

*"Alle neuzen moeten meer één kant op"*

## Meervalsector beraadt zich op betere samenwerking

Door Peter G.M. van der Heijden (Internationaal Agrarisch Centrum, Wageningen)

Op 20 juli kwamen in Veghel 35 meervalkwekers, meervalverwerkers, pootvisleveranciers en vertegenwoordigers van enkele voerfabrikanten bijeen om de resultaten van een door ABAB MKB Advies onder alle leden van de sector uitgevoerde enquête te bespreken. Er werd geluisterd naar de inspirerende ervaringen van een andere "kleine" sector in de landbouw, de nertsensector, die al heel vroeg de noodzaak voor samenwerking inzag en hierdoor de vele problemen die deze sector de afgelopen decennia heeft doorgemaakt heeft kunnen overwinnen. Niet bedreigingen van buitenaf maar moeite met de marktwerking en het gebrek aan onderling vertrouwen veroorzaken problemen en hoofdpijn in de Nederlandse meervalsector, maar "Er moet ook een streep onder het verleden gezet kunnen en willen worden".

De heer Dominicus, manager van ABAB MKB advies, liet bij de start van de bijeenkomst de toehoorders een artikel uit een groot landelijk ochtendblad zien dat over een grote meerval ging die zwemmende vrouwen zou aanvallen. "Kijk, één grote meerval haalt wel een grote kop in deze krant, maar als morgen de hele meervalsector van Nederland zou verdwijnen zou dat waarschijnlijk geen stuk in deze krant opleveren". Hij vertelde dat zijn bedrijf door een groepje mensen uit de sector was benaderd om een onderzoek te doen naar de meningen die in de sector leven over de huidige situatie, en naar de marktomstandigheden. In een eerste gesprek had het groepje initiatiefnemers de bedreigingen voor de meervalsector geschetst:

- geen centrale visie;
- er zijn geen doelstellingen vastgelegd,
- er zijn sterke prijschommelingen,
- er is gebrek aan marktinformatie,
- er zijn maar beperkte mogelijkheden voor

kostenbesparing ,

- er is een tekort aan investeringskapitaal
- en er is geen centrale organisatie die de belangen behartigt.

### **Geen vertrouwen**

In opdracht van het groepje initiatiefnemers is door middel van een enquête een onderzoek uitgevoerd naar wat de sector bezighoudt met betrekking tot samenwerking, de toekomst en onderling vertrouwen. Aan alle kwekers, pootvisproducenten, verwerkers, en vertegenwoordigers van de voerfabrikanten (42 in totaal) was de enquête toegestuurd. Bijna driekwart had de enquête ingevuld en teruggestuurd. Enkele resultaten:

- 77% heeft behoefte aan marktinformatie,
- 93% ziet noodzaak de markt vraag te stimuleren,
- 87% wil de promotie van meerval (producten) centraal regelen
- 77% denkt dat meerval niet (goed) bekend

is bij de consument

- er is veel vertrouwen in het eigen product, maar
- 93% denkt dat er te weinig onderling vertrouwen in de sector is.

Van de mogelijkheden voor verbetering werd "meer promotie van het product" het meest vaak genoemd, gevolgd door "samenwerking" en "productverbetering". Bijna 84% van de mensen vond het interessant om de mogelijkheden tot samenwerking te laten onderzoeken en 90% van de respondenten gaf aan geïnteresseerd te zijn in een vrijblijvende bijeenkomst waarin deze mogelijkheden zouden worden besproken. Vandaar deze middag in het conferentiecentrum in Veghel.

De onderzoekers stelden het volgende vast: de meervalsector is duidelijk bezig met de toekomst, er is behoefte aan samenwerking, men vindt gezamenlijke promotie zeer belangrijk, het onderlinge vertrouwen moet worden vergroot.

#### **Leren van de ervaringen van een ander**

Tweede spreker was Wim Verhagen, de directeur van de Nederlandse Federatie van Edelpelsdierenhouders (NFE). Deze federatie heeft 180 leden en vertegenwoordigt 98% van de nertsenhouders in Nederland. Maar echt klein is deze sector toch niet meer te noemen: er is een totale jaaromzet van € 100 miljoen, en daarmee behoort Nederland tot de top 5 van de wereld. De belangenorganisatie NFE is al in 1928 opgericht. Doordat er nogal wat geld in de sector omgaat kan de NFE een aardig bedrag aan contributie en als betaling voor geleverde diensten innen en kan de federatie zich 12 arbeidskrachten veroorloven. De grootste bedrijven dragen tot wel 30 000 euro per jaar aan contributie aan de NFE bij! De NFE doet aan belangenbehartiging, onderzoek & in-

novatie, en dienstverlening voor de leden (gezamenlijk inkopen van vaccins, verzekeringen), en verder stelt de Federatie zijn faciliteiten zoals een volledig ingericht laboratorium ook beschikbaar aan buitenstaanders, tegen betaling natuurlijk. De pelsdiersector heeft de afgelopen 2 decennia sterke tegenwind gehad in de vorm van actievoerders en een anti-bont stemming in de media en bij veel politici. Vanaf 1998, tijdens het bewind van minister Brinkhorst op LNV, hing de sector zelfs een verbod op het houden van nertsen boven het hoofd. NFE heeft hierop gereageerd met het leggen van veel contacten, veel lobbyen en openheid over de feiten en werkelijke situatie in de pelsdierbedrijven. Gelukkig voor de nertsenhouders is het politieke tij de laatste 2 jaar ten gunste gekeerd, en is bont in de mode aan een flinke comeback bezig. Behalve de grote aandacht voor lobbywerk, publieksvoorlichting en innovatie (er wordt nu door de federatie een onderzoeksaccommodatie van € 1,2 miljoen gebouwd!) was ook de energie die NFE en de nertsensector besteden aan productpromotie bij modeontwerpers (in opleiding) opvallend.

#### **Pogingen de prijs te beïnvloeden**

In het verleden had de federatie ook pogingen gedaan de prijs te reguleren door bij over-



Foto 1: De heer Verhagen had een aandachtig gehoor (foto: J. van den Burg, ABAB MKBAdvies)

schot een deel van de pelzen op te slaan, maar op deze manier van beïnvloeden is men toch teruggekomen. Nu laat men de prijsvorming geheel over aan het spel van vraag en aanbod dat zich grotendeels afspeelt in de 4 grote internationale veilinghuizen. Overigens, deze veilinghuizen zijn allen geheel of gedeeltelijk in handen van de pelsdierfokkers. Aan het eind van zijn enthousiaste verhaal benadrukte de heer Verhagen nogmaals dat samenwerking door de pelsdierhouders gezien wordt als noodzakelijk voor de continuïteit van het eigen bedrijf. De ervaringen elders in vergelijking met de situatie in Nederland lieten dit ook zien: landen met pelsdierhouders die minder goed zijn georganiseerd waren in de afgelopen decennia steeds verder achterop geraakt in de internationale pelsdierenwereld. Opvallend verschil met de meervalsector is dat veel van de grote problemen in de pelsdiersector de afgelopen decennia van buitenaf kwamen (actievoerders, antibontstemming in de media en bij veel politici, hoge dierenwelzijn- en milieueisen). De problemen in de Nederlandse meervalsector lijken meer van binnenuit te komen en hebben vooral te maken met de markt (vraag, aanbod en prijs) en de (re-)acties van de verschillende schakels in de keten.

#### **Het toverwoord: samenwerking**

Na het verhaal over de succesvolle organisatie van de Nederlandse nertsenhouders ging de heer Dominicus dieper in op het onderwerp "samenwerken". Hij gaf aan dat de meervalsector nu in de bewustwordingsfase zit: de huidige situatie doet steeds meer mensen in de sector inzien dat met alleen "ieder voor zich" velen het niet zullen redden, en dat er gemeenschappelijke belangen zijn. De volgende stap is besluiten om wel of niet gezamenlijk iets te gaan ondernemen, gevolgd door besluiten wat en hoe dit gezamenlijks te gaan doen. Mogelijke doelen van samenwerking in de meervalsector zouden:

- het voorkomen van overproductie,
- productontwikkeling,

- marketing en promotie,
- kennisuitwisseling,
- waarborgen van kwaliteit, en
- politieke belangenbehartiging kunnen zijn.

#### **De Tien Geboden**

Na was aangegeven welke rol brancheorganisaties voor een sector kunnen hebben liet de spreker ook de tien geboden de revue passeren:

- heb eerbied voor de markt;
- samenwerken mag nooit leiden tot hogere kosten;
- ken en respecteer elkaar's bekwaamheden;
- samenwerken doe je voor de langere termijn;
- zorg voor een heldere communicatie;
- zorg voor betrokkenheid;
- ken je eigen en elkaar's belang;
- zorg voor een goede coördinatie;
- maak vooraf afspraken;
- werk samen om elkaar te inspireren.

ABAB MKB Advies bood aan om het proces richting samenwerking in de meervalsector als onafhankelijke en objectieve partij verder te begeleiden, maar de heer Dominicus gaf wel aan dat niet zijn organisatie maar vanuit de sector de kar getrokken zal moeten worden. Om te kijken of er onder de aanwezigen interesse was voor verdere stappen richting meer samenwerking werd alle aanwezigen gevraagd nogmaals voor vertrek een kleine enquête in te vullen. Er werd beloofd dat de aanwezigen op de hoogte gebracht zullen worden van de resultaten van deze enquête en van de eventuele volgende stappen in het proces.

#### **Elkaar de Zwarte Piet toespelen of samen vooruit?**

En hiermee zou een leerzame maar rustige middag bijna afgesloten zijn als na het slotwoord van de voorzitter niet één van de mensen in de zaal was opgestaan en de aanwezige vertegenwoordigers van de meervalverwerkende bedrijven had ver-

zocht eens bij elkaar te gaan zitten om te praten over wat deze schakel in de keten zou kunnen doen aan de problemen van de kwekers. Dit was het sein voor vele anderen die tot dan toe rustig hadden geluisterd om alsnog hun zegje te doen en hun hart te luchten. Al snel bleek wat ook uit het onderzoek was gebleken: er is weinig onderling vertrouwen en veel verdeeldheid in meervalland.

Er volgden verdedkte verwijten naar elkaar en oude rotten in het vak wezen naar de mislukte pogingen tot samenwerking in het verleden. Maar een deel van de aanwezigen liet duidelijk blijken niet in deze verdeelde situatie te willen blijven steken en vooruit te willen: "We moeten ophouden elkaar de schuld te geven!" "We moeten het verleden achter ons laten en vooruit kijken" en "We moeten open en eerlijk tegen elkaar zijn, anders wordt het niks." Suggesties om de prijs van de meerval te reguleren door middel van afspraken werd van verschillende kanten afgeraden: dat was ook in de nertsensector niet gelukt. Laat vraag en

aanbod de prijs bepalen, zo werd gezegd, maar hieraan werd toegevoegd dat in een situatie waarin vraag en aanbod niet in evenwicht zijn marktwerking zich wel beter laat organiseren en beïnvloeden dan nu met meerval het geval is, bijvoorbeeld door met promotie de vraag te stimuleren. Hiervoor is echter een overkoepelende organisatie nodig. Die organisatie die de meervalsector vertegenwoordigt werd in Veghel op 20 juli 2004 nog niet gevormd (en niemand had dit ook verwacht) maar misschien was deze bijeenkomst wel een stapje in de goede richting. Besloten werd wat die middag besproken was rustig te laten bezinken, en op de uitslag van de aan het eind van de middag gehouden enquête en de volgende stappen te wachten. Misschien dat met de begeleiding door een onafhankelijke en objectieve partij in meervalland naast het gezonde eigenbelang als ondernemer ook samenwerking voor het gemeenschappelijk belang de aandacht en middelen gaat krijgen die nodig zijn wil de sector de problemen te boven komen en verder kunnen uitgroeien.



Foto 2: Koffiepauze, links dhr Dominicus en midden dhr Verhagen.