ook door bovengenoemde vraaguitval als gevolg van de coronacrisis, staat de prijsvorming ook voor reguliere producten (bijvoorbeeld losse tomaat) onder druk.

Door de logistieke knelpunten in het begin van de coronacrisis, zal het denken over productievestigingen nabij afzetmarkten sterker worden om minder kwetsbaar te worden voor crisissen. Leveringszekerheid wordt steeds belangrijker naast local-for-local uit duurzaamheidsoogpunt.

### Arbeid

Arbeid is qua aanbod geen groot en acuut probleem meer, maar het verkrijgen van goed gekwalificeerd personeel zal moeilijk blijven en dient voldoende aandacht te krijgen. Dat geldt ook voor het handhaven van de anderhalve meter afstand op bijvoorbeeld plekken met sorteerinstallaties. LTO Nederland en de vakbonden hebben hiervoor een protocol Veilig werken, wonen en reizen opgesteld.

### Nieuwe seizoen

Door de opbrengstverliezen van bedrijven worden (duurzaamheids)investeringen op de lange baan geschoven. Hierdoor zijn de milieudoelen (energie, gewasbescherming en milieu) op sectorniveau mogelijk niet op tijd te halen, zoals de energiedoelen (onder andere CO<sub>2</sub>). Dit wordt nog eens bemoeilijkt door de lage prijzen voor gas (geen economische prikkel om te verduurzamen) en het verhogen

van de Opslag Duurzame Energie (ODE) voor bedrijven met elektriciteitslevering. Banken hebben gezamenlijk het signaal afgegeven aan de overheid dat bedrijven mede door overheidshandelen in de knel komen. Verdere informatie hierover is [hier](#) te lezen.

Het financiële herstel van de groep bedrijven die produceren voor de foodservice en horeca, zal nog enige tijd op zich laten wachten. Vooral tomatenbedrijven hebben naar verwachting een beroerd jaar achter de rug. Komkommerbedrijven, gangbare aubergine-, en de meeste paprikabedrijven lijken redelijk door de coronacrisis heen te zijn gekomen. Wel zal deze crisis de noodzaak om na te denken over de toekomst en de te volgen strategie versterken. Welke strategie heeft men voor ogen voor het bedrijf: individueel, samenwerken of een bedrijfsovername?



TUINBOUW (SIERTEELT-SNIJBLOEMEN) IN NEDERLAND



**Producten**

Snijbloemen zoals de roos, chrysanth en lelie



**Aantal bedrijven**

960 (2019)\*



**Aantal hectares**

1.800 (2019)\*



**Belangrijkste productiegebieden**

Nederlandse snijbloemen bedrijven zijn vooral gevestigd in de belangrijke glastuinbouwgebieden Westland, Oostland en Aalsmeer en omstreken. Kleinere concentratiegebieden zijn de Bommelerwaard, de Noordoostpolder, Zuidoost-Drenthe en Venlo/Asten etc.

\* bron: CBS Landbouwtelling

**Toelichting**

Producten worden onderscheiden op basis van de duur van de productiecycli.  
De duur van de productiecycli heeft invloed op de inkomende stroom van plantmateriaal. Veel plantmateriaal wordt geïmporteerd uit Afrika.

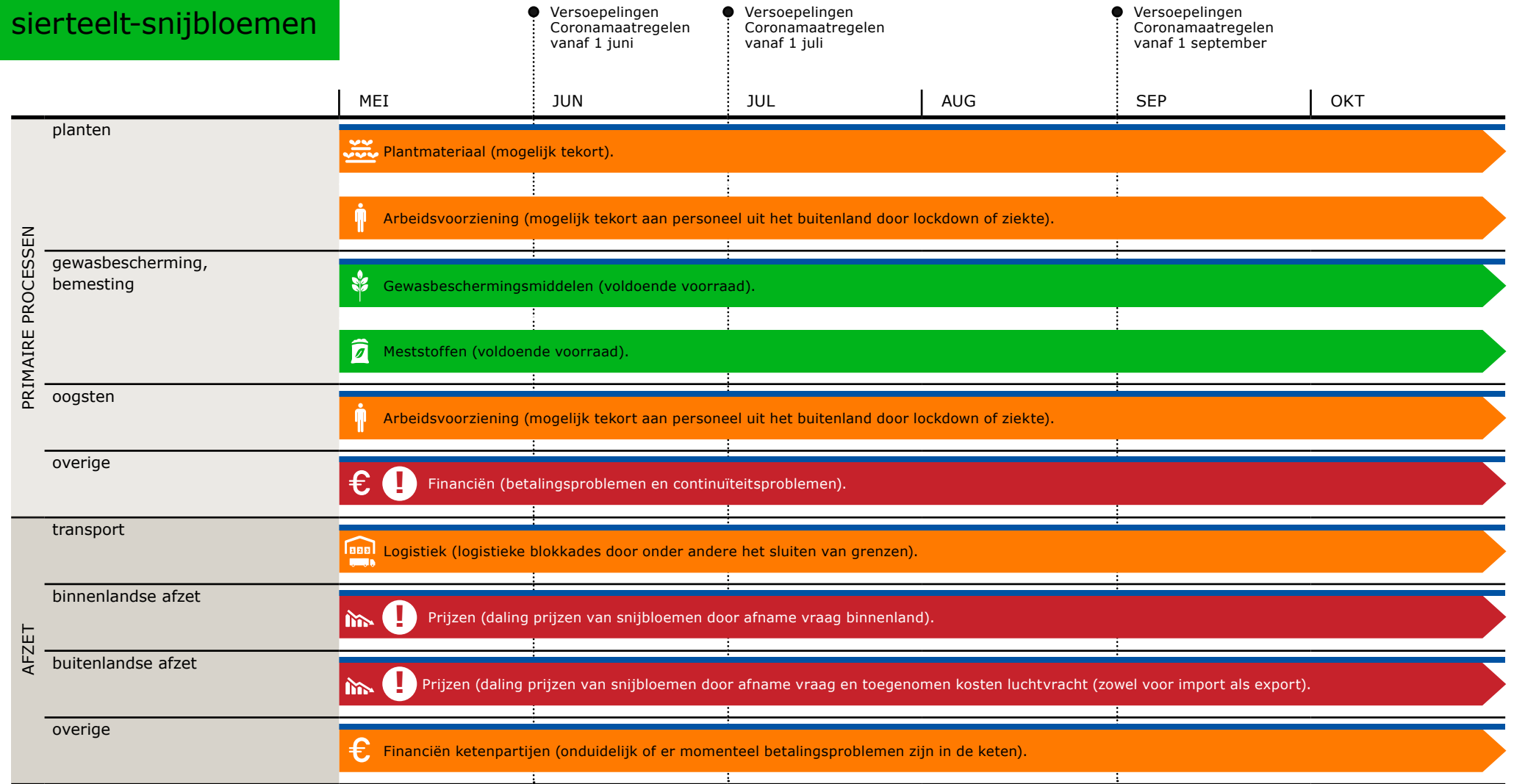
Een kort overzicht van snijbloemen op basis van plantleeftijd:

- 5-10 jaar. Exponenten hiervan zijn roos, snijanturium, Cymbidium en Alstroemeria
- 1-4 jaar. Dit is onder andere de Gerbera.
- < 1 jaar. Voorbeelden van teelten, met meerdere teeltcycli per jaar op dezelfde vierkante meter, zijn lelie en chrysanth.





# Tuinbouw sierteelt-snijbloemen



■ duur van processen, duur van werkzaamheden  
■ geen knelpunten verwacht  
■ momenteel knelpunt  
■ acuut knelpunt

## Opmerkingen

De meeste pijlen lopen door, omdat bij het maken van deze tijdlijn in juli onduidelijk was hoe lang een knelpunt zou blijven bestaan of wanneer een knelpunt zich zou kunnen voordoen.



## Sectorbeschrijving

### **Snijbloemen**

De snijbloemenmarkt is een sterk internationaal georiënteerde markt. Snijbloemen worden op grote schaal via luchttransport verplaatst. In deze dynamische internationaal georiënteerde markt heeft Nederland van oudsher een sterke positie, die de laatste twintig jaar wel sterk veranderd is.

In het internationale speelveld onderscheiden Nederlandse producten zich van buitenlandse snijbloemen door hun productkwaliteit en de internationale naam die Nederlandse telers over de hele wereld hebben.

De ketenregie ligt in handen van de veilingen Royal Flora Holland en Plantion en vijf grote handelsbedrijven. Steeds minder producten worden verhandeld via de klok. Nog maar 40,8% van alle verhandelde sierteeltproducten in 2019 werd via de klok verhandeld (Royal Flora Holland, 2019). Steeds meer snijbloemen worden verhandeld via digitale handelskanalen.

Anno 2019 zijn er 1.030 bedrijven die snijbloemen telen, het areaal is 1.960 ha (CBS StatLine 2020). Chrysant is op basis van areaal gemeten het grootste gewas, gevolgd door de teelt van rozen.

### **Pot- en perkplanten**

Pot- en perkplantenbedrijven zijn in drie groepen in te delen, de seizoenbloeiende planten, de jaarrond bloeiende planten en de bladplanten. Binnen deze groepen kan de teeltduur per soort plant variëren van 8 weken tot meer dan een jaar.

In Nederland geteelde potplanten worden voor het overgrote deel geëxporteerd naar (West-)Europese landen. De reden dat potplanten niet over grote afstanden via vliegtuigtransport worden verplaatst, is enerzijds het volume en daarbij komende hoge kosten, anderzijds fytosanitaire barrières. Potplanten worden uit fytosanitair oogpunt gezien als plantmateriaal waaraan hoge fytosanitaire eisen gesteld worden.

De ketenarchitectuur van pot- en perkplanten komt overeen met de keten van snijbloemen. De 860 productiebedrijven zetten hun producten hetzij via de klok, hetzij via het bemiddelingsbureau van de veiling af. Er is in Nederland een grote veiling Royal Flora Holland met 98% van de omzet en een kleinere veiling Plantion met 2% van de omzet. Een aantal bedrijven zetten hun producten af via teler verenigingen en een aantal grotere bedrijven doet dit zelfstandig. Het areaal potplanten is 1.840 ha (CBS StatLine 2020).

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### **Vraaguitval**

De coronacrisis heeft voor de sierteelt grote gevolgen gehad. De lockdownmaatregelen die in grote delen van Europa zijn genomen, leidden tot forse vraaguitval. Er dreigde op dat moment (maart-april) een terugval, gezien de periodes met traditioneel extra afzet in mei (Moederdag in verschillende landen) en het perkplantenseizoen in het gehele voorjaar. Bloemen en planten werden op grote schaal vernietigd.

Als gevolg van de vraaguitval traden er al snel betalingsproblemen op in de keten.

Tabel 1 toont het omzetverlies voor snijbloemen, potplanten en tuinplanten. In maart 2020 werden alle drie de productcategorieën getroffen. Vanaf april trad er al een herstel op bij tuinplanten; dit herstel zette versterkt door in mei en juni, met omzetten die substantieel hoger waren dan in 2019. Dit herstel trad sneller op dan verwacht en wordt toegeschreven aan het feit dat mensen meer tijd hadden om in de tuin te besteden en te vertoeven. Vanaf half april heeft een aanvankelijk voorzichtig herstel van de omzet ingezet. De binnenlandse vraag naar tuinplanten trok aan, mede dankzij de toegenomen vraag van consumenten die thuis zaten en in de tuin aan het werk gingen. In mei kwam de export van potplanten weer op gang, in juni volgde het herstel van de snijbloemenomzet.



Medio mei gingen in diverse andere landen de tuincentra weer open. Zo gingen in Frankrijk bijvoorbeeld de tuincentra eind april weer open, de bloemenwinkels en straatverkoop (hoofdzakelijk snijbloemen) volgden pas enkele weken later.

Voor snijbloemen trad dit herstel op vanaf juni 2020. Een aanzienlijk deel van de afzet van bloemen betreft de institutionele markt en evenementen, zoals trouwe-rijen, begrafenissen of congressen. Deze afzet is pas laat weer op gang gekomen en deels nog steeds laag door alle beperkingen. Potplanten daarentegen zijn meer voor eigen gebruik en verkoop via bijvoorbeeld tuincentra kwam eerder op gang.

Hoewel de export per vliegtuig naar verre landen slechts pakweg 4% uitmaakt van de totale afzet, is door het wegvallen van luchttransport deze afzet van bloemen ook weggevallen. Potplanten worden nauwelijks met het vliegtuig vervoerd en konden in Europa over de weg getransporteerd worden.

**Tabel 1** Omzetverlies (in %) per maand bij Royal Flora Holland (2020 ten opzichte 2019) van Nederlandse aanvoerders.

	Maand					
	Maart	April	Mei	Juni	juli	Augustus
Snijbloemen	-37	-40	-22	+37	+34	-4
Potplanten	-32	-43	+2	+51	+26	+3
Tuinplanten	-22	+1	+20	+51	+18	+6

N.B. De vraaguitval voltrok zich vanaf half maart; de eerste helft van maart verliep normaal. Perkplanten vallen onder de categorie tuinplanten.  
Bron: Markt barometer Wageningen Economic Research.

### Reactie productiebedrijven op de vraaguitval

De productiebedrijven hebben op de vraaguitval gereageerd door de teelten in meer of mindere mate 'on hold' te zetten. Potplantenbedrijven met langlopende teelten hebben, indien mogelijk, planten die veilingklaar waren bewaard om later af

te zetten. Dit had gevolgen voor de teeltplanning, omdat er tijdelijk minder planten opgepot zijn. De binnenlandse vraag bleef wel op peil en ontwikkelde zich na mei zelfs zeer goed.

Financiële ondersteuning door de overheid heeft ertoe bijgedragen dat de ergste zorgen weggenomen werden, hoewel de geleden schade groot bleef. De financieel meest weerbare bedrijven hebben de eerste gevolgen het beste kunnen doorstaan. Het is wel de vraag of bedrijven die het voor de crisis al moeilijk hadden zullen overleven. Ter illustratie: in 2018 had 22% van de snijbloemenbedrijven een solvabiliteit lager dan 35%, bij de potplantenbedrijven was dat 14% (Bedrijveninformatienet, Wageningen Economic Research).

Ondanks de prima omzet die in juni is gerealiseerd, kampen veel bedrijven met de gevolgen van een omzetchterstand, vooral in maart en april ontstaan, die nog lang niet is ingelopen.

Onder andere doordat er minder import van snijbloemen uit Afrika was, is er in juni minder aanbod van rozen en chrysanten geweest. Anderzijds is er minder export naar verre markten en is de vraag kleiner door het niet doorgaan van evenementen. Per saldo heeft dit tot hoge prijzen in juni geleid van zowel pot- en perkplanten als snijbloemen.

### Arbeid

Door de lockdownmaatregelen waren er in het begin van de crisis ook zorgen om de arbeidsvoorziening met arbeidskrachten uit het buitenland.

Voor zover bekend is de arbeidsvoorziening echter niet in het geding geweest.

Weliswaar verbleef een deel van de buitenlandse arbeidskrachten in hun eigen land, maar de arbeidsvraag was ook lager. Een deel van de bedrijven heeft arbeidstijdverkortering aangevraagd en gekregen, andere hebben een deel van hun arbeidskrachten 'uitgeleend' aan bijvoorbeeld glasgroentebedrijven.



### **Andere knelpunten**

De plantmateriaalvoorziening was, gezien de afhankelijkheid van internationaal vliegverkeer, in het begin van de crisis een punt van zorg. Uiteindelijk is de voorziening niet daadwerkelijk een probleem geweest.

De handelsbedrijven hebben ook te maken gehad met substantiële omzetverliezen. Daarbij is het nakomen van betalingsverplichtingen een punt van zorg geweest, en dat is het nog steeds. Dit geldt voor de hele keten. Belangrijk is geweest dat men de contacten met afnemers is blijven onderhouden.

## **Situatie eind augustus – vooruitblik**

De sierteeltketen maakt zich zorgen over de afzet in de toekomst. Snijbloemen en potplanten vallen in de categorie 'luxe' goederen, wat betekent dat ze een hoge prijselasticiteit hebben. Ze zijn conjunctuurgevoelig en wat betreft de conjunctuur zijn de perspectieven, als gevolg van de coronacrisis, niet goed.

Ondanks het goede omzetresultaat in juni en de overige zomermaanden blijft de keten beducht voor nieuwe calamiteiten zoals een tweede lockdown of het op slot gaan van exportmarkten.

De coronacrisis heeft ertoe geleid dat bedrijven bewuster zijn gaan nadenken over risico's. Of dit effect gaat hebben op de ontwikkeling van bedrijven en sectoren, zal de toekomst leren.

### **Referentie**

Royal Flora Holland (2019).

---





### VARKENSHOUDERIJ IN NEDERLAND

---

**Producten**

Varkensvlees

**Aantal bedrijven**

4.087 in 2019 (CBS, 2020)

**Aantal dieren**

12,3 mln. in 2019 (CBS, 2020)

**Belangrijkste productiegebieden**

De varkenshouderij is vooral te vinden op de zandgronden in het zuiden en oosten van Nederland





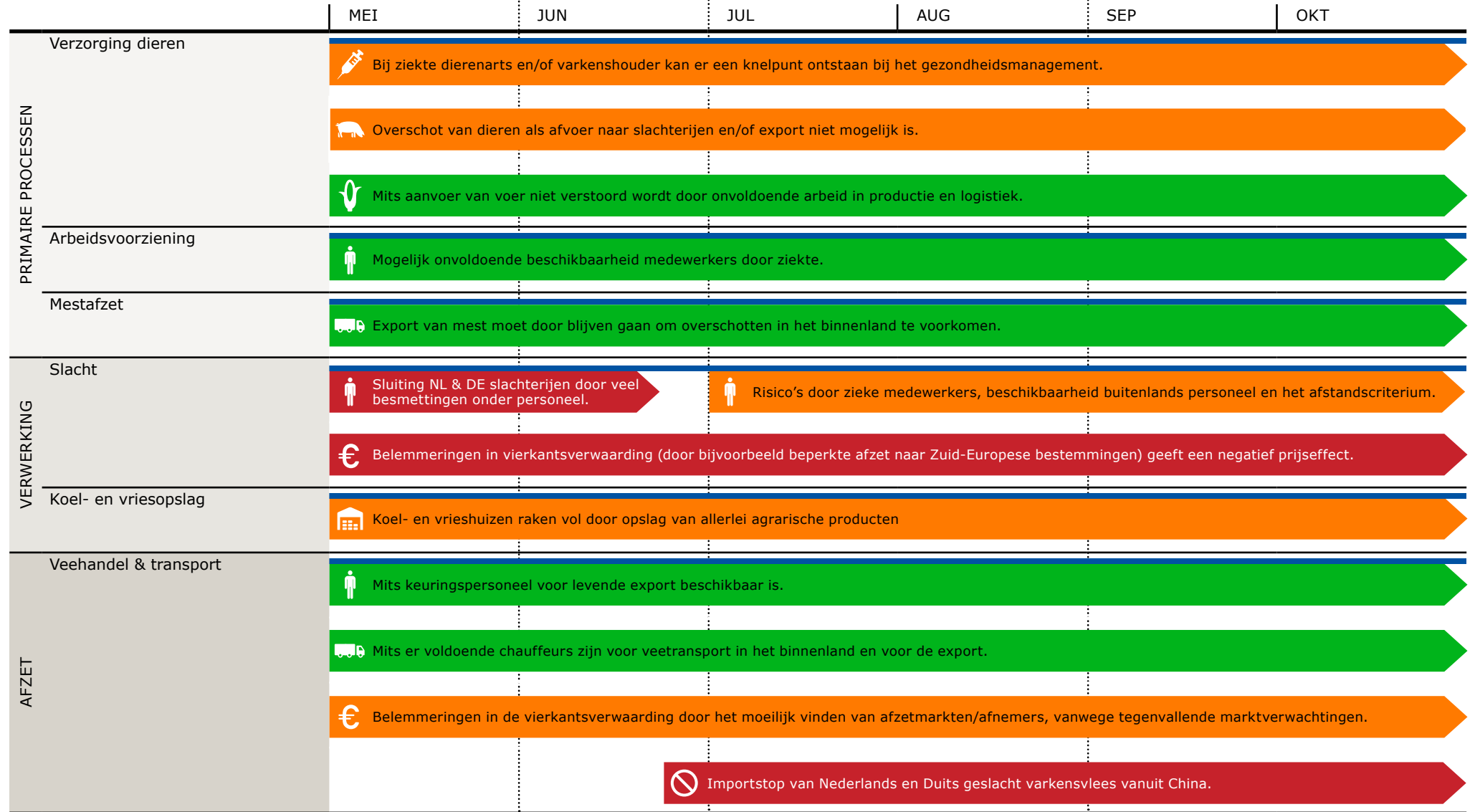
# Varkenshouderij

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juni

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juli

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 september

■ duur van processen, duur van werkzaamheden  
■ mogelijke knelpunten  
■ momenteel knelpunt  
■ geen knelpunten verwacht  
⊖ acuut knelpunt

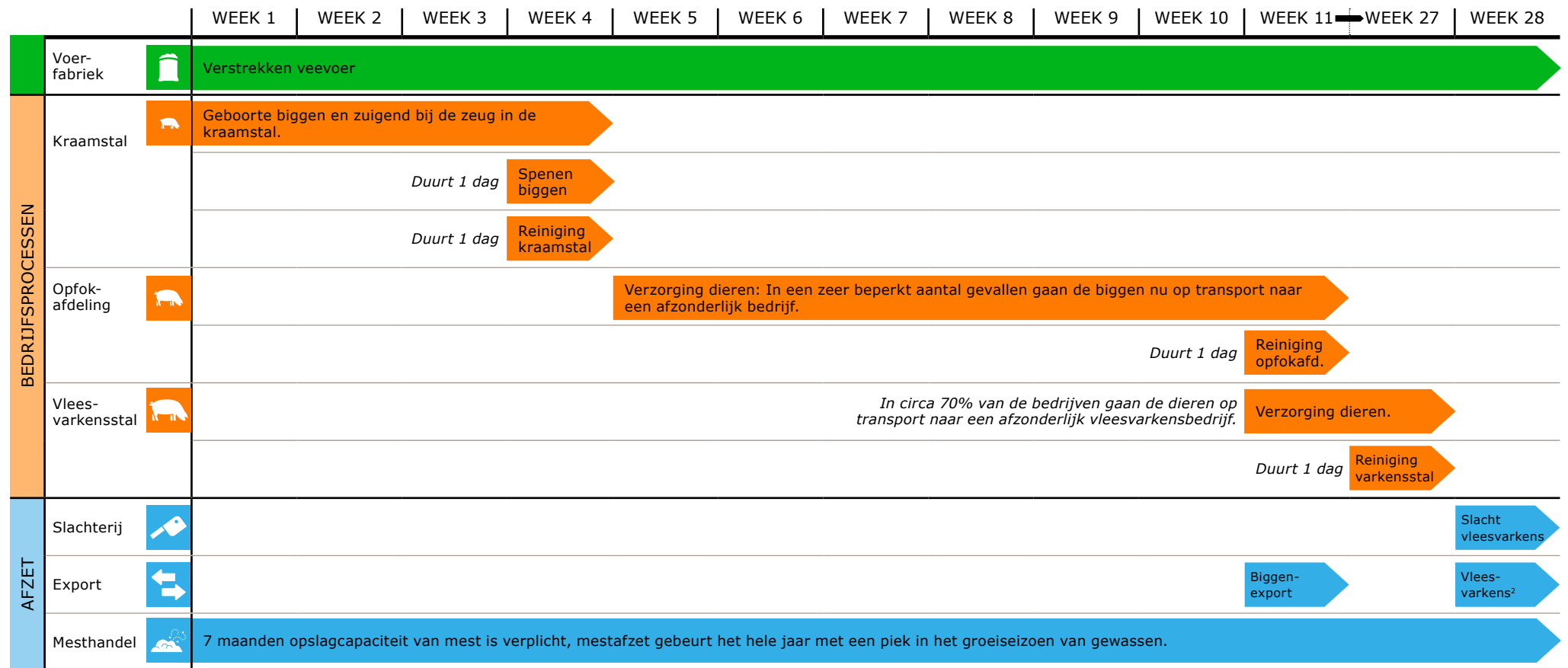


## Opmerkingen

De meeste pijlen lopen door, omdat bij het maken van deze tijldijn in juli onduidelijk was hoe lang een knelpunt zou blijven bestaan of wanneer een knelpunt zich zou kunnen voordoen.



In aanvulling op de tijdlijn geeft deze tabel de korte cyclus weer in de varkenshouderij. Het gros van de vleesvarkens leeft de eerste 10 weken op een fokbedrijf of een vermeerderingsbedrijf (kraamstal + gespeende biggenstal), waarna het varken naar een vleesvarkensbedrijf (vleesvarkensstal) gaat. Hier zijn, zoals in de tabel wordt genoemd, uitzonderingen op. De levenscyclus van een vleesvarken en de verschillende soorten bedrijven worden toegelicht op de volgende pagina.



1 Biologische varkens worden gehouden in andere systemen met andere wettelijke eisen.

2 Export vleesvarkens voor de slacht, vrijwel geheel naar Duitsland.



## De levenscyclus van een vleesvarken

Een big wordt geboren na een draagtijd van circa 115 dagen. De biggen blijven gemiddeld circa 27 dagen bij het moedervarken. Daarna mogen de biggen, zoals dat in de volksmond wordt genoemd, worden 'gespeend'. Dit betekent dat de biggen worden overgeplaatst naar een andere stal: deze bevindt zich meestal op hetzelfde bedrijf. De biggen worden nu speenbiggen genoemd, wegen ongeveer 6-8 kg en worden grootgebracht in de gespeende-biggenstal. Als de biggen een gemiddeld gewicht van ongeveer 25 kg bereiken (dit is meestal rond de 10-11 weken leeftijd), mogen de biggen naar een andere stal. Biggen vanaf 20-25 kg worden gezien als vleesvarken en worden grootgebracht tot een gewicht van ongeveer 120 kg. Hierna zijn zij volgroeide vleesvarkens die klaar zijn om naar de slachterij te gaan.

## Soorten bedrijven

Er zijn verschillende typen bedrijven:

**A-bedrijf – fokbedrijf:** een A-bedrijf heeft zeugen voor het produceren van biggen. De vrouwelijke biggen worden later de moedervarkens van de biggen op een vermeerderingsbedrijf (fokzeugen). De mannelijke dieren worden als vleesvarken opgefokt.

**B-bedrijf – vermeerderingsbedrijf:** op dit bedrijf worden zeugen gehouden voor de biggenproductie. De biggen op dit bedrijf worden als vleesvarken grootgebracht.

**C-bedrijf – opfokbedrijf:** een C-bedrijf is een bedrijf met fokbiggen. Varkens op een C-bedrijf zijn bestemd om nadien als gelt naar een A-bedrijf (fokbedrijf) of een B-bedrijf (productie van biggen voor de vleesproductie) te worden afgevoerd. Ze kunnen ook direct aan een vleesvarkensbedrijf (D-bedrijf) worden geleverd.

**D-bedrijf – vleesvarkensbedrijf:** dit varkensbedrijf krijgt biggen vanaf plusminus 7,5 kg van een vermeerderingsbedrijf of een opfokbedrijf en mest deze varkens groot totdat ze naar de slacht kunnen.

**E-bedrijf – speenbigbedrijf:** op een E-bedrijf worden speenbiggen gehouden die uitsluitend afkomstig zijn van een fokbedrijf.

**F-bedrijf – speenbigbedrijf:** op een F-bedrijf worden speenbiggen gehouden die uitsluitend afkomstig zijn van een vermeerderingsbedrijf.

<sup>1</sup> Biologische varkens worden gehouden in andere systemen met andere wettelijke eisen.

---





### Sectorbeschrijving

De Nederlandse varkenssector kende eind 2019 4087 bedrijven met varkens. Het aantal varkens in Nederland bedroeg 12,3 mln. in datzelfde jaar (CBS, 2020). De invoer- en uitvoerhoeveelheid van levende varkens was 1,6 mln. en 11,3 mln. respectievelijk (CBS, 2020). In 2019 werden circa 16,6 mln. dieren binnenlands geslacht. De geslachte varkens leverden samen ruim 1,63 mln. ton karkasgewicht op (CBS, 2020).

De meeste export van levende dieren en vlees gaat naar landen binnen de EU. Duitsland is een belangrijke bestemming, met circa 65% van de biggenexport en bijna 100% van de vleesvarkensexport. Sinds 2016 is de export van varkensvlees en -producten vanuit de EU naar vooral China fors toegenomen onder invloed van een sterke vraag. Naast deze grote hoeveelheid export is er in veel mindere mate ook import van vlees uit buurlanden, met name Duitsland en België.

### Welke knelpunten speelden in de sector?

#### Veevoedingsindustrie

In maart 2020 waren er aanvoerproblemen met grondstoffen door beperkte beschikbaarheid van transportmiddelen. Deze problemen waren relatief snel opgelost doordat de afzetlogistiek in China weer op gang kwam. Verder zijn er in de veevoersektor het afgelopen voorjaar geen grote problemen ontstaan.

#### Het primaire bedrijf

Varkensbedrijven hebben te maken met een forse prijsdaling van varkens en biggen door beperkingen in de afzet sinds het begin van de coronacrisis. Varkensprijzen zijn sinds begin maart 2020 met een derde gedaald en biggenprijzen met meer dan de helft. De prijzen lagen de maanden hiervoor op een historisch hoog niveau waardoor de financiële tegenvaller van de afgelopen maanden beter op te vangen was. De gevolgen van de daling in prijzen werken in de zeughouderij altijd zwaarder door dan in de vleesvarkenshouderij, omdat op vleesvarkensbedrijven de

gevolgen van de prijsdaling gedeeltelijk opgevangen worden door de dalende biggenprijzen.

In mei en juni 2020 waren een aantal slachterijen in Nederland en Duitsland verplicht om de deuren tijdelijk te sluiten als gevolg van een groot aantal coronabesmettingen onder het personeel. Door de verminderde verwerkingscapaciteit bij slachterijen werd er een rem gehouden op het aantal dieren dat het erf kon verlaten. Varkens moesten bij verschillende varkenshouders noodgedwongen een aantal dagen langer worden aangehouden op het bedrijf. Deze beperkte doorstroom van vleesvarkens naar slachterijen had zijn weerslag op vermeerderingsbedrijven, die minder biggen konden leveren aan de vleesvarkenshouder.

Om de gevolgen van plotselinge afvoerbepalingen ten gevolge van een (dierziekte) crisis te kunnen beperken, zijn varkensboeren verplicht om voor een periode van zes weken extra plaatsingsruimte voor hun dieren te hebben. Niet elke varkenshouder heeft deze speelruimte, desondanks heeft de tijdelijke sluiting van slachterijen niet tot de overvolle stallen gezorgd waarvoor werd gevreesd, mede door de beperkte duur van de afgenomen slachtcapaciteit.

#### Slachterijen

De vleesverwerkende industrie is sterk getroffen door de coronacrisis. In het begin van de coronacrisis ondervonden slachterijen met name hinder van personele beperkingen. Deze waren ontstaan door een combinatie van zieke medewerkers, de noodzaak afstand te houden aan de slachtband, en buitenlands personeel dat minder gemakkelijk beschikbaar was. Slachterijen draaiden op een iets lagere capaciteit (geschatte orde van 80-90%).

De tijdelijke sluiting van slachthuizen in mei en juni 2020, zoals op de locaties Vion Groenlo, Van Rooi Helmond en de twee grote Duitse slachterijen Tönnies Rheda en Westfleisch Coesfeld, heeft echter voor grotere problemen gezorgd binnen de sector. Waar voorheen de verminderde capaciteit kon worden opgevangen door andere slachterijen (langere dagen, zaterdag slachten) en, in eerste instantie, ook door extra export van slachtvarkens naar Duitse slachterijen, was er in



augustus onvoldoende capaciteit om het aanbod van varkens te slachten. Het gevolg was dat boeren hun varkens langer moesten aanhouden.

Een ander probleem diende zich aan door het exportverbod van varkensvlees naar China voor een aantal slachterijen. Dit betrof onder andere slachterijen in Nederland, Duitsland en Denemarken. Aanleiding was de Chinese zorg dat het coronavirus door deze export het land zou binnendringen. Afzet van vooral slachtbijproducten liep daardoor flinke belemmering op. Sinds medio september heeft de laatste Nederlandse slachterij weer toestemming om de export te hervatten.

### **Koel- en vriesopslag**

Meer opslag van varkensvlees in koel- en vrieshuizen heeft vooralsnog niet tot grote problemen gezorgd in de keten. De precieze reden is niet duidelijk, waarschijnlijk speelt een combinatie van factoren hierin een rol. Een van de redenen zou kunnen zijn dat Nederlandse koel- en vrieshuizen vaak reservecapaciteit hebben. Daarbij is ook de handel en afzet in varkensvlees redelijk doorgelopen de afgelopen maanden en hebben handelaren (naar inschatting) hun verlies door lagere prijzen van varkensvlees op de koop toe genomen.

### **Handel en afzet**

De varkenshouderijsector ervaart belemmeringen in de vierkantsverwaarding door onder andere beperkte afzet naar Zuid-Europese bestemmingen. Slachterijen en vleeshandelaren werden door de coronacrisis gedwongen om op zoek te gaan naar andere afzetkanalen. Een bijkomend probleem bij de moeizame vierkantsverwaarding was dat het lastiger is om een goede prijs te krijgen voor de luxere delen van het varken. Tegenover de beperkte afzet richting foodservice in Nederland en de EU staat momenteel wel een iets betere afzet naar supermarkten. Deze afzet betreft veelal populaire producten zoals karbonades, varkenslappen, schnitzels en gehakt (gebaseerde) producten.

Export naar China en andere Aziatische landen is ook belangrijk voor de vierkantsverwaarding, omdat de bevolking daar delen van het varken eet die hier moeilijk te verkopen zijn, zoals oortjes, pootjes, staarten en koppen. Het eerdergenoemde





exportverbod van China belemmerde daardoor de vierkantsverwaarding. De afzet naar Aziatische landen, vooral China, liep mede door het chronische tekort aan varkensvlees als gevolg van de Afrikaanse varkenspest die in veel Aziatische landen heerst, de laatste jaren juist goed.

Bovenstaande belemmeringen in de vierkantsverwaarding van het varken heeft de afzet van varkensvlees bemoeilijkt, wat een fors negatieve invloed heeft gehad op de prijs van varkensvlees. Op de internationale afzetmarkt staat bovendien de prijs van varkensvlees onder druk door zeer lage prijzen van concurrent VS. De varkenshouderijsector is in de VS eveneens hard geraakt door Covid-19, een effect dat wordt versterkt door handelsperikelen met China.

Ter illustratie, opbrengstprijzen voor vleesvarkens liggen momenteel circa 70 eurocent per kg slachtgewicht lager dan volgens het seizoenspatroon te verwachten zou zijn; omgerekend komt dit neer op een gederfde inkomst van € 25 mln. per week in de varkenssector in Nederland. Hierbij is alleen gerekend met opbrengst-derving voor vleesvarkens en biggen, niet met andere verliezen in de keten. Consumentenprijzen voor varkensvlees zijn sinds februari verder doorgestegen naar een niveau van 117 punten (2015=100), duidelijk hoger dan de 110 punten een jaar geleden.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

De volgende problemen in de verschillende schakels van de varkenshouderijketen zijn nog steeds actueel:

- Momenteel ligt er nog een grote voorraad varkensvlees in de vriezer die op de prijs drukt van varkensvlees.
- Beschikbare arbeid is een kwetsbare en zorgelijke factor. Bij bijvoorbeeld een tweede golf van Covid-19 zou uitval van personeel in alle schakels van de keten voor veel problemen kunnen zorgen. Denk bijvoorbeeld aan een mogelijke hernieuwde sluiting van slachterijen.

- Actueel is het gevolg van de uitbraak van de Afrikaanse varkenspest (september) die in het oosten van Duitsland bij wilde varkens is geconstateerd. Voor Duitsland zelf leidt dit tot marktschade, maar gezien de verwevenheid van de Duitse en Nederlandse markt zullen Nederlandse ondernemers hier ook veel last van hebben. Afrikaanse varkenspest staat dan wel niet direct in verbinding met het coronavirus, maar het effect van deze ziekte heeft tot op heden een grotere invloed op de sector dan het coronavirus.

### Referenties

- CBS. (2020). Goederensoorten naar EU, niet-EU; natuur, voeding en tabak.
- CBS. (2020). Landbouw; gewassen, dieren, grondgebruik en arbeid op nationaal niveau.
- CBS. (2020). Vleesproductie; aantal slachtingen en geslacht gewicht per diersoort.



### MELKVEEHOUDERIJ IN NEDERLAND

---



**Producten**

Zuivel

---



**Aantal bedrijven**

16.000

---



**Aantal hectares**

1,2 mln. ha voedergewassen (hoofdzakelijk gras en snijmais)

---



**Belangrijkste productiegebieden**

Friesland, Overijssel, Gelderland en Noord-Brabant

---



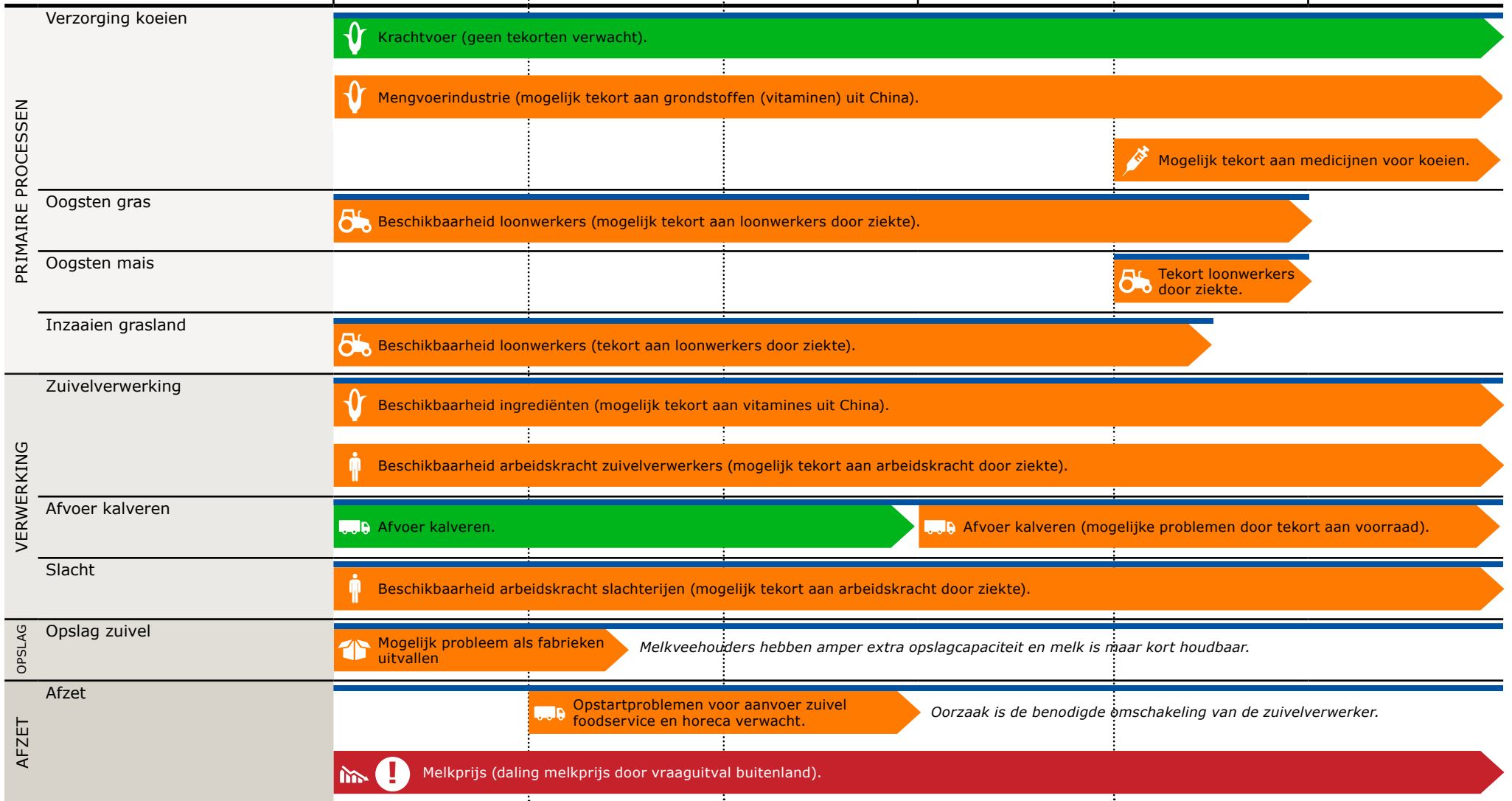
# Melkveehouderij

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juni

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juli

● Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 september

MEI JUN JUL AUG SEP OKT



geen knelpunten verwacht  
 momenteel knelpunt  
 duurzame knelpunten  
 duurzame knelpunten

## Opmerkingen

De meeste pijlen lopen door, omdat bij het maken van deze tijldijn in juli onduidelijk was hoe lang een knelpunt zou blijven bestaan of wanneer een knelpunt zich zou kunnen voordoen.





### Sectorbeschrijving

De melkveehouderijsector bestaat uit ruim 16.000 melkbedrijven, met gemiddeld bijna 100 koeien per bedrijf. Het totale areaal grasland- en voedergewassen (met name snijmais) is ongeveer 1,2 mln. hectare: dit is ongeveer twee derde van het totale areaal cultuurgrond. De melkveehouderij is een sector die over het hele land verspreid voorkomt. De belangrijkste productiegebieden zijn Friesland en Overijssel, Gelderland en Noord-Brabant. De meeste melkveebedrijven zijn grondgebonden. De totale melkproductie bedraagt circa 14 mld. kg. Ruim de helft van de melk wordt verwerkt tot kaas. Dit gebeurt bij 25 ondernemingen, waaronder 5 coöperaties. FrieslandCampina is de grootste zuivelverwerker (en coöperatie) en verwerkt ongeveer 10 mld. kg melk.

De totale productiewaarde van de melkveehouderij bedraagt 5 mld. euro; van de totale zuivelketen is de waarde 7,5 mld. euro. Een groot deel van de zuivel wordt geëxporteerd, waarvan een belangrijk deel binnen Europa blijft.

### Welke knelpunten speelden in de sector?

#### Vraaguitval

Voor de zuivelverwerking noodzaakte het wegvallen van een groot deel van de afzet naar foodservice en horeca om snel over te schakelen naar andere producten. Dit is in Nederland goed gelukt. In sommige andere landen lukte dit niet en werd de melk soms niet meer verwerkt.





### Verwerkingscapaciteit/arbeid

Het grootste risico met name in het begin van de corona-uitbraak was het mogelijk stilvallen van de zuivelverwerking door ziekte bij medewerkers van deze fabrieken, in een periode waarbij de aanvoer het hoogst is (periode april-mei). Deze jaarlijkse piek gecombineerd met een grotere melkaanvoer (+3,2% in januari-april 2020 ten opzichte van 2019) betekende dat de verwerkingscapaciteit in deze periode vrijwel maximaal werd benut.

Melk kan en mag niet langdurig worden opgeslagen op het melkveebedrijf. Als één of enkele van de grotere zuivelverwerkende fabrieken stil zouden vallen, dan kan dit niet door andere fabrieken worden opgevangen. Ook alternatieve afzet naar (co-) vergisters, voerindustrie en dergelijke is beperkt en kan de uitval van een grotere zuivelverwerkende fabriek niet opvangen. Als deze situatie zich voor zou doen, dan zijn aanvullende (overheids)maatregelen nodig om een oplossing te vinden voor de overtollige melk en/of om waar mogelijk op korte termijn de productie te beperken. Deze situatie heeft zich uiteindelijk niet voorgedaan.

### Prijzdaling

De melkprijs staat sinds het begin van de coronacrisis onder druk. De Nederlandse zuivelnoteringen vertoonden met name in het begin een sterk dalende tendens. Op het dieptepunt (rond half april) lagen de zuivelnoteringen voor boter, volle melkpoeder, magere melkpoeder en weipoeder 15-30% lager dan in de maand januari. De noteringen zijn daarna wel enigszins hersteld, maar de niveaus liggen begin september nog steeds 5-17% lager dan in januari. Ten opzichte van het gemiddelde van vorig jaar zijn de noteringen begin september (week 38) iets hoger voor magere melkpoeder (5%) en duidelijk lager voor boter (-15%) en volle melkpoeder (-5%). De daling van de boterprijs volgt overigens de dalende trend in de markt sinds de periode met hoge prijzen in 2017 en 2018 en kan dus niet (alleen) aan corona worden toegeschreven. Deze zuivelnoteringen geven overigens niet het volledige beeld van de markt weer. Ruim de helft van de Nederlandse melk wordt tot kaas verwerkt; hiervoor zijn echter geen noteringen beschikbaar. De afzet naar de horeca en de foodservice is met name aan het begin van de coronacrisis sterk afgenomen. Dit zijn over het algemeen producten met een hoge toegevoegde waarde.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

### Lage prijzen houden aan

De verwachting is dat er een economische recessie komt in 2021 en daarna. Daarnaast zijn de olieprijsen extreem laag. Beide factoren betekenen dat de koopkracht in zowel Europa (de belangrijkste markt voor de Nederlandse zuivel) als in een aantal importerende landen buiten Europa onder druk komt te staan. Dit is ongunstig voor de ontwikkeling van de melkprijs. In hoeverre de daling van de melkprijs het gevolg is van de coronacrisis dan wel van andere mondiale markt-omstandigheden is niet duidelijk. De verwachtingen voor de (middel)lange termijn zijn erg onzeker mede omdat er (onder andere in de VS) behoorlijke voorraden zijn aangelegd. Deze kunnen het herstel van de prijzen belemmeren. De daling in melkprijs kan, zeker als deze langdurig is, leiden tot liquiditeits- en mogelijk continuïteitsproblemen voor melkveebedrijven.

De te verwachten lage melkprijzen zijn het grootste knelpunt voor de melkveehouderij voor de middellange termijn (komende 12 maanden). De impact van de lagere melkprijs wordt naar verwachting pas echt in de komende periode zichtbaar. Voor de korte termijn is een beperkte daling van de melkprijs voor de meeste bedrijven op te vangen door eventueel uitgaven voor bijvoorbeeld vervangingsinvesteringen uit te stellen. De spreiding in financiële resultaten in de sector is groot, maar voor een deel van de bedrijven zal een langdurige lagere melkprijs uiteindelijk ook tot continuïteitsproblemen leiden.

### Verwerkingscapaciteit geregeld

Het knelpunt rond mogelijke uitval van verwerkingscapaciteit heeft zich niet voorgedaan. Alle melk kon worden verwerkt. De zuivelsector is goed georganiseerd in Nederland. Met behulp van scenario's is al vroeg bekeken hoe mogelijke knelpunten rond deelstromen in zuivel en rond mogelijke uitval van fabrieken opgelost zouden kunnen worden, bijvoorbeeld door melk naar andere fabrieken te verplaatsen. Indien in de toekomst werkers gedwongen worden te sluiten in een piekperiode in productie (april-mei), blijft de mogelijkheid bestaan dat niet alle melk kan worden verwerkt.



### PLUIMVEEHOUDERIJ IN NEDERLAND

---

**Producten**

Vlees en eieren

---

**Aantal bedrijven**

758 gespecialiseerde leghennenbedrijven en 641 gespecialiseerde vleeskuikensbedrijven (2018).  
In totaal circa 1.900 bedrijven met pluimvee (vleeskuikens, leghennen, kalkoenen, eenden)

---

**Belangrijkste productiegebieden**

De leghennenhouderij is sterk geconcentreerd rondom: de Gelderse Vallei, rondom de gemeente Venray (Noord-Limburg) en het gebied rondom Weert (Midden-Limburg en Zuidoost-Brabant). De vleeskuikenhouderij is meer verdeeld over het zuiden, oosten en ook het noorden van het land

---



# Pluimveehouderij

• Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juni

• Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 juli

• Versoepelingen  
Coronamaatregelen  
vanaf 1 september

■ duur van processen, duur van werkzaamheden  
■ momenteel knelpunt  
■ mogelijke knelpunten  
■ geen knelpunten verwacht  
⚠️ acuut knelpunt

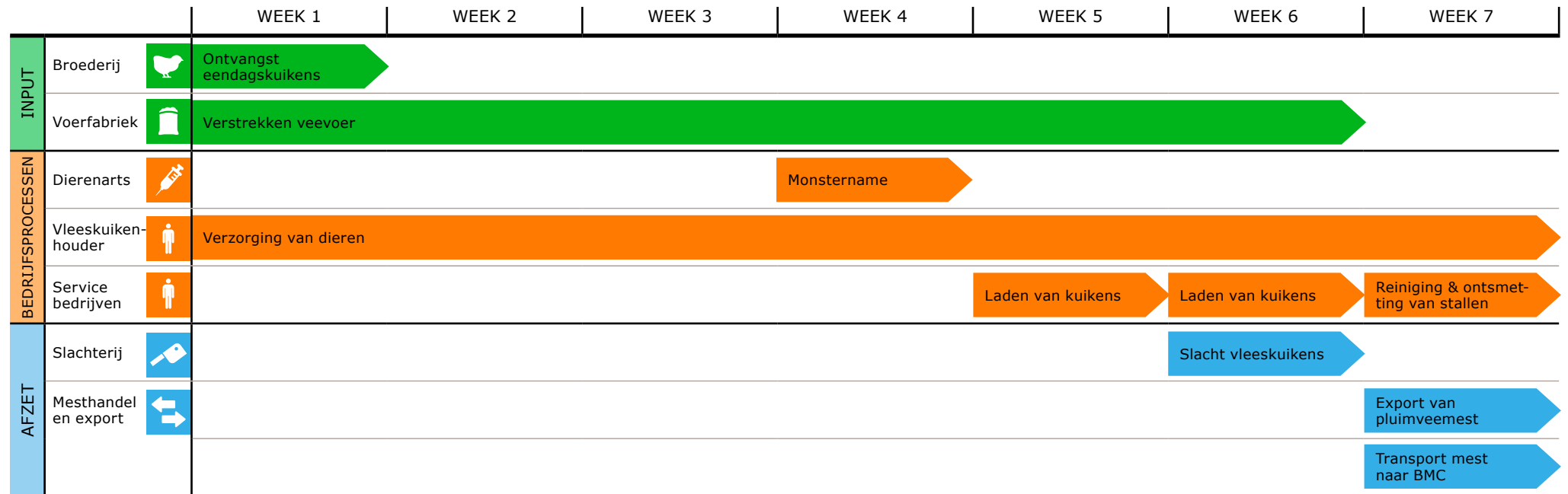
	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT
TYPEN BEDRIJVEN	Vleeskuikenhouder	Lage prijzen slachterijen worden doorgegeven aan vleeskuikenhouders.				
	Leghennenhouder	Geen knelpunten verwacht.				
	Eendenhouder	⚠️ Productie is stilgelegd. Eendenhouders worden geconfronteerd met een lange periode van leegstand.				
PRIMAIRE PROCESSEN	Verzorging dieren	Mits aanvoer van voer niet verstoord wordt door onvoldoende arbeid in productie en logistiek.				
	Arbeidsvoorziening	Mogelijk onvoldoende beschikbaarheid medewerkers door ziekte.				
	Mestafzet	Geen knelpunten verwacht. Grenzen moeten open blijven voor mestexport.				
SUPPORT	Servicebedrijven	Er ontstaan knelpunten op de momenten wanneer vreemde arbeid nodig is op het boerenbedrijf.				
VERWERKING	Slacht	Door 20 à 25% lagere afzet gaat veel regulier pluimveevlees naar vrieshuizen of wordt tegen zeer lage prijzen verkocht.				
		⚠️ De enige eendenslachterij in Nederland staat stil.				
		Risico's door zieke medewerkers, beschikbaarheid buitenlands personeel en het afstandscriterium.				
	Koel- en vriesopslag	Koel- en vrieshuizen raken vol door opslag van allerlei agrarische producten.				
AFZET	Eierhandel	<b>Scharreleieren:</b> extra vraag vanuit supermarkten. <b>Kooi-eieren:</b> minder afzet (foodservice) en lage prijzen.				
	Fokmateriaal	Onduidelijk is of er problemen zijn met export van fokmateriaal door het ontbreken van combivluchten en gesloten grenzen.				
	Broedeieren	<b>Vleeskuikens:</b> overschot broedeieren door minder vraag naar vleeskuikens. <b>Leghennen:</b> broederijen die afzetten in landen in het Midden-Oosten hebben problemen.				

## Opmerkingen

De meeste pijlen lopen door, omdat bij het maken van deze tijdlijn in juli onduidelijk was hoe lang een knelpunt zou blijven bestaan of wanneer een knelpunt zich zou kunnen voordoen.



In aanvulling op de tijdlijn geeft deze tabel de korte cyclus weer in de pluimveehouderij. Dit is om een beter inzicht te geven in hoe ketenprocessen in elkaar overlopen. De categorieën input, bedrijfsprocessen en afzet komen overeen met de vorige tabel.







### Sectorbeschrijving

Nederland kent circa 1.900 bedrijven met pluimvee. De sector is zeer divers. Naast de hoofdsectoren vleeskuikens en leghennen (samen ongeveer 1.800 bedrijven), worden er ook kalkoenen en eenden gehouden. Zowel de keten voor de productie van pluimveevlees als de keten voor eieren is efficiënt georganiseerd, waarbij elke schakel dieren levert aan de volgende schakel volgens een strakke planning. De laatste schakel in de keten zijn de slachterijen (pluimveevlees) en de eierpakstations (eieren) die zorgen voor de afzet naar de markt. Een kleine verstoring in de productie of afzet heeft direct grote gevolgen voor alle schakels in de keten.

Een belangrijk deel van het pluimveevlees en eieren wordt geëxporteerd, waarbij de omringende landen de belangrijke bestemmingen zijn. De totale werkgelegenheid in de pluimveesector is 22.500 arbeidsplaatsen met een totale toegevoegde waarde van 1.590 mln. euro.

### Welke knelpunten speelden in deze sector?

#### Vraaguitval

Meerdere sectoren binnen de pluimveehouderij werden geconfronteerd met een lagere afzet door het wegvallen van de vraag in de foodservice en horeca in binnen- en buitenland.

#### Eenden

In de begin periode van de coronacrisis (begin maart) waren er grote knelpunten in de eendensector. De afzet van Nederlands eendenvlees is bijna volledig gericht op de horeca in Noordwest-Europa. Door de volledige vraaguitval besloot de enige Nederlandse eenden-integratie (kuikenbroederij, slachterij, contract eendehouders) direct de gehele productie stil te leggen. Het gevolg was leegstand op de circa 50 bedrijven met eenden. Vanaf begin mei tot met eind augustus werden geen eenden geslacht. De totale schade voor integratie en eendehouders (leegstand) werd medio mei geschat op 5 mln. euro.

#### Kuikenbroederijen leghennen- en vleeskuikens

Kuikenbroederijen voor leghennen- en vleeskuikens in Nederland leveren eendagskuikens aan pluimveehouders in binnen- en buitenland. De broederijen in de legsector zijn voor een deel van de afzet gericht op landen buiten de EU, transport van zowel broedeieren als eendagskuikens vindt plaats per vliegtuig via zogenaamde combivluchten (passagiers en vracht). Door het wegvallen van deze vluchten was er enkele weken geen afzet mogelijk. Het gevolg was dat in de eerste weken van de coronacrisis enkele miljoenen van de uit reeds ingelegde broedeieren geboren eendagskuikens gedood moesten worden, omdat transport naar de eindbestemming niet mogelijk was. Ook de afzet van hoogwaardig fokmateriaal (grootouderdieren) ondervond belemmeringen bij de afzet. De totale schade werd door de sector berekend op 1 à 1,5 mln. euro.

#### Vleeskuikens

Vanaf eind maart begon de prijsval voor vleeskuikens. De pluimveehouder met gangbare vleeskuikens werd geconfronteerd met fors lagere opbrengstprijzen, omdat de afzet naar food service en horeca grotendeels wegviel. De slachterij vertaalde de lagere afzet naar foodservice in binnen en buitenland in lagere inkoop-prijzen. Vanaf midden mei was er enig herstel in prijzen, maar gemiddelde genomen was in het voorjaar en de zomer het prijsniveau 5 tot 9% lager dan in het begin van het jaar. Circa 35% van de Nederlandse productie betreft langzaam groeiende kuikens waarvan het vlees verkocht wordt in Nederlandse supermarkten. De opbrengstprijzen van deze producten bleven op peil omdat de afzet gelijk bleef, of zelfs toenam. Alle schakels in de keten (slachterijen, broederijen, vermeerderaars) werden uiteindelijk echter wel geconfronteerd met lagere opbrengsten en/of hogere kosten, omdat alle partijen in de vleeskuikenketen betrokken zijn bij zowel reguliere als langzaam groeiende kuikens. Op de vleeskuikenbedrijven hebben zich geen grote knelpunten voorgedaan. De aanvoer van eendagskuikens en veevoer kon gewoon doorgaan.

#### Eieren

In de eiersector waren er geen noemenswaardige problemen. De uitval in vraag bij de foodservice werd grotendeels gecompenseerd door de extra vraag in de





supermarkten. Gedurende het voorjaar en de zomer bleven de eierprijzen voor de leghennenhouders redelijk op peil met zelfs hogere prijzen dan in dezelfde periode vorig jaar. Omdat de afzet van kooi-eieren (circa 15% van de Nederlandse productie) grotendeels wegviel, deze afzet is vooral gericht op de foodservice, werden deze leghennenhouders wel geconfronteerd met lagere prijzen.

### **Arbeid**

#### *Primaire bedrijven*

Bij de inzet van externe arbeid (onder andere bij entingen en reiniging van stallen) waren extra maatregelen nodig en dit heeft geleid tot een geringe kostenverhoging.

#### *Slachterijen*

Slachterijen werden in de beginfase van de coronacrisis geconfronteerd met besmetting van personeel. Slachterijen met pluimvee hebben in het beginstadium maatregelen genomen om het personeel te beschermen. Vooral bij de aanvoer van de kuikens staan medewerkers dicht bij elkaar. Met aangepaste kleding en schermen zijn hier aanpassingen gedaan. Pluimveeslachterijen zijn sterk geautomatiseerd, waarbij weinig mensen aan de slachtlijn staan. Dit is een andere situatie dan bij rundvee- en varkensslachterijen. Na het nemen van gerichte maatregelen zijn er in de pluimveeslachterijen geen grote problemen geweest met uitval als gevolg van besmettingen.

### **Andere knelpunten**

In de veevoerindustrie leken aanvankelijk knelpunten te ontstaan met de aanvoer van veevoergrondstoffen. Doordat de grenzen open bleven voor transporten zijn deze problemen uiteindelijk niet opgetreden en was er evenmin een noemenswaardige verhoging van de prijzen van veevoer.





### Situatie eind augustus – vooruitblik

#### Eenden

In de eendensector zijn op 17 augustus de eerste eendenkuikens weer opgezet. Op 25 september is de slachterij weer gaan slachten na een stilstand van 20 weken (Pluimveeweb, 2020). Als dan de afzet nog niet hersteld is, moet wederom eendenvlees in de diepvriesopslag. De markt is uiterst onzeker.

#### Kuikenbroederijen leghennen- en vleeskuikens

De kuikenbroederijen hebben de productie van eendagskuikens aangepast. Dit betekent minder inleg van broedeieren. Gelijktijdig is afzet gevonden in landen die bereikbaar zijn per vrachtauto en zijn nieuwe markten in Oost-Europa gevonden. De afzet van eendagskuikens leghennen naar Afrika is afhankelijk van de combivluchten en deze zijn nog steeds (situatie september) beperkt in aantal.

#### Vleeskuikens

In de vleeskuikenhouderij is een deel van de vleeskuikenhouders terughoudend in productie, wat betekent dat ze minder kuikens leveren door een lagere beginbezetting of een iets langere leegstand tussen de rondes aanhouden. Desondanks is er nog steeds een grote productie van gangbare vleeskuikens. Door de regionale lockdowns in meerdere landen blijft de afzet naar de foodservice onzeker. Ingewijden in de sector zijn niet positief over het perspectief voor de middellange termijn door de sterke afhankelijkheid van de foodservice en van export van gangbare kuikens.

De afzet van pluimveevlees van gangbare vleeskuikens richting foodservice en horeca blijft moeizaam en van een prijsherstel is nog geen sprake. De import van (gangbaar) pluimveevlees uit derde landen loopt wel gewoon door, aangezien hier sprake is van contracten die niet zonder meer opgezegd kunnen worden. Dit betekent dat er druk op de markt blijft. Zolang de afzet naar de foodservice/horeca in binnen- en buitenland minder is, zullen de slachterijen een lagere prijs betalen voor de gangbare vleeskuikens. De vleeskuikenhouders moeten hierop reageren met een verlaging van de productie. Dit heeft vervolgens weer (economische)

consequenties voor alle toeleveranciers in de keten (ouderdieren, broederij, voerfabrieken).

Bij de afzet van pluimveevlees van langzaam groeiende vleeskuikens (concepten) gericht op de Nederlandse supermarkten, is geen verminderde vraag. In de praktijk ontstaat zo een tweedeling in de sector. Enerzijds fors lagere inkomsten voor bedrijven met gangbare vleeskuikens, anderzijds gelijkblijvende inkomsten voor bedrijven met langzaam groeiende kuikens. De vraag is hoe lang deze tweedeling tussen gangbaar en concepten in stand kan blijven.

#### Pluimveeslachterijen

Ook de situatie in de pluimveeslachterijen blijft aandacht vragen. Werknemers staan dicht bij elkaar in een koude omgeving, waardoor een ziek persoon snel veel collega's kan besmetten. Als één grote slachterij in Nederland zou moeten sluiten, betekent dit dat circa 10% van de totale productie niet geslacht kan worden, waardoor de consequenties groot zijn. De mogelijkheden voor andere slachterijen om in te springen zijn beperkt. Er zijn nog geen problemen geweest bij pluimveeslachterijen en ook in de huidige situatie (september 2020) is er voldoende personeel beschikbaar om de volledige slachtcapaciteit te benutten.

#### Referentie

[Pluimveeweb \(2020\)](#)

---

## Overige sectoren

Voor elf deelsectoren van de Nederlandse agrosector is een samenvatting gemaakt van de situatie aan het begin van de crisis, hoe de situatie zich gaandeweg ontwikkelde als ook hoe de deelsector er na de zomer 2020 voor staat. Deze samenvattingen van de problematiek per deelsector zijn gebaseerd op de knelpuntanalyses die in de periode april-augustus zijn opgesteld.



## Sectorbeschrijving

De fruitsector kent verschillende gewasgroepen. Het grootfruit met daarin appel, peer, pruim en kers en het kleinfruit met de bessen, bramen en frambozen. Aardbeien horen bij de groentegewassen. De meeste fruitbedrijven hebben óf grootfruit óf kleinfruit. Met 10.086 ha in 2019 is peer in Nederland al enkele jaren het grootste gewas. Bij het kleinfruit is blauwe bes met 949 ha in 2019 de grootste teelt (CBS).

In 2016 waren er 1.080 bedrijven met appels en 1.300 met peren. Op 370 bedrijven werd in 2016 kleinfruit geteeld (Bremmer et al., 2019). Het totale areaal in de open grond bedroeg in 2019 20.382 ha, waarvan 6.421 ha appel, 10.086 ha peer, 275 ha pruim, 529 ha zoete kers en 251 zure kers en 1859 ha klein fruit (CBS). Fruit is een buitenteelt, zodat de jaarlijkse productie sterk afhankelijk is van de weersomstandigheden. De teelt van kleinfruit onder glas is van beperkte omvang en beslaat in 2019 101 ha (CBS).

### Bewaring en sortering

Tussen oogst en afzet wordt fruit voor korte of langere periode gekoeld en/of bewaard en vervolgens gesorteerd. Met name de appels, peren en rode bessen worden langere tijd, tot jaarrond bewaard. Bewaren en sorteren gebeurt steeds meer bij grote gespecialiseerde koel- en sorteerbeidrijven en minder bij fruittelers op het eigen bedrijf.

### Arbeidsvoorziening

Bij de oogst van het fruit maar ook bij het sorteren van het fruit wordt met veel internationale arbeidskrachten gewerkt. In de oogstperiode van hardfruit gaat het jaarlijks om ongeveer 10.000 internationale werknemers. De inhuur van deze werknemers is veelal via uitzendbureaus. Huisvesting van plukkers vindt vaak op het fruitbedrijf plaats. De beschikbaarheid heeft te maken met de mogelijkheden om te reizen van de mensen. Bedrijven werken vaak met (buitenlandse) plukkers die meerdere jaren komen en daardoor bekend zijn met het werk en het bedrijf.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Inputs

Op het moment dat de intelligente lockdown medio maart startte, waren de meeste inputs voor het startende seizoen, zoals gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen, al geleverd of deze werden op korte termijn verwacht. Hier hebben zich dan ook geen problemen voorgedaan. Voorlichting/advies vond op andere manieren plaats nu groepsbijeenkomsten niet meer konden. Voor de langere termijn waren er zorgen over mogelijke problemen met levering van inputs vanwege onderdelen of grondstoffen die vanuit het buitenland moeten komen.

### Arbeid

De grootste zorg in de fruitsector zat en zit in de beschikbaarheid van arbeidskrachten. Dit geldt voor de oogst in de zomer/najaar (kleinfruitgewassen), de oogst van het grootfruit (najaar) alsook voor sortering en verpakking (jaarrond). Naast beschikbaarheid is de uitvoering van de 1,5-meterrichtlijn een aandachtspunt. De uitvoering van de 1,5-meterrichtlijn zorgt voor noodzakelijke aanpassingen tijdens teelt, oogst en sortering maar ook bijvoorbeeld in de huisvesting en het vervoer. Dit leidt tot een stijging van de kosten.

Huisvesting en vervoer lijken belangrijke aspecten bij het voorkomen van besmettingen. De uitvoering van de 1,5-meterrichtlijn heeft vooralsnog niet tot problemen geleid. Daar waar de ruimte beperkt is, wordt gewerkt met spatschermen of met een lagere snelheid van de band. Dit laatste leidt tot een lagere capaciteit bij de sorteer- en paklijnen.

### Afzet/handel

De afzet van het kleinfruit (bessen, bramen, frambozen) heeft een dip gekend direct na het sluiten van de horeca medio maart. De markt voor framboos en braam trok echter vrij snel weer aan, omdat de vraag vanuit consumenten is toegenomen. Consumenten bleken thuis luxer te gaan eten en ook meer kleinfruit te kopen. Voor rode bes is de situatie anders, dit is een gewas specifiek voor de horeca. Die markt is begin dit jaar, ook het einde van het afzetseizoen, ingestort.



## Situatie eind augustus – vooruitblik

### Inputs

Uiteindelijk zijn er geen grote problemen geweest in het afgelopen seizoen 2020. Afhankelijk van de situatie in de verschillende landen komen er mogelijk problemen in het volgende seizoen vanwege onderdelen of grondstoffen die uit het buitenland moeten komen.

### Arbeid

In de afgelopen maanden leidde de beschikbaarheid van arbeid uiteindelijk niet tot grote problemen, mede door de oprichting van meerdere platforms waarbij vraag en aanbod (bijvoorbeeld uit andere sectoren) bij elkaar werden gebracht. Door het opleven van het coronavirus is het eind augustus, bij de start van de oogst van het grootfruit, onzeker geweest of de benodigde plukkers naar Nederland zouden komen dan wel de volledige oogstperiode zouden blijven. Uiteindelijk hebben zich geen problemen voorgedaan in deze oogstperiode in de arbeidsvoorziening.

### Afzet/handel

De afzet van fruit liep dit jaar, met uitzondering van rode bes, steeds redelijk tot goed: er waren gewone prijsschommelingen gedurende het seizoen. De invloed van corona was hier niet of beperkt merkbaar. Dit geldt niet voor rode bes, dit is een gewas specifiek voor de horeca en deze markt is ingestort. Algemeen lijken consumenten zich weer sterker bewust te zijn van de waarde van groente en fruit voor de gezondheid.

### Referenties

- Bremmer et al. (2019). Plantaardige ketens in beeld. Wageningen Economic Research 2019-069
  - CBS, Den Haag/Heerlen
  - Gesprekken met: telers, voorlichters, vertegenwoordigers van handel, NFO en Groentefruithuis
-



## Sectorbeschrijving

Het meeste Nederlandse rundvlees is afkomstig van de melkkoeien, die niet (meer) voor de melkproductie geschikt zijn. Nederland heeft hiernaast op beperkte schaal een aantal rundveebedrijven met dieren specifiek voor de vleesveehouderij. Deze vleesveehouderij is kleinschalig. In 2017 waren er 3.217 bedrijven met vleesvee (zoogkoeien en/of vleesstieren) geregistreerd, die gezamenlijk 175.000 runderen voor de vleesproductie (exclusief vleeskalveren) hadden. Het afmesten van uitgemolken koeien afkomstig van de melkveehouderij op gespecialiseerde bedrijven, het 'vetweiden', komt nauwelijks meer voor. Zoogkoeien worden meestentijds buiten gehouden, met dag en nacht weidegang. Ze worden onder andere ingezet voor begrazing van natuurgebieden. Vleesstieren worden binnen gehouden, in een pot- of ligboxenstal.

In de zoogkoeienhouderij worden koeien van vleesrassen na enkele keren afkalven en zogen van het kalf geslacht en stieren en overtollige vrouwelijke kalveren worden direct afgemest. De vleesveesector in Nederland is heel divers. Er zijn enkele grote bedrijven, maar vooral ook veel kleine bedrijven die vaak multifunctioneel zijn. Er worden zoogkoeien gehouden van specifieke vleesrassen als Limousin en Charolais, van 'luxe' vleesveerassen als Belgische Blauwe en Verbeterd Roodbont en van oorspronkelijke Nederlandse rassen als Lakenvelder, Brandrode, Blaarkop en MRIJ (zie ook Peet et al., 2018).

In 2019 werden 413.400 koeien geslacht, grotendeels uit de melkveehouderij, een beperkt aantal hiervan zijn zoogkoeien (in de statistieken wordt geen onderscheid gemaakt tussen vleesvee en melkkoeien), 11.100 vaarzen (zowel melkvee als vleesvee) en 50.700 vleesstieren (CBS, 2020). De opbrengstprijz van het luxere vlees van de vleesrassen is hoger dan die van melkkoeien.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Vraaguitval

De impact van de coronacrisis door vraaguitval heeft de meest gevolgen gehad voor een aantal grote, meer gespecialiseerde bedrijven. Deze bedrijven hebben het meeste last gehad van de dalende opbrengstprijzen. Het luxe rundvlees wordt grotendeels afgezet naar, restaurants, slagers en in mindere mate supermarkten. Het sluiten van de restaurants heeft een belangrijk effect gehad op de opbrengstprijz van vooral de luxere delen. Nu een belangrijk deel van deze afzet wegviel, begon de handel vooral naar de prijs te kijken en veel minder naar kwaliteit. De prijs van de reguliere slachtkoeien gaf een minder grote prijsdaling te zien dan van die van de vleesstieren.

Vooral op de horeca gerichte ketens hadden te maken met prijsdalingen tot zelfs meer dan 20%. In heel korte ketens, die vrijwel rechtstreeks aan consumenten leveren, bleven de prijzen echter redelijk goed op peil.

### Overig

Op andere onderdelen, bijvoorbeeld in de arbeidsvoorziening, logistiek of dienstverlening, heeft deze sector nauwelijks problemen ondervonden. Levering van voer of voergrondstoffen is gewoon doorgestaan. De afzet van slachtrijpe dieren en de mestafzet is zonder problemen verlopen, en ook de dienstverlening door dierenartsen kon ongehinderd doorgaan.

De Europese commissie heeft een bodem in de markt gelegd door het instellen van een regeling voor gesubsidieerde opslag van zuivel en vlees. Van de mogelijkheid voor de opslag van vlees is zowel in Nederland als in andere Europese landen amper gebruikgemaakt.





## Situatie na de eerste versoepelingen per 1 juni

Na de eerste versoepelingen en het weer opengaan van de restaurants niet alleen in Nederland maar ook in de rest van Europa herstelden de prijzen van met name slachtkoeien (figuur 1), terwijl de prijzen van de vleesstieren maar een beperkt herstel laten zien. De afzet van het luxere rundvlees is duidelijk verbeterd. Maar toch lagen in juli 2020 de prijzen nog 5 tot 15% onder het niveau van de afgelopen twee jaar (agrimatie.nl).

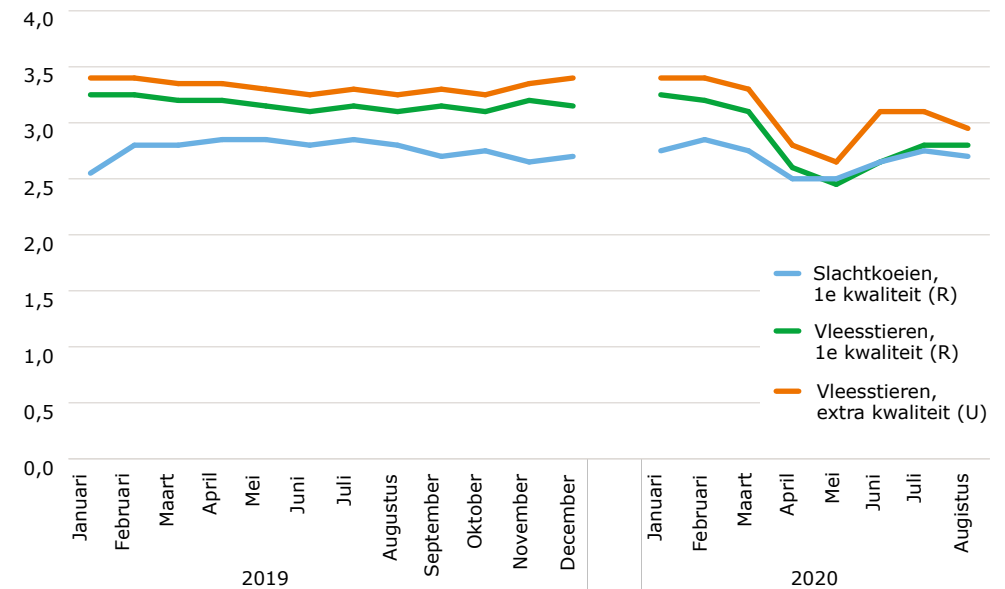
## Situatie eind augustus – vooruitblik

### Vraaguitval

De Europese Commissie verwacht dat de productie van rundvlees in de EU in 2020 bijna 2% lager zal zijn, vooral door de verminderde vraag vanuit de foodservice door de lockdownmaatregelen (EC, 2020). Het grootste probleem in deze sector waren de opbrengstprijzen, die sterk zijn gedaald en zich nog niet volledig hersteld hebben. Zie ook figuur 1. De uiteindelijke schade door de eerste golf van de coronacrisis lijkt minder groot dan eerder werd verwacht.

### Referenties

- Peet, G. van der, F. Leenstra, I. Vermeij, N. Bondt, L. Puister en J. van Os, Feiten en cijfers over de Nederlandse veehouderijsectoren 2018. Wageningen University & Research, Rapport 1134
- Europese Commissie, 6 juli 2020. Short-term outlook: Good production prospects for many agricultural sectors, overall sector should benefit from reopening of foodservice.
- Agrimatie.nl, geraadpleegd op 22 september 2020. Agro & food portal > Data > Agricultural prices > Cattle.
- CBS, 2020, geraadpleegd 21-10-2020



**Figuur 1** Prijsontwikkeling van rundvlees in de periode 2019-2020

Bron: Agrimatie.



## Sectorbeschrijving

De Nederlandse visserij kan opgedeeld worden in diverse subsectoren: de trawler-vloot (6 trawlers, circa 300 opvarenden), de kottervisserij (290 actieve schepen met circa 1.300 opvarenden), de kleinschalige visserij (circa 400 opvarenden) en de mossel- en oesterkweek (circa 200 opvarenden). In totaal zijn er circa 2.200 opvarenden werkzaam in de sector. Bij deze primaire sector zijn echter meer mensen dan dat aantal betrokken: denk bijvoorbeeld aan het management en het ondersteunend walpersoneel. Een aanzienlijk deel van de vis die door Nederlandse schepen gevangen wordt, is bestemd voor de export. De besomming (omzet) van de Nederlandse visserij- en schelpdiersector bedroeg in 2018 506 mln. euro.

De **trawlervloot** vist voornamelijk op soorten als haring, makreel, horsmakreel en blauwe wijting. De vis wordt diepgevroren en is voor een groot deel bestemd voor de export. Landen als Nigeria en Egypte zijn grote afnemers. De trawlers zijn eigendom van geïntegreerde bedrijven die de vangsten veelal zelf aan boord verwerken en verhandelen. De besomming bedroeg in 2018 128 mln. euro.

De **kottervloot** bestaat uit circa 290 schepen. Ongeveer de helft daarvan vist hoofdzakelijk op garnalen. Er zijn 19 schepen die de flyshootvisserij uitoefenen op doelsoorten zoals inktvis, mul en rode poon. Het overige deel van de vloot vist op de doelsoorten tong, schol en langoustines. De besomming van de kottervloot bedroeg in 2018 309 mln. euro, in 2019 234 mln. euro.

De **kleinschalige visserij** bestaat voor een groot deel uit kleinere schepen en boten die (in deeltijd) op de doelsoorten tong of zeebaars en kabeljauw vissen. Dat zijn soorten die bestemd zijn voor de versmarkt en de horeca. De kleinschalige visserij omvat ook de handmatige kokkelvisserij, de mesheftvisserij en de kreeftvisserij.

De **mossel- en oesterkweek** bestaat uit een honderdtal bedrijven. De totale opbrengst bedroeg in het seizoen 2018/2019 57 mln. euro. Het mosselseizoen start

in juni (hangcultuurmosselen) en juli (bodemcultuurmosselen). De sector kent veel geïntegreerde bedrijven die de eigen (hangcultuur)mosselen en oesters verhandelen en verwerken, en daarbij ook mosselen uit bijvoorbeeld Duitsland, Ierland en het Verenigd Koninkrijk importeren. Een groot deel van de mosselooft wordt geëxporteerd naar België. De mosselsector heeft een paar aaneensluitende seizoenen met slechte bedrijfsresultaten achter de rug. De liquiditeitspositie in die sector is bij verschillende bedrijven slecht.

De **Nederlandse visverwerkende bedrijven en visgroothandel** bestonden in 2017 – de meest recent beschikbare cijfers – uit 216 actieve bedrijven met circa 7.000 werknemers (5.700 fte). Dat is exclusief de kleinere visdetaillisten (viswinkels, viskramen etc.). De omzet betrof in 2017 4,5 mld. euro, waarvan 20% (0,9 mld. euro) binnenlandse omzet. De export van in Nederland verwerkte visproducten bedroeg in 2017 3,6 mld. euro. Dat betreft ook vissoorten van elders zoals kweekzalm uit Noorwegen, tonijn of gekweekte tilapia, -pangasius en gamba's uit Azië. Nederland vervult met haar gunstige ligging naar het Europese achterland een belangrijke rol in de voedselvoorziening als 'visdraaischijf'. Van de export met visproducten is de EU de belangrijkste markt: circa 80% van het exportvolume is daarvoor bestemd. Nederland is met name koploper in de Europese aanvoer en afzet van platvis (schol en tong), tarbot en Noordzeegarnaal.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Vraaguitval

De **trawlervloot** heeft sinds het begin van de crisis door gevist, om de aan de vloot toegekende quota te benutten. De vloot heeft te lijden gehad van het feit dat afzetmarkten, met name in Afrika, wegvielen door bijvoorbeeld de langdurige lockdownperiode aldaar. Daarnaast kampte de vloot met het wegvallen van zogenaamde oliedollars in landen als Nigeria: de deviezen om de vis af te nemen ontbraken eenvoudigweg. Doordat de afzet wegviel, maar het vissen doorging, is er in de vrieshuizen een grote voorraad ontstaan.



Bij de **kottervloot** was al heel snel bij het ontstaan van de wereldwijde crisis een prijsval van de duurdere vissoorten, die vooral aan de horeca verkocht worden, merkbaar. Om een verdere prijsval te voorkomen werden diverse maatregelen genomen: tongvisseren kenden een beperking van 100 uur per week, langoustinevisseren mochten slechts 1.500 kg. langoustines aanvoeren onder voorwaarde dat de vangst al een koper kende, en garnalenvissers kenden zowel een inspanningsbeperking (beperking in het aantal visuren) als een aanvoerbeperking. Bij de garnalenvisserij speelt ook het probleem dat de pelcapaciteit door de coronamaatregelen in de pelcentra in Marokko, sterk gedaald is. Het overgrote deel van de Nederlandse garnalenvangsten wordt vanwege de lage arbeidskosten in Marokko gepeld. Handelaren namen daardoor zeer beperkt af.

De prijzen van de duurdere vissoorten herstelden zich grotendeels na enkele maanden mede door de moeizame vangsten van onder meer tong. De kleine scholsortering, veelal gebruikt voor diepvriesporties en export, kende juist een prijsstijging en een stijging van de vraag in de retailsector en de exportmarkt. Voor zowel tong als schol geldt momenteel dat de vangsten laag zijn. Tong is een duurdere vissoort die hoofdzakelijk voor de horeca en versmarkt bestemd is.

De **mossel- en oesterkwekers** hebben tijdens de eerste coronagolf weinig hinder ondervonden: het seizoen was niet gestart, en daarmee was er ook geen of weinig terugval in de vraag. De ondernemers konden het kweekproces doorgaans ook gewoon voortzetten.

De overige **kleine zeevisserij**, waaronder staand want-, hengel- en schelpdiervisseren, hebben afhankelijk van het product, een daling in de vraag en in de prijzen gezien. De schelpdiervisseren hebben daar hun inspanning op aangepast, en gevestigd naarmate er vraag was. Daardoor hebben zij hun kosten, en diensgevolg de schade, vermindert.

Voor de **kottervloot** is door LNV een stilligeregeling in het leven geroepen: ondernemers konden een vergoeding krijgen wanneer zij hun schepen niet uit lieten varen.

De vergoeding besloeg maximaal 5 stilligeweken. Aan de overige kleine zeevisserij is een vaste vergoeding toegekend, wanneer omzetverlies aangetoond kon worden.

De **handels- en verwerkingsbedrijven** hebben wisselend schade geleden: bedrijven die (grotendeels) aan horeca en foodservice leveren hebben een zwaar omzetverlies geleden. Daarentegen hebben bedrijven die leveren aan de retail of veel schol exporteren, een veel kleiner omzetverlies ervaren. De eerste geluiden uit de sector zijn dat er bedrijven zijn die het eerste half jaar 2020 toch met winst hebben kunnen afsluiten. (Bron: Gesprek met accountant, A. Mol, september 2020).

## Arbeid

De trawlersector heeft veel last ondervonden van de beperkingen in het vliegverkeer: het wisselen van de veelal internationale bemanningen werd er door bemoeilijkt.

De handels- en verwerkingsbedrijven hebben te maken gehad met de coronamaatregelen zoals de 1,5 meter afstandsregel en het thuisblijven van medewerkers bij klachten. Bij bedrijven waar de omzet niet of niet heel erg daalde, leidde dat tot beperkingen in de productie.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

Bij de **trawlervloot** zijn de grote voorraden in de vrieshuizen een punt van aandacht: het is mogelijk dat daardoor de prijzen dalen. Wanneer een tweede golf gepaard gaande met een bemoeilijkte afzet in de belangrijkste afzetlanden zou ontstaan, is het de vraag of er nog voldoende capaciteit beschikbaar is in de vrieshuizen, en of het vergroten van de voorraden dan nog steeds de juiste handelswijze zou zijn.

Bij de **kottervloot** zijn voor wat betreft de platvis- en rondvisvisserij alle beperkingen opgeheven. De vloot kende, mede als gevolg van de coronacrisis, maar



zeker ook door tegenvallende vangsten, een slecht eerste half jaar. Precieze cijfers zijn (eind augustus) nog niet beschikbaar. Een tweede golf met een bemoeilijkte afzet zou de financieel-economische situatie van veel bedrijven dan ook snel zeer verslechteren.

De **garnalenvisserij** kent nog steeds beperkingen, zij het dat die nu door de handelaren opgelegd worden: door de coronamaatregelen in Marokko is de pel-capaciteit aldaar nog zeer beperkt. Daarvoor is momenteel nog geen alternatief.

Voor de **overige sectoren** geldt dat er momenteel geen of weinig gevolgen merkbaar zijn. Een tweede golf in het najaar zou vanzelfsprekend heel snel dezelfde gevolgen hebben als de eerste, waarbij de mossel- en oestersector dan wel geraakt zouden worden, in tegenstelling tot de golf in het voorjaar omdat seizoen nu gestart is.

Voor de **handels- en verwerkingsbedrijven** zal de aard van de maatregelen bij een eventuele volgende golf bepalend zijn: wanneer de horeca weer volledig gesloten zou worden, zal dat van zeer grote invloed zijn. De aanwezige grote diepvriesvoorraden op de (wereld)markt kunnen de prijs drukken.

---



## Sectorbeschrijving

De Nederlandse kalversector is met een aandeel van 31% in de productie de grootste producent van kalfsvlees in Europa. De afzet vindt voor meer dan 90% plaats naar het buitenland (overwegend horeca en foodservice).

In 2019 waren er circa 1.065.500 plaatsen voor vleeskalveren op 1.675 bedrijven in Nederland (CBS StatLine). Kalveren zijn afkomstig van Nederlandse melkveebedrijven, maar meer dan de helft van de kalveren die op de Nederlandse vleeskalverbedrijven wordt ingezet is afkomstig uit het buitenland. In de Nederlandse kalversector worden zowel blankvleeskalveren als rosékalveren gehouden:

- Blankvleeskalveren (tot een leeftijd van ruim 25 weken) hebben een levend eindgewicht van 225 kg; De meeste blankvleeskalveren worden onder contract gemest bij een van de drie grote kalverintegraties.
- Jonge rosékalveren (tot een leeftijd van ruim 30 weken) hebben een levend eindgewicht van 300 kg, oude rosékalveren (tot een leeftijd van 40 weken) een levend eindgewicht van 360 kg. De meeste kalverhouders houden rosé kalveren voor eigen risico.

De Nederlandse kalverhouderijsector wordt gekenmerkt door een sterk integratiemodel, waarbij de integraties de kalveren stallen bij de kalverhouders tegen een contractvergoeding. Het merendeel van blankvleeskalveren worden op contract gehouden. De kalverhouders krijgen een vaste vergoeding voor de kosten van huisvesting, energie, afvoer van gier, water, administratie et cetera. De integratie is contractgever en eigenaar van het kalf en levert ook het voer. Er is een beperkt aantal grote integraties in de vleeskalverhouderij actief: de Vandrie Group, de Denkvit Groep en de Pali Groep. Er is een zeer beperkt aantal blankvleeskalverhouders die zonder contract produceren, de 'vrije mesters'. In tegenstelling tot de integratiedeelnemers zijn de opbrengsten van deze 'vrije mesters' afhankelijk van de opbrengsten van de kalveren op het moment van slachten.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Vraaguitval

#### Primaire bedrijven

De initiële gevolgen van de coronacrisis waren verschillend voor de houders van blankvleeskalveren en de houders van rosékalveren. Bij de blankvleessector zijn de dieren die slachtrijp waren aan het begin van de coronacrisis geslacht. Dit gold zowel voor de dieren die onder contract gemest waren als ook de dieren bij 'vrije mesters'. Ondanks de afzetproblemen van het vlees hebben zich hierdoor op de bedrijven geen welzijnsproblemen voorgedaan.

Doordat de afzet – die vooral gericht is op horeca en foodservice in het buitenland (voornamelijk Frankrijk en Italië) – grotendeels wegviel leidde dit tot een sterke prijsval. Het overschot aan blankvlees dat niet kon worden verkocht is ingevroren. Het merendeel van de opslag vond plaats in de vrieshuizen van de integratie, daarnaast is er ook bij particuliere vrieshuizen product opgeslagen. Nederlandse verzoeken om kalfsvlees ook onder EU particuliere opslag te kunnen opslaan werden door Brussel afgewezen. In de zomer worden er normaal gesproken minder dieren geslacht omdat er minder vraag is. Hierdoor was er ook voldoende slachtcapaciteit beschikbaar om in deze zomerperiode een achterstand in te halen voor dieren die noodzakelijkerwijs geslacht moeten worden. Hierdoor konden welzijnsproblemen of een daling in de waarde van het vlees, doordat de dieren te zwaar of te oud werden, worden voorkomen. In juni 2020 was er een toename van 5% in het aantal slachtingen ten opzichte van dezelfde periode in 2019. In juli was dit al weer 4% lager in vergelijking met vorig jaar.

Omdat de verwachting is dat de prijzen voorlopig laag zullen blijven en de afzet moeizaam blijft, hebben de integraties er vervolgens voor gekozen om de productie van blankvlees te beperken door langere leegstand van stallen en door minder jonge kalveren uit het buitenland te halen. Voor het najaar worden minder blankvlees kalveren verwacht omdat er vanaf maart minder (buitenlandse) kalveren zijn opgezet. Het minder opzetten van kalveren vanuit de melkveehouderij heeft



geen negatieve gevolgen voor de Nederlandse melkveehouders in de zin van dat ze hun kalveren niet meer kunnen afzetten naar de vleeskalverhouderij. Er is afgesproken dat de kalveren van Nederlandse herkomst voorrang zouden krijgen boven buitenlandse kalveren. De import van levende kalveren is daarom tot en met eind september met 13% gedaald.

Voor houders van jong rosé- en oud rosékalveren, waar meer mesters voor eigen risico produceren, geldt ook dat er sprake was van een grote vraaguitval. In tegenstelling tot bij de onder contract geproduceerde blankvleeskalveren, zijn de rosé mesters wel zelf geconfronteerd met lage prijzen van de slachtrijpe rosé kalveren. De prijzen van zowel de rosékalveren (jonger en ouder dan 8 maanden) als de vleeskalveren 1e en 2e kwaliteit zijn over de maanden juli, augustus en september 20 à 25% lager dan in dezelfde maand van het voorgaande jaar. In het begin van de corona-uitbraak lagen de prijzen nog 20 tot ruim 30% lager.

## Slachterijen

Het aantal slachtingen van jong rosé- en oud rosékalveren nam in juni toe om verdere afwaardering van het vlees te voorkomen. Als kalfsvlees te 'oud' wordt valt het in de categorie jong rundvlees, wat minder opbrengt. Slachterijen – onderdeel van de integraties – hebben extra kosten gemaakt doordat ze genoodzaakt waren om kalfsvlees in te vriezen. Daarnaast leidt het handhaven van de 1,5-meterregel tot extra kosten omdat de slachtcapaciteit lager is dan normaal.

## Arbeid

Ten tijde van grote uitbraken van Covid-19 onder slachthuispersoneel bij een aantal varkensslachterijen en verminderde beschikbaarheid van buitenlandse medewerkers, werd gevreesd voor een mogelijk personeelstekort bij alle slachterijen. Uiteindelijk heeft dit tekort zich niet voorgedaan.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

De prijzen voor kalfsvlees – zowel wit als rosé – zijn ten tijde van de coronacrisis sterk gedaald, er zijn slechts beperkte tekenen van herstel. Voor wit kalfsvlees is er enig prijsherstel doordat de afzet naar horeca en foodservice mondjesmaat op gang is gekomen.

Omdat het aanbod van slachtrijpe kalveren de komende maand verder afneemt door de beperktere opzet aan het begin van de corona-uitbraak, is de verwachting dat de positieve ontwikkeling aanhoudt. Dit biedt ook weer ruimte om ingevroren kalfsvlees gedoseerd op de markt te brengen ([www.dekalverhouder.nl](http://www.dekalverhouder.nl)).

Ondanks iets hogere prijzen voor rosé kalveren blijven de prijzen ver beneden het als normaal beschouwde niveau. De inkomenseffecten zijn dan ook naar verwachting zeer groot, vooral voor de rosémesters. Voor de houders van blankvlees geldt dat de inkomenseffecten deels worden opgevangen door de integratie.

Voor een volledig prijsherstel moet de vraag verder aantrekken en moeten de voorraden kalfsvlees verminderen. De vraagkant is zeer ongewis, zeker nu er weer brandhaarden ontstaan in de EU en regionale lockdowns worden ingesteld.

Het zijn vooral de integraties geweest die de financiële gevolgen van de lager opbrengstprijzen en hogere opslagkosten bij de blankvleeskalveren hebben gedragen. De vleeskalverhouders merkten de gevolgen door langere leegstand en minder dieren pas in een later stadium. Ook de kalverhouders die een nieuw contract moeten afsluiten, zullen hiervan de negatieve gevolgen ondervinden.





## Sectorbeschrijving

De Nederlandse aquacultuursector bestaat uit kwekers (van diverse vissoorten), internationaal opererende toeleveranciers (onder andere van systemen en voeding) en internationaal opererende experts.<sup>1</sup>

De kweek van paling en meerval is goed voor het merendeel van de primaire productie. In 2017 was de kweek van paling goed voor een omzet van 21 mln. euro (productievolume 2.000 ton) en de kweek van meerval voor een omzet van 4 mln. euro (productievolume 2.000 ton) (bron: Eumofa). Daarnaast worden een aantal soorten op kleinere schaal geproduceerd, zoals Yellowtail Kingfish.

## Welke knelpunten speelden in de sector?<sup>2</sup>

### Vraaguitval

De aquacultuursector is de afgelopen maanden geraakt door de afgenomen vraag (zowel internationaal als landelijk) naar haar producten, als gevolg van de deels of volledige sluiting van buitenshuisverkoopkanalen zoals restaurants, markten en hotels in binnen- en buitenland. Ook heeft de groothandel als belangrijk(st) verkoopkanaal richting horeca en foodservice fors minder verse visproducten afgenomen.

De verkoop van paling is volgens EUMOFA in April met 40% of meer gedaald. NeVeVi geeft aan dat de omzetzaling van de sector als geheel tot 80% opliep.<sup>3</sup> Normaal gesproken wordt circa 50% van de productie aan de horeca geleverd. Voor Yellowtail Kingfish en meerval (tot 95% van de omzet voor meerval) geldt dat de producten voor een groot deel geëxporteerd worden, en op de buitenshuis verkoopmarkt worden verkocht.

1 De mossel- en oesterproducenten zijn in de fiche visserij beschreven.

2 De samenvatting is gebaseerd op de beschikbare gegevens tot en met eind juli, over de periode daarna zijn geen gegevens beschikbaar.

3 Persoonlijke communicatie, 17-04-2020

## Situatie na de eerste versoepelingen per 1 juni

### Vraaguitval

De heropening van horeca per 1 juni en verdere versoepeling van regels per 1 juli, in binnen- en buitenland, heeft geleid tot een toename in vraag. Echter, de mate van herstel is nog niet duidelijk.

### Overige knelpunten

De productie bij viskwekers is het afgelopen half jaar wel doorgelopen; het is voor producenten niet mogelijk de productie op korte termijn stil te leggen. De vis groeit door en de sector moet (1) deze slachten of (2) extra kosten maken voor het in stand houden van de populatie. In beide gevallen heeft de aquacultuursector extra kosten. Als de vis geslacht wordt (optie 1) moet deze verkocht of ingevroren worden. Het in stand houden van de populatie (optie 2) kost geld voor voer en energie. Voor sommige soorten geldt bovendien dat het uitstellen van de slacht de kwaliteit van het product negatief beïnvloedt – het product is dan niet meer aantrekkelijk voor consumenten. Om deze redenen is optie 2 slechts kort vol te houden.

Het is niet bekend hoeveel geslachte vis er momenteel (eind september) in opslag ligt.

De totale schade voor de viskwekers tot medio april werd geraamd op 3 mln. euro. In juli 2020 is duidelijk geworden dat het ministerie van LNV en RVO de viskweeksector tegemoetkomen en wordt er met de sector gesproken over de te hanteren verdeelsleutel. Het totaal beschikbare budget uit Europees Fonds voor Maritieme Zaken en Visserij (EFMZV), wat gedeeld moet worden met de mosselsector, is ook 3 mln. euro. Er zijn daarom grote zorgen of de beschikbare middelen wel toereikend zijn om alle bedrijven afdoende te kunnen steunen.



## Situatie eind augustus – vooruitblik

### **Achterblijvende vraag**

De verminderen consumentenuitgaven in de horeca hebben nog steeds impact op de aquacultuursector. Nieuwe afzetmogelijkheden worden gezocht, maar er zijn een aantal belangrijke beperkingen. Enkele palingkwekers hadden al een webshop of zijn die ad hoc gestart, maar dit compenseert slechts voor een klein deel de normaalgesproken verkoopvolumes. De producten van de Nederlandse viskwekers zijn beperkt beschikbaar via de supermarkt. Hier ligt een kans, de sector kan geholpen worden door verkoop van supermarkten te stimuleren. Er is consumentenvraag maar, zeker voor paling, is er terughoudendheid bij de supermarkten en het CBL om het product te verkopen.

### **Mogelijk beperkte productie**

Aanhoudende lagere inkomsten en/of onzekerheid over de toekomst kunnen op termijn tot gevolg hebben dat de producenten geen broed kunnen of willen kopen voor volgende productiecycli.

Bij een blijvend lagere vraag naar producten, kunnen producenten ervoor kiezen de productie af te bouwen door na de huidige productiecyclus minder vis in de tanks uit te zetten.

---



## Sectorbeschrijving

De paddenstoelensector is sterk geconcentreerd in het zuiden van Gelderland, Noord-Brabant en het noorden van Limburg. Voor het overgrote deel betreft dit de teelt van champignons. Een kleiner deel van de bedrijven richt zich op andere typen paddenstoelen zoals shiitakes en oesterzwammen.

In 2019 bedroeg het aantal bedrijven met paddenstoelenteelt 123, waarvan 100 bedrijven met champignons. De dalende trend in het aantal bedrijven zet door maar het gemiddeld teeltoppervlak per bedrijf neemt toe. Desondanks is het areaal champignonteelt in de periode 2010-2019 afgenomen tot 609.000 m<sup>2</sup>. Van de oogst gebeurt 54% machinaal (grotere bedrijven) en 46% handmatig. Handmatige oogst is voor verse consumptie en machinaal geoogst product gaat naar de verwerkende industrie.

Het gemiddelde teeltoppervlak op champignonbedrijven is vanaf 2010 gestegen tot bijna 6.000 m<sup>2</sup> in 2014 en daarna weer gedaald tot 4.950 m<sup>2</sup> per bedrijf in 2019. Op handmatig geoogste bedrijven was in 2019 het gemiddeld areaal 3.460 m<sup>2</sup>, op machinaal oogstende bedrijven is dit 14.950 m<sup>2</sup>. Het gemiddeld areaal champignonteelt op machinaal geoogste bedrijven is na een periode van stabiliteit weer licht gestegen.

Europa is de belangrijkste markt voor verse en verwerkte paddenstoelen. De concurrentie uit het buitenland (onder andere Polen) blijft toenemen en treft met name de markt voor verse paddenstoelen.

De teelt van champignons is een korte cyclische teelt van ongeveer 6 à 8 weken. Omdat ieder bedrijf zijn eigen start van de teelt heeft, is de sector op zich zeer flexibel in het reguleren van de productie. Bedrijven werken vanwege hun continue en gelijkmatige bedrijfsprocessen veelal met vast personeel van buitenlandse afkomst.

Er is een keten van bedrijven, van compostbedrijven (bedrijven die zorgen voor het uitgangsmateriaal waar champignons op groeien) naar telers, verwerkers en verpakkers en exporteurs. Vooral telers zijn de zwakke schakel omdat andere bedrijven ook kunnen leveren aan of werken met buitenlandse goederen. Maar soms zijn bepaalde ketenpartijen waarbij de verschillende onderdelen van de keten in een hand zijn.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Vraaguitval

Het grootste probleem als gevolg van de maatregelen tegen corona, was het wegvallen van de vraag vanuit de foodservice en horeca. Dit betrof vooral het luxere en exotische segment van de paddenstoelen, ongeveer 25% van de totale afzet van paddenstoelen, waardoor de bedrijven die deze exotische paddenstoelen produceren de grootste klap kregen. Hiervan is een deel naar de verwerkende industrie gegaan. Daar staat tegenover dat de vraag naar witte en kastanjechampignons in de retail in Nederland, evenals in Europa, aanvankelijk enorm was gestegen als gevolg van de coronamaatregelen.

Veel exoten bestemd voor de horeca en foodservice worden ook per schip geïmporteerd uit China. Omdat de duur van dit transport 4 weken is, bleef deze aanvoer vooralsnog doorlopen zonder dat daar een afzet voor was, wat een verlies was voor de importeurs. Daarom werden er aan het begin van coronacrisis veel orders uit China geannuleerd.

De Nederlandse export is gedurende de coronacrisis doorgegaan. Net na de start van de crisis werd telers door de handel en verwerkende industrie gevraagd minder paddenstoelen op te zetten. Rond Pasen werd de vraag beter en was er geen grote onbalans meer in de markt. In deze periode worden traditioneel meer paddenstoelen verkocht. Vanaf tweede helft mei is de markt weer grotendeels hersteld.



Bedrijven die leverden aan de horeca startten initiatieven om rechtstreeks aan de consument te verkopen. Daarna zijn de kwekers direct overgestapt op de teelt van witte en kastanjechampignons. Vanaf het moment dat de horeca weer open mocht, werden er weer exoten gekweekt en zijn die op de markt verkrijgbaar.

Grotere bedrijven die complete concepten leveren, hebben het verlies door het wegvallen van de vraag bij foodservice en horeca kunnen compenseren door meerverkoop van witte en kastanjechampignons. Sinds begin augustus is vraag van foodservice en horeca weer bijna op hetzelfde niveau.

De onzekerheid ten aanzien van het terugdringen van Covid-19 zal voorlopig nog een knelpunt blijven voor de vraag vanuit horeca en foodservice.

## Arbeid

Arbeid is na het uitgangsmateriaal (de compost en dekaarde) de belangrijkste kostenpost bij champignonbedrijven (globaal aandeel 30-40%, afhankelijk van de vraag of er machinaal of met de hand wordt geoogst). In maart-april was er een wisselende vraag naar arbeid vanwege de afzet via het retailkanaal (door toename van de vraag naar oogstarbeid voor witte en kastanjechampignons), maar sinds augustus is er weer stabiliteit doordat het retailkanaal weer op het oude niveau is. In enkele gevallen is er nog schaarste aan personeel. Vast personeel geeft aan liever langer door te werken, dan te werken met vreemd personeel. Er lijkt voldoende arbeid te zijn, doordat personeel uit het buitenland weer aan het werk is gegaan.

Er zijn bedrijven die machinaal oogsten (veelal voor de industrie) en handmatige plukbedrijven. In beide bedrijfsprocessen kan ook met inachtneming van de anderhalvemetermaatregel het werk doorgang vinden. Uiteraard is dat makkelijker bij de bedrijven die industrieel oogsten. Bij bedrijven die handmatig oogsten zijn er wel aanpassingen nodig en moet het aantal werknemers per cel beperkt gehouden worden. Hierdoor zal er op een deel van de bedrijven nog langer in ploegendiensten moeten worden gewerkt en moeten werktijden worden gespreid.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

### Arbeid

De beschikbaarheid van arbeid lijkt geen groot knelpunt meer te zijn, omdat het aanbod van arbeidsmigranten geen beperking meer vormt. Om de 1,5 meter afstand te bewerkstelligen is een coronaprotocol voor alle agrarische sectoren door LTO Nederland en de vakbonden opgesteld voor Veilig werken, wonen en reizen.

### Vraaguitval en marktverstoringen

Aan het begin van de coronacrisis viel de vraag weg vanuit de foodservice en horeca. Het overaanbod van champignons op de markt werd toen opgevangen door de verwerkende industrie door champignons in te vriezen en in te blikken. Echter, die voorraadcapaciteit was na enkele weken vol waardoor versproducenten niet meer konden leveren. Inmiddels zijn die voorraden verkocht en kunnen versproducenten hun beperkte overschotten weer kwijt aan de verwerkende industrie.

Marktverstoringen zijn ook voor de industrie een probleem. De VS hebben van de zomer hun grenzen gesloten. Hierdoor waren en zijn grote 3- en 4-literemmers met verwerkte champignons niet of nauwelijks meer te verkopen. Wel worden alle verse champignons weer grotendeels verkocht.



## Sectorbeschrijving

Het totaal aantal paarden in Nederland wordt geschat op 400 tot 450 duizend (Wageningen Economic Research, 2016). Binnen de sector paardensport en maneges (SBI-code 93.125) staan 1.895 hippische bedrijven geregistreerd (CBS). Van de Nederlandse bevolking tussen 12 en 79 jaar beoefent 1,6% wekelijks de hippische sport, dat zijn ruim 270.000 mensen. In totaal wordt de gegenereerde omzet van de paardensector geschat op zo'n 1,75 mld. euro per jaar. In 2018 was de exportwaarde van geëxporteerde dieren 317 mln. euro.

De Nederlandse paardensector steunt economisch gezien op drie pijlers: handel, sport en fokkerij. Maneges worden daarbij onder sport ingedeeld en pensionstallen en recreatie vallen vooral onder sport, maar ook deels onder fokkerij.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

In dit overzicht is er vooral aandacht voor de bedrijfsprocessen die verstoord werden door de beperkende maatregelen ten gevolge van de coronacrisis en de daarmee gepaard gaande intelligente lockdown.

### Handel

De knelpunten bij handel waren: vraaguitval, dalende prijzen en problemen met transport/logistiek.

De handel bestaat uit nationale en internationale afzet. De nationale afzet was op het moment dat de lockdownmaatregelen hun intrede deden nagenoeg stilgevallen. De internationale afzet lag volledig stil, omdat er geen kopers meer uit het buitenland naar Nederland kwamen. De NVWA had tijdelijk de exportcertificering voor paarden stil gelegd, waardoor exporteren niet mogelijk was.

### Sport

Bij de sport kwamen vooral maneges in de problemen door de uitval van lessen. Er waren tot 28 april geen bezoekers waardoor ook de horecaomzet, een belangrijke inkomstenbron voor maneges, wegviel. Ook waren er geen opbrengsten uit het organiseren van wedstrijden en de verhuur van de accommodatie voor (hippische) evenementen. Het wegvallen van de wedstrijden raakte ook de handel, omdat de paarden juist op wedstrijden kunnen laten zien wat ze waard zijn.

Pensionstallen ondervonden minder problemen. De eigenaren konden onder strikte voorwaarden nog naar hun paard(en) en het pensiegeld werd doorbetaald.

### Fokkerij

Door de coronavirusmaatregelen waren er bij de fokkerij grote zorgen. Men vreesde voor minder dekkingen en grote problemen bij stamboekopnames van veulens en het ontbreken van veulenkeuringen. Goede keuringsresultaten betekenen waardevermeerdering. De verschillende maatregelen hebben geleid tot minder fokkerijactiviteiten, maar niet in de mate waarvoor werd gevreesd.

De totale schade van de sector werd per 13 mei becijferd op een totaalbedrag van ruim 152 mln. euro (Sectorraad paard, mei 2020). Het gaat hier om de ingeschatte schade doorlopend tot eind augustus 2020. De effecten van sommige maatregelen zijn langer te voelen, maar de versoepelingen van de maatregelen na 13 mei waren op het moment van deze inschatting nog niet bekend.

Er is in de paardensector gebruikgemaakt van de volgende steunmaatregelen: de TOGS, de NOW en de coulanceregeling van de belastingdienst. Echter, de mogelijkheid om hiervan gebruik te maken was niet bij alle ondernemers bekend en er waren ook ondernemers die tegen praktische problemen aanliepen bij het aanvragen ervan.



## Situatie eind augustus – vooruitblik

Vanaf 1 juli kunnen in alle drie de pijlers de belangrijkste processen weer worden uitgeoefend (met in acht neming van de 1,5-metermaatregelen). Hierdoor zijn grote hippische evenementen met meer dan 250 bezoekers (buiten) of 100 bezoekers (binnen) nog niet mogelijk. De al verkochte paarden zijn inmiddels geëxporteerd, mogelijke kopers kunnen weer naar Nederland reizen, manegelessen worden weer binnen en buiten gegeven, ponykampen konden in de zomer doorgaan, wedstrijden worden weer georganiseerd en onder strikte voorwaarden zijn keuringen en stamboekopnames weer mogelijk.

Afhankelijk van de actuele ontwikkelingen van het virus zijn er nog reisbeperkingen voor niet-noodzakelijke reizen. Dat kan mogelijke kopers van paarden nog steeds beperken. Ook nieuwe brandhaarden binnen Nederland kunnen hier invloed op hebben. Wellicht zullen oudere of voorzichtige potentiële kopers nu de voorgenomen aankoop van een goed paard uit Nederland uitstellen.

### Referenties

- Sectorraad paard, [nieuwsbericht 13 mei 2020](#)
  - LTO, 2020-8 [Nieuwsbrief LTO Paardenhouderij](#)
  - Telefonisch contact Mieke Theunissen (LTO)
  - Telefonisch contact Robert Almkerk (FNRS)
  - Telefonisch contact Aide Roest (Hippisch ondernemer)
  - [Sectorraad paard](#)
  - [NVWA](#)
  - Wageningen Economic Research, 2016, Verkenning aantal paarden en pony's in Nederland. Interne notitie Wageningen Economic Research
-





## Sectorbeschrijving

De sector veredeling in de plantaardige teelt omvat bedrijven actief in de ontwikkeling en productie van uitgangsmaterialen zoals zaden, stekken en bollen. Zaden zijn bestemd voor de primaire groenteproductie; stekken en bollen zijn bestemd voor de sierteeltproductie. Naast de inkomsten uit de verkoop van uitgangsmaterialen, zijn licentierechten een belangrijke bron van inkomsten voor veredelingsbedrijven. Bedrijfsresultaten in de veredelingssector zijn sterk afhankelijk van de ontwikkelingen bij de primaire producenten. Bij een aantal gewassen in de sierteelt werkt het vaak zo dat, wanneer het eindproduct geen markt vindt, er ook geen licentierechten afgedragen worden aan de veredelaar.

De bedrijven in de veredelingssector hebben economische activiteiten op verschillende plekken wereldwijd en zijn afhankelijk van de internationale transportmogelijkheden. Dat geldt zowel voor het importeren van uitgangsmaterialen naar Nederland, als voor de afzet van uitgangsmaterialen wereldwijd.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Sierteelt

#### Vraaguitval

Omdat de sector afhankelijk is van de primaire sector zijn de grootste problemen ontstaan door het afzeggen van orders en door uitstel van orders. Daarmee werd zowel de planning van de te produceren aantallen nu en in de toekomst, evenals het tijdstip van leveren een probleem. Dit speelde bijvoorbeeld in de pot- en perkplanten en in de snijbloemeteelt bij gerbera, chrysanthe en lysianthus en vooral in de eerste maand na de start van de Covid-19-crisis.

#### Transportproblemen

Veel uitgangsmateriaal voor de sierteelt komt uit het buitenland. De laboratoria (voor de weefselkweek) op de buitenlandse locaties zijn een periode dicht geweest;

de vermeerderingslocaties in een aantal Afrikaanse landen zijn vanaf half maart tot half mei tijdelijk dicht geweest of draaiden op beperkte bezetting.

Import van stekgoed uit Afrika is niet altijd mogelijk geweest door de zeer schaarse luchtvrachtcapaciteit in de eerste 3 maanden na de start van de Covid-19-crisis. Echter, dit heeft niet geleid tot grote problemen, hooguit tot meer moeite en stress om zaken vervoerd te krijgen. Ook zijn de kosten voor luchttransport gestegen, volgens schattingen tot wel met een factor 10 direct na de crisis. Vanaf het moment dat er weer meer werd gevlogen, begin juli, zijn die kosten lager geworden, echter nog wel twee tot vier keer hoger dan voor de crisis.

### Groenteteelt

Over het algemeen hebben veredelaars van groentezaden weinig problemen ondervonden van de Covid-19-pandemie. Opkweekbedrijven van groenteplanten lijken wel wat last te hebben gehad, met name bedrijven die veel jonge groenteplanten exporteerden. Groenteplantenkwekers zijn daarom enigszins terughoudend geweest met opzetten van nieuw materiaal, vooruitlopend op een mogelijke vraaguitval. Uiteindelijk bleek deze vraaguitval mee te vallen.

### Export-/importbeperkingen

Er zijn nationale overheden die kort hebben overwogen de export van groentezaden te verbieden, omdat deze nodig werden geacht voor de nationale voedselvoorziening. Het is van belang dat in het buitenland geproduceerde zaden het reguliere kwaliteitsproces doorlopen in Nederland voordat deze gedistribueerd worden (essentiële kwaliteitschecks op kieming et cetera). Als zaden niet meer naar Nederland kunnen worden verscheept, kunnen op termijn de voorraden in Nederland van bepaalde rassen voor wereldwijde uitlevering teruglopen. Ondanks het beperkte aanbod van vluchten, is de aanvoer vanuit de productielocaties vooralsnog zonder grote problemen verlopen.

Voor andere inputs zoals arbeid is er geen probleem geweest met de beschikbaarheid.



## Situatie na de eerste versoepelingen per 1 juni

De meeste problemen voor de veredelingssector traden op in de eerste drie maanden van de crisis dus van half maart tot half juni.

Ondanks een dreigende economische crisis en het perspectief van een terugvallende conjunctuur is de vraag naar sierteeltproducten na de eerste maanden op niveau gebleven of zelfs verbeterd. Gezien de afhankelijkheid van export en de dreiging van nieuwe maatregelen blijft de onzekerheid voor telers en handel. Vanwege deze onzekerheid blijven primaire producenten in de sierteeltsector iets voorzichtiger met nieuwe bestellingen in bepaalde teelten (gerbera, chrysanth en lysianthus), maar dit knelpunt is over het geheel meegevallen. De productieplanning is in een veredelingsbedrijf een langetermijnproces en door de onzekerheid in de markt is dit lastiger.

Zoals aangegeven zijn de bedrijfsresultaten in deze sector sterk afhankelijk van de ontwikkelingen bij de primaire producenten. Bij het ontstaan van de coronacrisis was er een sterke dip in de afzet, maar de afzet voor groenteteelt herstelde vrij snel. De mate van herstel is wel verschillend per afzetland, afhankelijk van wanneer regels versoepeld worden.

Luchtvrachtcapaciteit is weer voldoende voor veredelingssector. Transportkosten zijn wel hoger dan normaal omdat er nog niet op volledige capaciteit wordt gevlogen.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

De veredelingssector is niet alleen afhankelijk van de afzet van uitgangsmaterialen, maar ook van de inkomsten uit licenties bij vermeerdering. De licentieafdracht is in de sierteelt onderdeel van het basisinkomen van de veredelaars. Gelukkig vinden de meeste teelten in Nederland nu een goede markt – en daarmee op dit moment (augustus) meestal goede betalingen. Een serieuze tweede golf kan leiden tot het

verlies aan licentie-inkomsten. Vooralsnog zijn de misgelopen inkomsten uit licenties niet meegenomen in de schadeberekeningen van het Noodfonds Sierteelt. Ook blijven er risico's met de ontwikkeling van Covid-19 in de productielanden en de mogelijke effecten van lokaal beperkende maatregelen. Bijkomend probleem voor veredelingsbedrijven is dat geleverde producten niet altijd kunnen worden betaald en orders op dit moment worden geannuleerd, omdat de primaire producenten in liquiditeitsproblemen komen.



## Sectorbeschrijving

Er zijn in Nederland circa 365 melkgeitenhouders en circa 300.000 melkgeiten. Er zijn 3 coöperaties die geitenmelk inzamelen en verwerken en diverse particuliere zuivelfabrieken.

Voor het op gang houden van de melkproductie en het vervangen van dieren worden elk voorjaar veel lammeren geboren op de melkgeitenbedrijven. De vrouwelijke lammeren worden aangehouden voor vervanging van de melkgeiten. De bokjes worden op veel bedrijven op het geitenbedrijf zelf afgemest en voor 1 juni van het jaar verkocht voor de slacht. Van een deel van de geitenbedrijven worden de bokjes op speciale bokkenmesterijen afgemest. Deze mesterijen werken meestal op contractbasis voor handelaren of andere ketenpartijen. Een enkeling betreft een zelfstandige ondernemer.

Mede doordat er bokkenmesters zijn gestopt, worden er meer bokjes op de geitenbedrijven aangehouden. Vanwege de bouwstop voor geitenstallen in een aantal provincies, is het voor geitenhouders moeilijk om zelf huisvesting voor deze dieren te realiseren

Een belangrijk onderdeel (60%) van het rantsoen voor de dieren is krachtvoer het resterende deel is ruwvoer. Een deel van de bedrijven heeft onvoldoende eigen grond voor de ruwvoerproductie. Het benodigde ruwvoer(40%) voor het rantsoen wordt over het algemeen voor de helft van het eigen bedrijf gehaald en de overige helft wordt aangekocht.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Afzet bokjes

Aan het begin van de coronacrisis was de afzet van slachtrijpe bokjes het grootste probleem. De afzet naar Zuid-Europa viel ineens weg, waardoor handelspartijen de

bokjes niet meer van de bedrijven ophaalden. Uiteindelijk is dit door de sector toch weer wat in beweging gebracht. De slachtrijpe bokjes werden geslacht, in opslag genomen en ingevroren of door de petfood-industrie verwerkt. Dit laatste was niet de ambitie van de sector. De opbrengstprijzen voor de afgemeste bokjes was zeer laag. Voor de uitbraak van de coronacrisis was deze ongeveer € 15-20 per afgemest bokje, in april was de prijs gezakt naar € 0-5 per afgemest bokje.

### Export van dieren

Wegens gebrek aan capaciteit bij de NVWA om de dieren te keuren, is de export van dieren tijdelijk stilgevallen.

### Zuivel

De afzet van zuivel van geitenmelk is in de periode na maart 2020 met 2-5% afgenomen door de verminderde afzet naar foodservice en horeca. De eerste twee maanden na de lockdownmaatregelen, waren de prijseffecten van de verminderde afzet gering, omdat er tekorten waren op de markt. Ook de afzet naar Azië bleef tijdens de eerste maanden van de coronacrisis nog redelijk doorlopen.

Er waren geen onoverkomelijke problemen met de arbeidsinzet, de aanvoer van de grondstoffen en de afvoer van melk naar de zuivelbedrijven.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

### Afzet bokjes

De meeste lammeren worden geboren in het voorjaar, na medio juni worden nauwelijks nog jonge geiten geboren. Er is nog een voorraad bokjesvlees in opslag, die op termijn weer de markt op komt en daarmee de prijs kan drukken.

Er is zowel door Nederlandse als andere Europese partijen geen gebruik gemaakt van de Europese opslagregeling voor geitenvlees, omdat de behoefte hieraan in de sector te laag was. De lammertijd was grotendeels voorbij en daarmee het



aanbod beperkt. Daarnaast is er een drempelwaarde (een minimale hoeveelheid vlees die men moet aanbieden) waaronder een bedrijf niet in aanmerking komt voor steun. Het aanbod was te klein om die drempelwaarde te halen.

Het is nog niet aan te geven hoe de afzet van geitenlamsvlees in 2021 zich gaat ontwikkelen.

## **Zuivel**

De melkprijs is ondanks de uitval van de vraag door de foodservice en horeca stabiel gebleven, omdat er markttekorten waren. De melkprijsverhoging die in maart nog werd verwacht, heeft echter niet plaatsgevonden.

Op dit moment is er een redelijke balans in de zuivelmarkt. Bij enkele verwerkers met een belangrijk aandeel in de afzet naar horeca en foodservice is nog vraaguitval. Of en in welke mate herstel van de afzet gaat plaatsvinden is nog heel onduidelijk door de onzekerheid rond de tweede coronagolf. Deze onzekerheid heeft ook een internationale component in zowel aanbod van geitenmelk als in afzet van het eindproduct.

De sector zit operationeel weer in een normaal ritme en alles verloopt weer zoals het zou zijn zonder uitbraak van het coronavirus.

---



## Sectorbeschrijving

Nederland kent bijna 2.800 bedrijven met boomkwekerij en vaste planten (CBS Statline), waaronder ruim 1.700 gespecialiseerde boomkwekers, die zich gespecialiseerd hebben in de teelt van een of meerdere boomkwekerij gewassen: sierheesters en coniferen, fruitgewassen, rozen en rozenonderstammen, bos- en haagplantsoen, laan-, bos-, en parkbomen, vaste planten en waterplanten. Het totaal areaal is in 2020 16.900 ha. Voor de volledigheid worden hierbij ook zomerbloemen meegeteld. Dit is een snijbloementeel in de (voornamelijk) open lucht. In deze sector zijn circa 1.000 bedrijven actief met een areaal van circa 3.000 ha (CBS Statline).

De sector is zeer divers, zowel qua geteelde gewassen, teeltwijze als qua afzet. Bij teeltwijze kan grofweg onderscheid worden gemaakt in teelt in volle grond, teelt in pot- en containers en teelt onder glas (meestal ook in pot). Wat betreft de afzetmarkt is er op hoofdlijnen een tweedeling te maken tussen aanleg (institutioneel, hovenier) of consument (via tuincentra, bouwmarkt). De consumentenmarkt is meer impulsgedreven (sterk afhankelijk van het weer, nadruk op het voorjaar) dan de markt voor aanlegprojecten. De laatste zijn meer geplande, langeretermijnprojecten.

Een groot deel van de boomkwekerijproductie wordt geëxporteerd. De jaarlijkse export van boomkwekerijproducten, inclusief wederuitvoer, wordt geraamd op ruim € 1,3 mld. De belangrijkste exportlanden zijn Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, België en Italië.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

### Afzet

Vanwege de diversiteit aan gewassen en afzetkanalen, waren ook de gevolgen van de Coronacrisis niet voor alle bedrijven gelijk. De gevolgen werd als eerste gevoeld

in de afzet, wat vervolgens consequenties had voor het productieproces en de benodigde inputs.

- De piek voor aflevering voor vollegrondsteelt (grootste areaal) is in het najaar en winter (november-maart) wanneer de bomen/planten in winterrust zijn. Deels levert de vollegrondsteelt het uitgangsmateriaal voor de potgekweekte producten.
- Voor in pot gekweekte boomkwekerijproducten is de verkoop gedurende het gehele seizoen van maart-oktober, echter de piek van de verkoop is in het voorjaar: maart-mei.
- Voor zomerbloemen ligt de piek van afleveren in de zomer.

De coronacrisis kwam daarmee in de staart van het afleverseizoen voor de vollegrondsteelt, maar aan het begin van het afleverseizoen van potgekweekte producten en voor het afleverseizoen van zomerbloemen.

De voorjaarsafzet naar de buitenlandse consument is, direct na het instellen van maatregelen, zowel in volume als prijs enorm afgenomen, afhankelijk van de genomen maatregelen in de exportlanden (voornamelijk Duitsland, Verenigd Koninkrijk, België, Frankrijk en Italië). De indruk bestaat dat de vraag van binnenlandse consument niet enorm is gedaald. In de eerste weken was er een sterk negatief effect op de afzet, omdat mensen meer thuis bleven. De Nederlandse afzet via retail en webshops is uiteindelijk mogelijk zelfs toegenomen in deze periode. Door de noodzaak meer thuis te blijven/werken, lijkt de consument ervoor te kiezen het huis en tuin leuker in te richten, bijvoorbeeld door aankoop van planten en/of bloemen.

### Teeltplanning

Door de problemen in de afzet ontstond onzekerheid over de teeltplanning. Veel producten hebben een teeltcyclus van minimaal driekwart jaar, wat het erg lastig maakt om de marktvraag tijdens de afzet van dat product in te schatten. Dit speelt met name bij bedrijven die telen voor de (internationale) consumentenmarkt (sierheesters, vaste planten, rozen). Voor producten die een meerjarige



teeltduur hebben (2-3 jaar), is het relatief wat makkelijker om aan enige productiebeperking te doen.

## Arbeidsinzet

Omdat in de sector veel gebruik wordt gemaakt van tijdelijke arbeidskrachten uit het buitenland, was het in het begin van de crisis onduidelijk of er voldoende personeel zou komen voor handwerk als gewaswerkzaamheden (planten/oppotten, gewasverzorging en rooien/afleveren). Er werden echter geen grote knelpunten gemeld. In de boomkwekerijsector is een behoorlijk deel van het werk buitenwerk, waardoor de 1,5-meterrichtlijn goed is toe te passen. Afschermen van arbeiders tijdens het werk is een belangrijke oplossing. In geval van buitenlandse werknemers is huisvesting een aandachtspunt, omdat werknemers vanuit meerdere families in dezelfde ruimte verblijven. Huisvesting is in het algemeen niet ruim bemeten.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

### Afzet

Bij het ontstaan van de coronacrisis was er kortstondig een sterke dip in de boomkwekerij-afzet, maar deze herstelde vrij snel. De mate van herstel is wel verschillend per afzetland, afhankelijk van de vraag wanneer regels versoepeld zijn. Deze dip gaf grote onzekerheid in de sector, ook qua teeltplanning en arbeid. Inmiddels zijn er geen of weinig problemen. Er zijn juist veel signalen dat de afzet vlotter gaat dan anders, waardoor diverse boomkwekerijproducten eerder zijn uitverkocht dan gewoonlijk.

Op dit moment is de indruk dat de vraag naar zomerbloemen in de gangbare productieperiode hoger is dan in andere jaren; de prijzen zijn ook goed. Wellicht is dit mede toe te schrijven aan de afgenomen import uit Afrika. Er is wel wat verschuiving in de vraag. Lange stelen en bepaalde kleuren lopen minder door verminderde vraag naar specifieke producten (bijvoorbeeld bruidsboeketten).

Op langere termijn is het onzeker hoe de afzet zich ontwikkelt. Vooralsnog zijn de signalen positief, maar bij een dalend consumentenvertrouwen zal de afzet van tuinplanten vermoedelijk ook dalen, aangezien het geen primaire levensbehoefte is. Daar staat tegenover dat de consument juist eerder geneigd is het thuis aantrekkelijk te maken, omdat reizen naar het buitenland lange tijd onzeker blijft. De historie leert dat de afzet van boomkwekerijproducten laat-cyclisch is: als het economisch minder gaat, wordt de afzet van boomkwekerijen een paar jaar later ook minder. Bij containerteelt is het effect eerder te merken dan in bijvoorbeeld de laanboomsector.

Bedrijven die telen voor de aanlegmarkt vragen zich vooral af in hoeverre (semi)overheidsorganisaties en hoveniers (tuinaanleg) gaan bezuinigen op de inkoop van groen. Er zijn signalen dat (semi)overheidsorganisaties minder inkomsten hebben, waardoor de neiging/noodzaak ontstaat om te bezuinigen.

### Referenties

CBS Statline (2020).





## Sectorbeschrijving

De bloembollenteelt in Nederland beslaat ongeveer 23.500 ha. Ruim 60% van dit areaal wordt geteeld door circa 1.600 gespecialiseerde bedrijven, die zich gespecialiseerd hebben in de teelt van een of meerdere bloembolgewassen. De overige productie vindt vooral plaats op akkerbouwbedrijven en overige tuinbouwbedrijven met relatief veel bloementeelt. Verreweg de belangrijkste gewassen zijn tulpen en lelies. Het zijn vrijwel uitsluitend teelten in de open grond, zonder de bescherming van bijvoorbeeld een kas. Een substantieel deel van de productie vindt plaats op de duinzandgronden langs de kust. De laatste decennia is de bloembollenteelt op zwaardere gronden in West-Friesland en in de Noordoostpolder sterk toegenomen. Daarnaast worden bollen ook op veelal gehuurde percelen elders in het land geteeld.

Er zijn momenteel ongeveer 180 bollenexporteurs actief in Nederland. Gedurende de laatste jaren zijn deze bedrijven steeds groter geworden en is het aantal kleiner geworden. Zo'n 25 exporteurs zijn goed voor 80% van de bloembollenexport. Ook op de exportmarkt begint zich een trend af te tekenen die wijst op markt-specialisatie (broei- of droogverkoop) en land van bestemming.

Bij het grootste product tulp wordt 30% afgezet in de droogverkoop voor gebruik als bol in parken en tuinen. Het merendeel ofwel 70% is echter bestemd voor de broeierij, waar bedrijven de bollen in kassen tot snijbloemen forceren. In de Nederlandse broeierij van snijtulpen zijn 350 bedrijven actief, die veelal zelf tulpen-bollen telen voor eigen gebruik. De afgelopen 10 jaar is het aantal in Nederland gebroeide tulpen enorm gegroeid.

De Nederlandse handel in bloembollen is wereldwijd georiënteerd en de bloembollen worden naar alle uithoeken van de wereld geëxporteerd. De netto-export bedroeg in 2018 724 mln. euro, waarvan 38% werd gerealiseerd binnen de EU en 62% daarbuiten. De belangrijkste afzetmarkten zijn de Verenigde Staten, China, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland, die samen goed zijn voor 45% van de export.

## Welke knelpunten speelden in de sector?

In de bollenteelt zijn de knelpunten relatief beperkt gebleven. De volgende knelpunten kunnen geïdentificeerd worden:

### Vraaguitval

De vraaguitval is relatief beperkt geweest doordat 50-70% van de voorjaarsbloeiers al voorverkocht waren toen de coronacrisis uitbrak vanaf half maart (oogst in juni/juli). Eind juni leek de markt zich op veel onderdelen hersteld te hebben. Zelfs op bestemmingen als de VS werd normaal handel gedaan. Dat geldt niet voor China, een vrij grote afzetmarkt voor zowel droogverkoop als broeierij. Daarnaast is er een echt groot probleem, namelijk het overschot aan leliebollen in de handel. Dit was echter voor de coronacrisis ook al een probleem, maar de stagnerende afzet naar onder andere China heeft dit verergerd.

De geschatte schade, berekend door Wageningen Economic Research ten tijde van de eerste coronacrisisweken, is geraamd op 25 mln. euro voor maart-mei 2020 door vraaguitval.

Er zijn ook wel verschillen tussen bedrijven, met name de kleinere gespecialiseerde broeierijbedrijven die alle bollen inkopen hadden het zwaar. Broeierijbedrijven die zelf hun bollen telen, hebben naast een ander businessmodel vaak ook wat andere verkoopkanalen, relatief veel via supermarkten, die wat minder zwaar getroffen lijken dan andere retailkanalen. De zwaar getroffen broeierijbedrijven hebben een beroep kunnen doen op het noodfonds. Echter door het criterium van minimaal 30% omzetverlies zijn dit waarschijnlijk niet bijster veel bedrijven.

### Arbeid

Een belangrijke zorg was of er voldoende personeel zou komen voor handwerk als: gewasverzorging (tot juni/juli), rooien (juni/juli), verwerken (juni tot en met sept), logistieke handelingen (jun tot en met sept), afleveren (sept-dec). In de sector wordt veel gebruikgemaakt van tijdelijke arbeidskrachten uit het buitenland. Er worden tot op heden – augustus 2020 – geen grote knelpunten gemeld.



In geval van buitenlandse werknemers is huisvesting een aandachtspunt, omdat werknemers vanuit meerdere families in dezelfde ruimte verblijven. De huisvesting is in het algemeen niet ruim bemeten.

In de bollensector zijn RIVM-maatregelen redelijk toe te passen. STIGAS (kennisinstituut en dienstverlener voor arbeidszaken voor ondernemers) heeft daartoe een sectorale knelpuntenanalyse met oplossingen gepubliceerd die regelmatig wordt geactualiseerd). Een behoorlijk deel van het werk is buitenwerk, waardoor de 1,5-meterrichtlijn goed is toe te passen. Afstand houden en afschermen van werkzaamheden in de schuren is te doen en wordt veelal goed nageleefd.

Ook blijft de onzekerheid in de sector over de beschikbaarheid van tijdelijke arbeidskrachten uit buitenland als er coronahaarden in Nederland blijven ontstaan en andere landen het reisadvies zouden kunnen afgeven om niet naar Nederland af te reizen.

## Situatie eind augustus – vooruitblik

Ondanks dat de vraag naar bollen redelijk hersteld is, zijn er de volgende knelpunten voor de bloembollen exportbedrijven te verwachten in de het najaar van 2020:

- 1 buitenlandse afnemers die niet kunnen betalen (openstaande rekeningen). Dit verslechtert de liquiditeitspositie. Ook al hebben de banken toegezegd om voor langere tijd coulant te zijn wat betreft verplichtingen, is dit een knelpunt. De orde van grootte is onbekend.
- 2 onverkochte voorraden: via acties om bollen rechtstreeks aan consumenten te verkopen of met hoge kortingen alsnog te verkopen probeert men de voorraden af te bouwen. In het slechtste geval rest vernietigen of afvoeren als veevoer. Het probleem van de onverkochte voorraden speelt vrijwel uitsluitend bij lelie.

Op langere termijn is het onzeker hoe de afzet zich ontwikkelt. Bij een dalend consumentenvertrouwen zal de afzet van bloembollen vermoedelijk ook dalen, aangezien het geen primaire levensbehoefte is. Aan de andere kant zal de consument juist eerder geneigd zijn het thuis en in de tuin aantrekkelijk te maken, omdat thuiswerken vooralsnog de norm blijft en reizen naar het buitenland lange tijd onzeker blijft. Half oktober zal er meer zicht zijn op hoe het met de verkopen van de voorjaarsbloeiërs staat op basis van de rekening courant over september 2020.

---

## Auteurs

Petra Berkhout (redactie), Ron Bergevoet (redactie), Alfons Beldman, Jan Benninga, Mariël Benus, Nico Bondt, Amber ten Brummelhuis (tijdlijnen), Sander van den Burg, Pieter van Dalftsen, Youri Dijkxhoorn, Marianne Groot, Peter van Horne, Robert Hoste, Jakob Jager, Bas Janssens, Allard Jellema (tijdlijnen), Harry Kortstee, Harold van der Meulen, Arie Mol, Eric Poot, Linda Puister-Jansen, Peter Ravensbergen, Bert Smit, Rob Stokkers

## Fotografie

Shutterstock (cover, p. 9, 14, 26), Wageningen University & Research (p. 30, 36)

## Vormgeving

Wageningen University & Research, Communication Services

Dit onderzoek is uitgevoerd door Wageningen University & Research in opdracht van en gesubsidieerd door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, in het kader van het Beleidsondersteunend Onderzoekstaak onderzoeksthema 'Middellange termijn scenario's Covid-19' (projectnummer BO-43-014.01-086)

© 2020 Wageningen University & Research

Postbus 29703, 2502 LS Den Haag, T 070 335 83 30, E [communications.ssg@wur.nl](mailto:communications.ssg@wur.nl), [www.wur.nl](http://www.wur.nl).



Dit werk valt onder een Creative Commons Naamsvermelding-Niet Commercieel 4.0 Internationaal-licentie.

© Wageningen Economic Research, onderdeel van Stichting Wageningen Research, 2020

De gebruiker mag het werk kopiëren, verspreiden en doorgeven en afgeleide werken maken. Materiaal van derden waarvan in het werk gebruik is gemaakt en waarop intellectuele eigendomsrechten berusten, mogen niet zonder voorafgaande toestemming van derden gebruikt worden. De gebruiker dient bij het werk de door de maker of de licentiegever aangegeven naam te vermelden, maar niet zodanig dat de indruk gewekt wordt dat zij daarmee instemmen met het werk van de gebruiker of het gebruik van het werk. De gebruiker mag het werk niet voor commerciële doeleinden gebruiken.

Wageningen University & Research aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen.

Wageningen Economic Research 2020-088  
Projectcode 2211000010