

De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel

J.G.P. Smit

Projectcode 30700

December 2006

Rapport 2.06.13

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel

Smit, J.G.P.

Den Haag, LEI, 2006

Rapport 2.06.13; ISBN-10: 90-8615-118-3; ISBN-13: 978-90-8615-118-9

Prijs €12,50 (inclusief 6% BTW)

57 p., tab.

Cijfermatig overzicht van de sectorstructuur en de marktresultaten van de visverwerkende industrie en groothandel in Nederland. De gegevens zijn gebaseerd op enquêtes van alle bedrijven in de sector, aangevuld met statistische gegevens. De cijfers hebben betrekking op het jaar 2005. De visverwerkende industrie en groothandel bestaat uit bijna 300 bedrijven. De bedrijven zijn ingedeeld in acht sectoren op basis van activiteiten, verwerkte vissoorten en de markten waarin het bedrijf actief is. Van de sectoren zijn economische kengetallen gepresenteerd en zijn indicaties gegeven van veranderingen in de omgeving van de sector.

A data-based overview of the sector structure and the market results of the fish-processing industry and wholesale in the Netherlands. The data is based on surveys carried out among all businesses in the sector, supplemented with statistical data. The figures relate to the year 2005. The fish-processing industry and wholesale sectors consist of almost 300 businesses. The businesses are divided into eight sectors based on activities, processed fish types and the markets in which the businesses are active. Key economic figures are presented for these sectors, and indications are given of changes in the environment of the sector.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie.lei@wur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie.lei@wur.nl

© LEI, 2006

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
Summary	13
1. Inleiding	17
1.1 Doel van het onderzoek	17
1.2 Methode en data	17
1.3 Toelichting bij de resultaten	18
2. Nederlandse visverwerkende industrie en -groothandel	19
2.1 Beschrijving van de sector	19
2.2 Structuur van de visverwerkende industrie	20
2.3 Activiteiten	22
2.4 Werkgelegenheid	23
2.5 Toegevoegde waarde	25
2.6 Grondstof	26
2.7 Markt	27
2.8 Prijsvorming	27
2.9 Perspectief	28
3. Rond- en platvisindustrie	30
3.1 Beschrijving van de sector	30
3.2 Omvang en structuur van de sector	30
3.3 Werkgelegenheid	32
3.4 Grondstof	33
3.5 Markt	33
3.6 Perspectief	34
4. Verwerking van haring	36
4.1 Beschrijving van de sector	36
4.2 Structuur	36
4.3 Activiteiten	37
4.4 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	38
4.5 Grondstof	39
4.6 Markt	39
4.7 Perspectief	39

	Blz.
5. Rokerijen (zalm en paling)	41
5.1 Beschrijving van de sector	41
5.2 Structuur	41
5.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	41
5.4 Grondstof	41
5.5 Markt	41
6. Afzet van zeegevroren vis	42
6.1 Beschrijving van de sector	42
6.2 Grondstof en markt	42
7. Schelpdierindustrie	44
7.1 Beschrijving van de sector	44
7.2 Structuur	44
7.3 Activiteiten	44
7.4 Werkgelegenheid	46
7.5 Grondstof	46
7.6 Markt	47
7.7 Perspectief	48
8. Verwerking van Noordzee-garnalen	49
8.1 Beschrijving van de sector	49
8.2 Structuur	49
8.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	49
8.4 Grondstofvoorziening	49
8.5 Markt	50
9. Binnenlandse visgroothandel	51
9.1 Beschrijving van de sector	51
9.2 Structuur	51
9.3 Activiteiten	51
9.4 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	52
9.5 Markt	53
9.6 Perspectief	53
10. Overige visverwerking en -groothandel	55
10.1 Beschrijving van de sector	55
10.2 Structuur	55
10.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	55
10.4 Grondstof	55
10.5 Markt	56
10.6 Perspectief	56
Literatuur	57

Woord vooraf

In opdracht van het Productschap Vis heeft het LEI een economisch onderzoek uitgevoerd van de visverwerkende industrie en -groothandel in Nederland. Doel van het onderzoek was het verzamelen en analyseren van economische- en structuurgegevens over de bedrijfstak. Een vergelijkbaar onderzoek werd eerder uitgevoerd in 1995 en 2000.

Het onderzoek is gebaseerd op gegevens die zijn verzameld bij Nederlandse visverwerkers en groothandelaren. De medewerking van vooral de belangrijke bedrijven in de verwerkende industrie is van doorslaggevend belang geweest voor het onderzoek.

De analyses zijn uitgevoerd door J.G.P. Smit. Het Productschap Vis heeft ook een belangrijke bijdrage geleverd aan de verzameling van de bedrijfsgegevens.



Dr. J.C. Blom
Algemeen Directeur LEI

Samenvatting

Dit rapport presenteert een overzicht van de Nederlandse visverwerkende industrie en -groothandel vanuit economisch perspectief. Het schetst een beeld van de omvang, de activiteiten, de werkgelegenheid, de in- en verkoopstromen en ontwikkelingen in de omgeving van de sector. Het onderzoek is gebaseerd op een bedrijfsenquête en op beschikbare statistieken. De gegevens hebben betrekking op 2005.

De omzet van de visverwerkende industrie en -groothandel bedroeg in 2005 naar schatting 2,7 miljard euro. Daarnaast wordt voor ongeveer 0,9 miljard euro aan visproducten doorgevoerd via Nederlandse mainports. In totaal wordt dus via Nederland voor ongeveer 3,6 miljard euro verhandeld aan visproducten. De verwerkende industrie bestaat uit 291 vestigingen. De belangrijkste vestigingsplaatsen van de verwerkende industrie zijn: Urk, Yerseke, Katwijk, Spakenburg, IJmuiden, Lemmer en Zoutkamp. Daarnaast worden visproducten op regelmatige of incidentele basis verhandeld door enkele honderden groothandelsbedrijven zonder verwerkingsfaciliteiten.

De vissector is niet sterk geconcentreerd. De vier grootste bedrijven hebben een markt aandeel van ongeveer 18%. Ongeveer 60% van de omzet komt voor rekening van middelgrote bedrijven met een omzet tussen de 5 en 50 miljoen euro. De concentratiegraad van de Nederlandse vissector is sinds 2000 weinig veranderd. Binnen Europees kader is de visverwerkende industrie wel sterk in beweging. Een aantal bedrijfsfusies en -overnames over de landsgrenzen hebben er voor gezorgd dat toonaangevende visbedrijven een eigenaar kregen buiten de EU. Vooral IJslandse en Noorse bedrijven spelen hierbij een belangrijke rol. Daarnaast is de opkomst van visverwerking in China van belang.

Industriële visverwerking in Nederland is voornamelijk gebaseerd op platvis, haring, garnalen en schelpdieren. Sinds 2000 is in de rond- en platvisindustrie de afhankelijkheid van de nationale visaanvoer verder afgenomen.

Naar schatting 6.500 mensen zijn werkzaam in de visverwerkende industrie. Ongeveer 20% van de werknemers is in tijdelijke dienst. De arbeidsbehoefte is afhankelijk van de wisselende beschikbaarheid van grondstoffen. Ongeveer een derde van het personeelsbestand bestaat uit vrouwen. Ongeveer 60% van de mensen die werkzaam zijn in de visverwerking zijn tussen 25 en 45 jaar. Ruim 80% van hen heeft geen beroepsopleiding.

De bruto toegevoegde waarde van de sector komt met circa 340 miljoen euro uit op 14% van de omzet. Dit komt overeen met bijna 52.000 euro per man. Bijna 80% van de kosten hangt samen met de inkoop van vis en andere grondstoffen.

De bestemming van de producten van de visverwerking ligt voor 80% in het buitenland. De exportwaarde van de verwerkende industrie bedraagt ongeveer 2,2 miljard euro. Daarnaast wordt voor ongeveer 0,9 miljard aan visproducten doorgevoerd via de Nederlandse mainports. De omvang van de binnenlandse markt is geraamd op 0,5 miljard euro (groothandelswaarde).

De omzet in de Nederlandse visverwerkende industrie en groothandel is de laatste gemiddeld 13% gestegen en de werkgelegenheid met bijna 8% gedaald. De omzetgroei is

opmerkelijk omdat belangrijke deelsectoren van de visverwerking zoals de platvis- en schelpdierindustrie al een aantal jaren botsen tegen de natuurlijke grenzen van hun groei-mogelijkheden. De bedrijven in deze deelsectoren hadden in 1995 en 2005 al te kampen met de wisselvallige en gelimiteerde aanvoer van (verse) grondstoffen uit de Noordzee. Structurele groei op basis van lokale aanvoer is daardoor onmogelijk. Voor veel bedrijven gold dat in het jaar 2005 in nog sterkere mate dan in voorgaande jaren. Maar inmiddels heeft de sector zich deels aangepast. Er zijn bedrijven verdwenen of ingekrompen. Sommige bedrijven hebben de aandacht verlegd naar andere, geïmporteerde soorten. Andere hebben door hun marketing en kwaliteitsbeleid uit te bouwen, markten opgezocht die meer ruimte bieden voor toegevoegde waardeproducten. Daarbij hebben zij zich zowel wat betreft grondstofvoorziening als hun klantenkring volledig internationaal georiënteerd. De binnenlandse markt is sinds 2000 circa 20% gegroeid met de supermarkten als opkomend distributiekanaal. De omzet van verse vis in grootwinkelbedrijven is sinds 2000 verdubbeld. De Nederlandse visverwerking begint steeds meer te profiteren van dit nieuwe afzetkanaal.

De ondernemers in de verwerkende industrie zien bedreigingen in vangstbeperkingen en grondstofvoorziening en de druk op de marges. Door de lage concentratiegraad in de sector bestaat te veel onderlinge prijsconcurrentie.

Rond- en platvisindustrie

De rond- en platvisverwerking is de belangrijkste sector binnen de Nederlandse visindustrie. Binnen de sector zijn ongeveer 70 bedrijven werkzaam met een totale omzet van bijna 0,7 miljard euro. De vier grootste bedrijven hebben gezamenlijk een marktaandeel van 40%. De meeste bedrijven zijn gevestigd in Urk.

De werkgelegenheid in de rond- en platvisverwerking bedraagt ruim 2.400 personen waarvan 14% werkt in tijdelijk dienstverband. In de periodes dat weinig vis wordt aangevoerd kan dit aantal teruglopen tot ongeveer 2.100. Vergeleken met andere vissectoren is de toegevoerde waarde van de rond- en platvisindustrie laag. Bijna 90% van de omzet bestaat uit grondstofkosten zodat uiteindelijk een toegevoegde waarde van ruim 80 miljoen euro wordt gerealiseerd. De grondstofvoorziening en de druk op de marges worden als belangrijkste bedreiging gezien.

Ongeveer 85% van de omzet gaat naar het buitenland met Italië, Duitsland, Frankrijk, Spanje en België als belangrijkste afnemerslanden. Belangrijkste artikelen zijn tong, schol- en andere platvisproducten en daarnaast ook steeds meer geïmporteerde soorten.

Het aantal bedrijven dat zich toelegt op het verwerken van in Nederland aangevoerde platvis wordt kleiner. Er zijn bedrijven gesloten of ingekrompen. Andere bedrijven in de sector hebben hun activiteiten verlegd naar product- en marktontwikkeling en het creëren van toegevoegde waarde producten. De sector maakt zich steeds minder afhankelijk van de aanvoer op Nederlandse afslagen door verbreding van het assortiment met vis geïmporteerd uit derde landen.

Verwerking van haring

De haringverwerkende industrie bestaat uit ongeveer 15 bedrijven met een sectoromzet van ruim 115 miljoen euro. De bedrijven zijn meest gevestigd in Katwijk, Scheveningen en Vlaardingen.

De omzet van de industrie wordt gedragen door gezouten en zure haringproducten. Ongeveer 600 mensen zijn werkzaam in de sector. De seizoenmatige aanvoer van maatjes-haring wordt opgevangen door wisselende inzet van tijdelijke arbeid. De toegevoegde waarde wordt geraamd op 40 miljoen euro. Gerekend naar de groothandelswaarde is meer dan de helft van de haringproducten bestemd voor de binnenlandse markt.

Haring heeft een goed imago en een lange traditie in Duitsland en Nederland. Maar een aantal producten zit aan het eind van de levenscyclus en de ontwikkeling van nieuwe producten op basis van haring is lastig.

Rokerijen zalm en paling

In 2005 waren ongeveer 20 rokerijen actief met een gezamenlijke omzet van rond 90 miljoen euro. Het aantal arbeidsplaatsen is ongeveer 300. Naast de traditionele rokerij van paling en makreel/haring, zijn rokerijen van zalm tot ontwikkeling gekomen. Gerookte zalm is een belangrijk onderdeel geworden van het visassortiment in supermarkten. De detailhandelsomzet van gerookte zalm is sinds 2000 met 50% gestegen. Sinds 1995 hebben enkele bedrijven geïnvesteerd in nieuwe rokerijen.

Handel in zeegevroren pelagische vis

De handel in zeegevroren pelagische vis is verbonden aan vier rederijen in IJmuiden en Scheveningen die zijn gespecialiseerd in de vangst van haring, makreel, horsmakreel, sardinella en blauwe wijting. De omzet (285 miljoen euro) hangt voor 95% samen met export naar landen in Afrika en Azië.

Schelpdiersector

In deze sector zijn bedrijven actief in de handel en verwerking van verse mosselen, mosselconserven en kokkelconserven. De ongeveer tien bedrijven haalden in 2005 een totale omzet van 220 miljoen euro. Het aandeel van de vier grootste ondernemingen daarin is met bijna 60% hoog. De sector maakt een structurele verandering door als gevolg van de sluiting van de mechanische kokkelvisserij in de Waddenzee.

Met een totale werkgelegenheid van 750 personen en een toegevoegde waarde van 60 miljoen euro (130 miljoen gulden) is de schelpdiersector de op één na belangrijkste sector binnen de Nederlandse visindustrie. Ongeveer 20% van de werknemers is in tijdelijke dienst. De productie vindt hoofdzakelijk in eigen bedrijf plaats en is sterk geconcentreerd rond de haven van Yerseke. Veel van de schelpdierbedrijven zijn geïntegreerd met de aanvoersector. De schelpdiersector zet meer dan 60% van de omzet af in het buitenland. Voor de mosselbedrijven vormen België en Frankrijk de belangrijkste afzetlanden. Het aandeel van de productie dat bestemd is voor export daalde als gevolg van het wegvallen van een deel van de kokkelproductie die vrijwel geheel naar Spanje ging.

De bedrijven zijn voor een groot deel afhankelijk van de wisselvallige en uit oogpunt van milieubescherming gelimiteerde Nederlandse mosselaanvoer. Zij zijn daardoor beperkt in hun groeimogelijkheden. Vergeleken met andere sectoren weet de schelpdiersector een hogere toegevoegde waarde te realiseren. Dit is met name te danken aan factoren als marketing en de nadruk op producten in consumentenverpakking met over het algemeen meer toegevoegde waarde.

Verwerking Noordzeegarnalen

Vijf bedrijven zijn betrokken bij de verwerking van Noordzeegarnalen. Deze activiteit wordt gedomineerd door twee bedrijven in Zoutkamp en Volendam. De bedrijven hebben een gezamenlijke omzet van circa 315 miljoen euro. De werkgelegenheid in Nederland ligt rond 500 mensen. Een belangrijk deel van de productiewerkzaamheden wordt uitbesteed aan dochterbedrijven in Noord-Afrika. De belangrijkste bedrijven integreren de afzet van Noordzee-garnalen met distributie van garnalen uit Azië. Ook bedrijven die geen aandeel hebben in de verwerking van Noordzeegarnalen importeren garnalen uit derde landen. Gerekend naar groothandels waarde ging in 2005 via Nederland voor bijna 500 miljoen euro om aan garnalen.

Binnenlandse visgroothandel

Deze sector bestaat uit groothandelaren die gespecialiseerd zijn in de distributie van verse vis aan de Nederlandse detailhandel of aan het grootverbruik. De belangrijkste centra zijn Spakenburg en Volendam. Op dit moment werken ongeveer 1.200 mensen in deze sector. De totale omzet bedraagt 370 miljoen euro en de 35 betrokken bedrijven realiseerden daarmee een toegevoegde waarde van 80 miljoen euro. De meeste bedrijven bieden een zo compleet mogelijk assortiment aan voor de Nederlandse markt met daarin zowel zelf verwerkte als elders aangekochte producten. Ongeveer 12% van de omzet wordt geëxporteerd naar de detailhandel in omliggende landen.

In potentie is deze sector een groeisegment. Slechts voor een deel van het assortiment zijn er beperkingen zijn uit oogpunt van grondstofaanvoer. Bovendien kan de markt voor visproducten in Nederland ongetwijfeld verder worden ontwikkeld. Sinds 2000 is het visverbruik in Nederland 26% gegroeid in volume. De omzetgroei kwam een aantal jaren vooral tot stand bij grootwinkelbedrijven. De omzet van de gespecialiseerde detailhandel is sinds 2004 ook gegroeid en dit geldt vermoedelijk ook voor het grootverbruik.

Overige visverwerking en -groothandel

Buiten de visverwerkende bedrijven hebben nog 23 ondernemingen een erkenning als visverwerker. Daarnaast zijn naar schatting nog enkele honderden bedrijven actief als importeur van half- en eindproducten van vis. Het zijn groothandelsbedrijven zonder verwerkingscapaciteit. Belangrijke groepen zijn inkoopcentrales van grootwinkelbedrijven, importeurs van vis uit derde landen maar ook expediteurs die alleen gebruikmaken van de diensten van de Nederlandse mainports. Op basis van de statistieken van de buitenlandse handel wordt geschat dat met deze importhandel circa 0,6 miljard euro wordt omgezet. De gezamenlijke werkgelegenheid is getaxeerd op 500 personen en de toegevoegde waarde ligt in de orde van 35 miljoen euro. Belangrijke producten zijn diepgevroren blokken/filets witvis, garnalen en conserven.

De hoeveelheid vis die via Nederland op de EU-markt wordt gebracht groeit. Naar waarde gerekend werd in het jaar 2005 25% meer geïmporteerd dan in 2000. Het grootste deel is bestemd voor Europese afnemers buiten Nederland. De ontwikkeling van de Europese vraag gaat sneller dan mogelijk is op basis van Europese soorten. Hier liggen dus goede kansen voor importeurs en logistieke dienstverleners.

Summary

The Dutch fish-processing industry and wholesale

This report presents an overview of the Dutch fish-processing industry and wholesale from an economic perspective. It outlines the scale, activities, employment, the purchasing and sales flows and developments in the environment of the sector. The research is based on a survey of businesses and on other available statistics. The data relates to the year 2005.

The turnover of the fish-processing industry and wholesale amounted to an estimated €2.7 billion in 2005. Approximately €0.9 billion more in fish products is shipped through the Dutch main ports. A total of approximately €3.6 billion in fish products is therefore traded through the Netherlands. The processing industry consists of 291 establishments. The most important places of business for the processing industry are: Urk, Yerseke, Katwijk, Spakenburg, IJmuiden, Lemmer and Zoutkamp. In addition, fish products are traded on a regular or incidental basis by a few hundred wholesale companies without processing facilities.

The fish sector is not very concentrated. The four largest companies have a market share of approximately 18%. About 60% of the turnover is accounted for by medium-sized companies with a turnover between €5 and €50 million. The degree of concentration of the Dutch fish sector has changed very little since 2000. Within the European context, the fish-processing industry is undergoing major changes. A number of cross-border company mergers and takeovers have resulted in prominent fish companies coming under non-EU ownership. Icelandic and Norwegian companies play a particularly important role in this. The emergence of fish processing in China is also significant.

Industrial fish-processing in the Netherlands is primarily based on flatfish, herring, shrimps and shellfish. Since 2000, dependence on national fish supplies has declined further in the round fish and flatfish industry.

An estimated 6,500 people are employed in the fish-processing industry. Approximately 20% of the employees in this industry are on temporary contracts. The labour requirement is dependent on the changing availability of raw materials. Approximately a third of the workforce is female. Approximately 60% of those working in fish processing are aged between 25 and 45. Over 80% of them have had no vocational training.

The gross added value of the sector amounts to 14% of the turnover (approximately €340 million). This equates to almost €2,000 per person. Almost 80% of the costs are related to the purchasing of fish and other raw materials.

80% of the products of fish processing are destined for other countries. The export value of the processing industry amounts to approximately €2.2 billion. Approximately €0.9 billion more in fish products is shipped through the main Dutch ports. The scale of the domestic market is estimated at €0.5 billion (wholesale value).

The turnover in the Dutch fish-processing industry and wholesale sector has risen by an average of 13% in recent years while employment has fallen by almost 8%. The growth in turnover is striking because important sub-sectors within fish processing (such as the flatfish and shellfish industries) have been right up to the natural limits of their growth opportunities for a number of years already. The businesses within these sub-sectors already had to deal with the unstable and limited supply of raw materials (fresh or otherwise) from the North Sea in 1995 and 2005. Structural growth on the basis of local supply is therefore impossible. For many businesses, this was even more true in the year 2005 than in previous years. The sector has now partially adapted. Businesses have disappeared or downsized. Some businesses have shifted attention to other imported species. Others have sought out markets that offer greater scope for products with added value by extending their marketing and quality policies. They have thus turned their attention fully to the international market, both with regard to the provision of raw materials and with regard to their customers. The internal market has grown by approx. 20% since 2000, with the supermarkets forming an emerging distribution channel. The turnover of fresh fish in chain stores has doubled since 2000. Dutch fish processing is gradually benefiting more and more from this new sales channel.

The entrepreneurs in the processing industry see threats in terms of catch restrictions and raw material provision, and also see their margins coming under pressure. The low degree of concentration in the sector means excessive price competition between all the parties.

Round fish and flatfish industry

The round fish and flatfish processing industry is the most important within the Dutch fish industry. There are approximately 70 businesses active within the sector, with a total turnover of almost €0.7 billion. The four largest companies have a combined market share of 40%. Most of these businesses are situated in Urk.

Employment in round fish and flatfish processing amounts to over 2,400 people, 14% of whom have a temporary employment contract. In periods with a very limited supply of fish, this number of employees can fall to approximately 2,100. Compared with other fish sectors, the added value of the round fish and flatfish industry is low. Almost 90% of the turnover consists of raw material costs, ultimately resulting in added value of over €80 million. The supply of raw materials and the pressure placed on the margins are seen as the main threats.

Approximately 85% of the turnover is destined for other countries, with Italy, Germany, France, Spain and Belgium as the most important markets. The most important products are sole, plaice and other flatfish products, alongside more and more imported species.

The number of businesses applying themselves to the processing of flatfish supplied to the Netherlands is declining. Businesses have closed down or downsized. Other businesses within the sector have shifted their activities to product and market development and the creation of added-value products. The sector is rendering itself ever more independent of the supply to Dutch auctions through expanding the range of fish imported from non-EU countries.

Herring processing

The herring-processing industry consists of approximately 15 businesses with a sector-turnover of over €15 million. These businesses are situated mainly in Katwijk, Scheveningen and Vlaardingen.

The industry's turnover rests on salted and pickled herring products. Approximately 600 people are employed within the sector. The seasonal supply of herring for matje curing is dealt with through the flexible deployment of temporary labour. The added value is estimated at €40 million. Calculated in terms of the wholesale value, more than half of herring products are destined for the domestic market.

Herring has a good image and a long tradition in Germany and the Netherlands. However, a number of products are at the end of the life cycle, and the development of new products on the basis of herring is therefore difficult.

Salmon and eel smokehouses

Approximately 20 smokehouses were active in 2005, with a combined turnover of around €90 million. There are approximately 300 jobs in this sector. Alongside the traditional smoking of eel and mackerel/herring, salmon smokehouses are also becoming more widespread. Smoked salmon has become an important part of the range of fish available in supermarkets. The retail trade turnover for smoked salmon has increased by 50% since the year 2000. A few companies have invested in new smokehouses since 1995.

Trade in sea-frozen pelagic fish

The trade in sea-frozen pelagic fish is connected with four shipping companies in IJmuiden and Scheveningen that are specialised in catching herring, mackerel, Atlantic horse mackerel, sardinella and blue whiting. 95% of the turnover (€285 million) is linked with exports to countries in Africa and Asia.

Shellfish sector

Businesses in this sector are active in the trade and processing of fresh mussels, preserved mussels and preserved cockles. There are approximately ten companies, which achieved a total turnover of €220 million in 2005. The four largest companies have a very large share in this: almost 60%. The sector is going through a structural change as a consequence of the termination of mechanical cockle fishing in the Wadden Sea.

Employing a total of 750 people, and with added value of €60 million, the shellfish sector is the second most important sector within the Dutch fishing industry. Approximately 20% of the employees in this industry are on temporary contracts. Production takes place mainly within one's own establishment, and it is strongly concentrated around Yerseke harbour. Many of the shellfish businesses are integrated with the supply sector. More than 60% of the shellfish sector's sales are to countries outside the Netherlands. Belgium and France are the most important sales countries for mussel companies. The share of production destined for export declined as a result of the disappearance of part of the cockle production, which was almost entirely for export to Spain.

The companies are now to a large extent dependent on the changing and - for the sake of environmental protection - limited supply of Dutch mussels. They are therefore limited in their opportunities for growth. Compared with other sectors, the shellfish sector

manages to achieve greater added value. This is primarily due to factors such as marketing and the emphasis on products in consumer packaging, generally with greater added value.

Processing of common shrimp

The processing of common brown shrimp is taken care of by a group of five companies. This activity is dominated by two businesses in Zoutkamp and Volendam. These businesses have a combined turnover of approximately €15 million. Around 500 people are employed in this sector in the Netherlands. A significant proportion of processing activities is subcontracted to subsidiaries in Northern Africa. The most important companies integrate sales of common shrimp with the distribution of prawns/shrimp from Asia. Companies with no share in the processing of common shrimp also import prawns and shrimp from other countries. Calculated in terms of wholesale value, almost €500 million worth of prawns/shrimp passed through the Netherlands in 2005.

Domestic fish wholesale

This sector consists of wholesalers specialised in the distribution of fresh fish to Dutch retailers or large-scale consumers. The most important centres are Spakenburg and Volendam. There are currently about 1,200 people working in this sector. The total turnover amounts to €70 million and the 35 companies involved thus achieved €80 million in added value. Most companies offer a range that is as complete as possible to the Dutch market, incorporating both self-processed products and products purchased elsewhere. Approximately 12% of the turnover is exported to the retail trade in neighbouring countries.

This sector has the potential to be a growth segment. There are only restrictions in terms of raw material supplies for part of the range. Moreover, the Dutch market for fish products can undoubtedly be developed further. Fish consumption in the Netherlands has grown in volume by 26% since the year 2000. For a number of years, the growth in turnover was primarily seen in chain stores. The turnover for specialised retail trade has also grown since 2004, and this probably also applies to large-scale consumption.

Other fish processing and wholesale

Besides the specialised fish-processing companies, there are a further 23 companies recognised as fish processors. In addition, there are estimated to be a further few hundred businesses active as importers of fish-based semi-finished products and end products. These are wholesale companies without processing capacity. Important groups include chain stores, importers of fish from other countries, and also shipping agents or foreign suppliers who only make use of the services of the main Dutch ports. On the basis of the foreign trade statistics, it is estimated that this import trade results in a turnover of around €0.6 billion. There are estimated to be a total of 500 people working in this sector, and the added value is in the region of €5 million. Important products include deep-frozen blocks or fillets of whitefish, prawns/shrimp and preserves.

The quantity of fish brought onto the EU market via the Netherlands is growing. Calculated in terms of value, 25% more was imported in 2005 than in 2000. The largest proportion is destined for European buyers outside the Netherlands. European demand is developing faster than it is actually possible to fulfil on the basis of European fish species. There are therefore good opportunities for importers and logistical service providers.

Inleiding

1.1 Doel van het onderzoek

Doel van het onderzoek is gegevens te verzamelen van de marktresultaten van de visverwerkende industrie en -groothandel en het inventariseren van de structuur van de sector. De verzamelde gegevens kunnen een aanzet geven tot analyse van het perspectief van de sector. De gegevens bieden bijvoorbeeld een basis voor het maken van een inschatting van het effect dat beleidsmaatregelen zoals vangstbeperkingen kunnen hebben.

De onderzoeksvragen hadden betrekking op: de omvang, activiteiten, de werkgelegenheid en het arbeidsaanbod, in- en verkoopstromen, de globale kostenstructuur en ontwikkelingen in de omgeving van de sector.

1.2 Methode en data

Om een betrouwbaar beeld te krijgen van de ondernemingen die werkzaam zijn in de visverwerking of visgroothandel zijn alle door de Voedsel en Waren Autoriteit (ministerie van LNV) erkende visverwerkende bedrijven benaderd door middel van een schriftelijke enquête.

Eenmaal is schriftelijk gerappelleerd. De bedrijven die niet schriftelijk hadden gereageerd zijn een of meerdere malen telefonisch benaderd om nogmaals te verzoeken om medewerking. De bedrijven die het belangrijkste worden geacht zijn ook door het Productschap persoonlijk benaderd. In geval van pertinente weigering kon worden gecheckt of het betreffende bedrijf nog actief is in de verwerking of groothandel van visproducten en wat in dat geval de kernactiviteit ervan is. Waar mogelijk is ook gebruikgemaakt van aanvullende externe data. Van alle belangrijke bedrijven die daartoe verplicht zijn, zijn de gegevens opgevraagd bij de Kamer van Koophandel. Enkele economische kengetallen van de visverwerkende industrie zijn ontleend aan het CBS. Verder zijn de data van de werkgelegenheid opgenomen die worden verzameld door CBS bij werknemers in de visverwerkende industrie.

De enquêteresultaten zijn (per deelsector) geaggregeerd tot een sectortotaal op basis van beschikbare statistieken van de sectoromzet. Omdat de sector sterk gericht is op exportmarkten is de CBS-statistiek van de Buitenlandse Handel een belangrijke bron voor het bepalen van de sectoromzet. Van de binnenlandse afzet zijn geen volledige statistieken beschikbaar. De binnenlandse omzet is geraamd op basis van onderzoek naar het thuisverbruik (GfK, 2006) en de Voedsel Consumptiepeiling (GfK, 1998), beiden door GfK.

De aanpak had tot resultaat dat de gegevens van 120 bedrijven in de analyse konden worden verwerkt. De bedrijven waarvan omzet- en werkgelegenheidscijfers zijn verzameld realiseerden in 2005 een omzet van bijna 1,9 miljard euro met 3.900 werkzame personen.

Dit is 63% van de geraamde sectoromzet en 75% van de werkgelegenheid. Met enquêtere-sultaten en aanvullende gegevens kon dus een representatief beeld worden opgebouwd van omzet en werkgelegenheid in de sector. De reactie op de enquête was niet over alle deel-sectoren gelijk. Het dekkingspercentage is hoog bij de rond- en platvisindustrie. Ook verschilt de responsie sterk per vraag. Bij enkele indicatoren en in sommige subsectoren is teruggevallen op informatie die in 2001 is verzameld. In deze enquête zijn voor het eerst gedetailleerde vragen opgenomen over de werkgelegenheid. Deze vragen zijn zeer matig beantwoord. Vergelijking met de resultaten van vorige enquêtes in 1996 en 2006 leert dat het steeds lastiger wordt om bedrijfsgegevens op deze wijze te verzamelen en dat in de toekomst wellicht moet worden uitgezien naar een andere aanpak.

1.3 Toelichting bij de resultaten

De in de analyse betrokken verwerkingsbedrijven zijn toegewezen aan deelsectoren die in de hoofdstukken 3 tot en met 10 worden beschreven. De deelsectoren bestaan uit groepen van bedrijven die in eenzelfde markt opereren. In sommige sectoren is dat vooral de inkoopmarkt, bij andere is het meer de afzetmarkt. De scheidingslijn tussen de deelsectoren is niet scherp te trekken. Er zijn veel overlappingen. De vermelde omzet en werkgelegenheid per deelsector zijn daarom alleen globale indicaties.

Nederland kent groothandelsbedrijven die vis importeren en zonder enige vorm van bewerking door verhandelen. Ze staan ook niet op de VWA-lijst van erkende bedrijven. Al bij de enquête over het jaar 2000 bleek dat de grens tussen vis- en niet-visbedrijven steeds moeilijker is te trekken. Niet inbegrepen in de analyse zijn bedrijven waar vis als onderdeel van een groter assortiment of een bredere activiteit wordt verhandeld, verwerkt, opgeslagen of vervoerd. Dit zijn bijvoorbeeld visserijbedrijven, schelpdierkwekers, viskwekers en visdetailhandelaren. Verder is er een groep algemene levensmiddelenbedrijven waar vis een bescheiden deel van het assortiment inneemt zoals importeurs van levensmiddelen, grootwinkelbedrijven en producenten van bijvoorbeeld salades. De visomzet van deze bedrijven maakt onderdeel uit van de sectoromzet. De vislevering aan de Nederlandse horeca is bijvoorbeeld wel inbegrepen in de cijfers hoewel de visdistributie in dit kanaal voor een belangrijk deel is overgenomen door overall cateringleveranciers. Ondanks de hoge omzet-cijfers zijn de toegevoegde waarde en werkgelegenheid die samenhangen met deze handelsactiviteiten relatief beperkt. De geraamde omzet en een ruwe schatting van de werkgelegenheid van deze zeer diverse groep bedrijven is opgenomen als 'overige visverwerking en -groothandel' in hoofdstuk 10.

In dit rapport wordt de term 'interne leveringen' gebruikt. Hiermee worden leveringen bedoeld tussen Nederlandse visverwerkende bedrijven en -groothandelaren onderling.

2. Nederlandse visverwerkende industrie en -groothandel

2.1 Beschrijving van de sector

In de Nederlandse visverwerkende industrie- en groothandel zijn 291 erkende bedrijven actief met een totale omzet van 2,7 miljard. Deze bedrijven vormen een heterogene groep met diverse activiteiten op tal van gebieden.

Toch zijn er binnen de branche een aantal segmenten (deelsectoren) te onderscheiden van groepen bedrijven met vergelijkbare producten, activiteiten of distributiefaciliteiten. Elk bedrijf is met haar totale (visgroothandels) bedrijfsomzet en werkgelegenheid ingedeeld bij een van de deelsectoren. Dit om een kunstmatige opsplitsing van bedrijven over deelsectoren te voorkomen. Deze segmenten worden in de volgende hoofdstukken uitgebreid beschreven. In onderstaande tabel alvast een samenvatting daarvan.

Tabel 2.1 Specialisatie van de bedrijven naar verwerkte vissoort en activiteit (in %)

Specialisatie	Bedrijven (291 bedrijven)	Omzet (2,7 miljard euro)
Rond- en platvisindustrie	25	24
Haringverwerking	6	5
Rokerijen (zalm, paling)	8	5
Garnalenhandel	2	10
Schelpdierindustrie	9	8
Binnenlandse visgroothandel	17	13
Verkoop van zeegevroren pelagische vis	1	10
Overige visverwerking en -groothandel	32	25
Totaal	100	100

De doorgevoerde indeling in deelsectoren valt niet geheel samen met die van overeenkomstige producten. Rond- en platvis wordt bijvoorbeeld ook verhandeld door de binnenlandse visgroothandel en door andere bedrijven die niet tot de rond/platvisindustrie zijn gerekend. De samenhang tussen de in dit rapport beschreven deelsectoren en producten is gepresenteerd in de volgende tabel. De omzetcijfers in deze tabel zijn exclusief interne leveringen tussen visverwerkers en -groothandel onderling.

Tabel 2.2 *Samenhang tussen bedrijfstakken en producten (miljoen euro)*

Bedrijfstak	Product							Totaal a)
	rond- en plat- vis	haring	ge- rookte vis	afzet zeegevr. vis	overige vispro- ducten	garnalen	schelp- dieren	
Bedrijfstak Rond- en platvis- industrie	650			15	10	10	10	695
Binnenlandse groot- handel	220	15	45	15	25	30	10	370
Haringverwerking	15	85	5	10				115
Verkoop zeegevr. vis	10			275				285
Rokerijen		5	75		10			90
Garnalenhandel						315		315
Schelpdierindustrie							220	220
Overige visverwer- king en groothandel	380		20	10	80	140	10	640
Totaal verwerking	1.275	115	145	325	125	495	250	2.730

a) Exclusief interne leveringen.

In de totale visketen (van vangst tot consumentaankoop) zijn naar schatting ruim 14.000 mensen werkzaam. De gespecialiseerde groothandel en industrie, die in dit rapport beschreven wordt, neemt daarin met 6.500 werknemers een belangrijke plaats in. Sinds 2000 is het aantal arbeidsplaatsen in de visverwerking en -groothandel afgenomen. Ook de werkgelegenheid op de visserijvloot is al enige tijd dalend. Indirecte werkgelegenheid bij toeleveranciers, scheepswerven en dergelijke blijft hier buiten beschouwing.

Tabel 2.3 *Directe werkgelegenheid in de visketen (1995, aantal werknemers)*

Visserij	2.400
Visafslagen	300
Gespecialiseerde verwerkende industrie en groothandel	6.530
Gespecialiseerde verkooppunten aan consument (visdetailhandel enzovoort)	5.000
Totaal	14.230

2.2 Structuur van de visverwerkende industrie

De omzet van de gespecialiseerde visverwerkende industrie en -groothandel bedraagt bijna 2,7 miljard euro. Ongeveer 60% van de omzet komt tot stand bij middelgrote bedrijven met een omzet tussen 5 en 50 miljoen euro. Bij negen bedrijven is de omzet hoger dan 50 miljoen euro. De vier grootste ondernemingen zorgen voor 18% van de omzet. De vissector is

dus geen sterk geconcentreerde sector. Dit is mede een gevolg van de vergaande specialisatie naar producten. Later zal blijken dat de concentratiegraad binnen deelsectoren aanzienlijk hoger is.

Sinds 2000 is de concentratiegraad vrijwel hetzelfde gebleven. In 2000 waren er zeven bedrijven met een omzet van meer dan 50 miljoen euro. De vier grootste ondernemingen hadden toen 20% van de sectoromzet.

Tabel 2.4 Verdeling van aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %) naar bedrijfsgrootte

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Ondernemingen (291 bedrijven)	Omzet (2,7 miljard euro)
- 1	18	1
1 - 5	29	6
5 - 25	39	36
25 - 50	9	22
50 -	5	33
Totaal	100	100

Volgens de beschikbare statistieken is de sectoromzet sinds 2000 met ongeveer 13% gestegen. De omzet van de bedrijven die zowel over 2005 als 2000 hun omzet hebben doorgegeven is gemiddeld 6% gestegen. Dit wijst er op dat de omzet van de verwerkende industrie in Nederland achter blijft bij de groei van de totale groothandel in vis via Nederland.

Tabel 2.5 Omzetontwikkeling 2006-2005 (in %) volgens statistieken

	Omzetgroei (%)
Export	+ 11
Binnenland (detailhandelwaarde thuisverbruik)	+ 20
Totale omzet	+ 13

Bronnen: CBS (export) en GfK (binnenland).

Het grootste deel van de gespecialiseerde visverwerkers en -groothandelaren is nog een zelfstandige onderneming. Slechts een enkele onderneming heeft een buitenlandse eigenaar.

De sector is over het algemeen weinig verticaal geïntegreerd. Achterwaartse integratie met visserij/kwekerij domineert bij de afzet van zeegevroren vis en in de schelpdierindustrie. Voorwaartse integratie met de detailhandel komt op zeer beperkte schaal voor doordat een aantal bedrijven direct verkoopt aan consumenten.

In de drie belangrijkste gebieden voor de visverwerkende industrie, Urk, IJmuiden/Katwijk/Scheveningen en Yerseke is de helft van het aantal bedrijven, de omzet, toegevoegde waarde en werkgelegenheid geconcentreerd. Gerekend naar werkgelegenheid is Urk het belangrijkste centrum. Belangrijke bedrijven zijn gevestigd in Lemmer en Zoutkamp.

Tabel 2.6 Bedrijven per regio (in %)

Regio	Bedrijven (291 bedrijven)	Werkgelegenheid (6.530 arb.kr.)	Omzet (2,7 miljard euro)
Urk e.o.	18	27	16
IJmuiden/Katwijk/Scheveningen	21	19	25
Overig Noord-Holland	9	6	9
Bunschoten/Spakenburg	3	5	5
Yerseke	10	9	9
Overig	39	33	35
<i>Totaal</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Sinds 2000 is de relatieve betekenis van de verwerking van Noordzee-vis gedaald. Hierdoor is ook het relatieve belang van de traditionele visserijplaatsen wat afgenomen.

2.3 Activiteiten

Omdat het bedrijfsonderzoek gebaseerd was op de lijst van erkende verwerkingsbedrijven hebben alle bedrijven verwerkingsactiviteiten in eigen bedrijf. Bij het grootste deel van de verwerkingsbedrijven zijn verwerkings- en groothandelsactiviteiten volledig geïntegreerd.

Tabel 2.7 Percentage bedrijven met verwerkings- en/of groothandelsactiviteiten

Percentage bedrijven:	Percentage van totaal aantal bedrijven
- met verwerkingsactiviteiten in eigen bedrijf	100
- met verwerkingsactiviteiten in gelieerde bedrijven Nederland	10
- met verwerkingsactiviteiten in gelieerde bedrijven buitenland	15
- groothandel in niet zelf geproduceerde eindproducten	65
- met exportactiviteiten	80
- met export naar buitenlandse importeurs	75
- met export naar buitenlandse detailhandel	15
- met export naar buitenlandse grootverbruikbedrijven	5
- met leveringen aan binnenlandse afnemers	85
- met leveringen aan binnenlandse visdetailhandel	45
- met leveringen aan binnenlandse grootwinkelbedrijven	15
- met leveringen aan binnenlandse grootverbruikbedrijven	25
- met leveringen aan binnenlandse groothandel of verwerkers (interne leveringen)	60

Rond 15% van de ondernemingen besteedt een deel van de productie uit aan binnenlandse partners en 12% aan buitenlandse bedrijven waar mee wordt samengewerkt. Driekwart van de verwerkingsbedrijven heeft handelscontacten met importeurs in exportmarkten. Bijna de helft heeft klanten bij de Nederlandse visdetailhandel. Relatief weinig bedrijven leveren direct aan de buitenlandse detailhandel of aan buitenlandse grootverbruikers.

Bijna 60% van de sectoromzet hangt samen met producten die in eigen bedrijf zijn verwerkt. Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland of in het buitenland blijft bij de onderzochte bedrijven beperkt tot ongeveer 10%. Bijna een derde van de omzet is gebaseerd op producten die niet zelf zijn verwerkt. Dit was in 2000 nog circa 25%.

Tabel 2.8 *Organisatie van de verwerkingsactiviteiten*

Plaats van verwerking	Omzet (%) (2,7 miljard euro)
Verwerking in eigen bedrijf	59
Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland	2
Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland	9
Omzet in producten die niet zelf zijn verwerkt	30
Totaal	100

2.4 Werkgelegenheid

Naar schatting 6.530 personen zijn werkzaam in de visverwerking en -groothandel. Dit is gemiddeld per bedrijf 22 personen. In vergelijking met 2000 is het aantal arbeidsplaatsen naar schatting met 8 procent gedaald.

Het merendeel (65%) van de arbeidskrachten werkt op middelgrote bedrijven met een omzet tussen 25 en 50 miljoen euro. Naar schatting 1.240 personen werken bij ondernemingen met meer dan 50 miljoen euro omzet.

Bijna 20% van de werkzame personen bestaat uit losse krachten zoals uitzendkrachten en inleenploegen.

Tabel 2.9 *Werkgelegenheid naar bedrijfsomvang*

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arbeids- krachten	Totaal (in %)
- 1	350	70	360	6
1 - 5	473	100	400	8
5 - 25	2.721	640	2.980	49
25- 50	885	400	2.090	15
50 -	1.213	130	1.240	20
Totaal	5.270	1.260	6.530	100

Ongeveer 1.300 personen (20%) zijn betrokken bij taken als management, in- en verkoop en administratie. Dit betekent dat circa 5.200 mensen (waarvan bijna 4.000 in vast dienstverband) belast zijn met directe productie werkzaamheden zoals fileren, verpakken en dergelijke.

Tabel 2.10 Arbeidskrachten verdeeld in productiewerk en indirecte arbeid

	Arbeidskrachten	Percentage
Direct productiewerk	5.225	80
Indirecte arbeid	1.305	20
Totaal	6.530	100

De arbeidsbehoefte van visverwerkende bedrijven is afhankelijk van de beschikbaarheid van grondstof. Dit aanbod is bij de soorten die in Nederland worden verwerkt seizoenmatig. Dit betekent dat ook de arbeidsbehoefte wisselt met het vangstseizoen. In weken met een maximale bezetting worden de verwerkingsfaciliteiten volledig benut en worden zoveel mogelijk losse krachten opgeroepen. De verhouding tussen maximale en minimale bezetting die een indicatie is van de productieflexibiliteit is gemiddeld over alle bedrijven 1,05. In 2000 en in 1995 werd een hogere flexibiliteit gemeten.

Tabel 2.11 Tijdelijke arbeidskrachten en seizoeninvloed

	Tijdelijke krachten	Vaste krachten	Totaal
Minimale bezetting	460	5.270	5.655
Maximale bezetting	1.620	5.270	6.850
Gemiddeld	1.260	5.270	6.530

De vragen naar demografische kenmerken van de werkzame arbeidskrachten zijn slechts door een beperkt aantal bedrijven beantwoord (slechts 10 bedrijven, maar deze vertegenwoordigen ook 10 procent van de sectoromzet). Om deze reden is ook uitgezien naar andere bronnen voor deze informatie. CBS verzamelt gegevens doormiddel van de enquête Beroepsbevolking (EBB) bij werknemers. CBS heeft gegevens beschikbaar gesteld van werknemers in de visindustrie). De gegevens hebben uitsluitend betrekking op vaste arbeidskrachten. In de volgende tabellen zijn deze gegevens zijn gepresenteerd naast de uitkomsten van de bedrijfsenquête van dit onderzoek. Het is opmerkelijk dat de resultaten uit beide geheel verschillende bronnen vrijwel identiek zijn.

De meeste werknemers in de visverwerkende industrie zitten in de leeftijd tussen 25 en 45 jaar. De groep jonger dan 25 jaar blijft relatief achter maar is mogelijk onderbelicht doordat uitzendkrachten en dergelijke buiten beschouwing blijven.

Tabel 2.12 Arbeidskrachten naar leeftijd

Bestemming	LEI-percentage	CBS-percentage	Aantal personen
Jonger dan 25 jaar	17	16	880
25 - 45 jaar	55	59	3.015
Ouder dan 25 jaar	27	25	1.375

Ruim 80% van de werknemers in de visverwerkende industrie heeft geen beroepsopleiding genoten. Ongeveer 10% heeft een middelbare beroepsopleiding afgerond.

Tabel 2.13 Arbeidskrachten naar opleidingsniveau

Bestemming	LEI-percentage	Aantal personen
Zonder beroepsopleiding	82	4.320
Met MBO	12	620
Met MBO of hoger	6	330

In de visverwerkende industrie werken overwegend mannen. Ruim een derde deel van de vaste arbeidskrachten bestaat uit vrouwen.

Tabel 2.14 Arbeidskrachten naar geslacht

Bestemming	LEI-percentage	CBS-percentage	Aantal personen
Vrouwen	37	38	2.030
Mannen	63	62	3.240

Het aantal werknemers met een allochtone herkomst is relatief beperkt tot ongeveer 15% van de vaste arbeidskrachten. Ook deze groep is mogelijk onderbelicht omdat de etnische achtergrond van tijdelijke krachten niet bekend is en deze groep hier buiten beschouwing blijft. Het aantal werknemers afkomstig uit de nieuwe lidstaten was in 2005 nog klein.

Tabel 2.15 Arbeidskrachten naar demografische kenmerken

Bestemming	LEI-percentage	CBS-percentage	Aantal personen
Met allochtone herkomst	14	14	730
w.v. uit Oost-Europa	2		100

2.5 Toegevoegde waarde

Het verschil tussen verkoop- en inkoopwaarde (brutomarge) van de onderzochte bedrijven bedroeg 19% van de omzet. De bruto toegevoegde waarde in de verwerkende industrie is geraamd op 340 miljoen euro. Dit is 14% van de omzet en 75% van de brutomarge. Deze percentages variëren aanzienlijk per sector. De bruto toegevoegde waarde per man komt gemiddeld op 52.000 euro.

In 2000 waren de percentages voor brutomarge en bruto toegevoegde waarde aanzienlijk hoger. De lagere uitkomst over 2005 kan worden verklaard door de lagere winstmarges in de sector (zie ook paragraaf 2.9) en door de algemene verschuiving van verwerkings- naar groothandelsactiviteiten.

Tabel 2.16 *Werkgelegenheid en toegevoegde waarde per deelsector (in %)*

Specialisatie	Werkgelegenheid (6.530 arb.kr.)	Toegevoegde waarde (341 miljoen euro)
Rond- en platvisindustrie	37	23
Haringverwerking	9	12
Rokerijen (zalm, paling)	8	10
Verkoop van zeegevroren vis	2	3
Garnalenhandel	8	9
Schelpdierindustrie	12	9
Binnenlandse groothandel	19	23
Overige bedrijven	7	11
<i>Totaal</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

2.6 Grondstof

De industriële visverwerking is gebaseerd op verwerking van ongeveer 250.000 ton rond- en platvis, haring/makreel, zalm, garnalen en mosselen. De overige sectoromzet hangt samen met ambachtelijke verwerking van een groot aantal andere soorten zoals rondvis, paling en zalm en met groothandelsactiviteiten.

De industriële visverwerking in Nederland is gebaseerd op de verwerking van rond- en platvis, haring, mosselen en garnalen, soorten die door de Nederlandse vloot worden of werden aangevoerd. Een kenmerk van de traditionele Nederlandse visverwerking was bovendien dat ze om kwaliteitsredenen, bijna uitsluitend geënt was op verwerking van verse grondstof. De aanvoer van deze soorten is als gevolg van natuurlijke oorzaken en door verschillende maatregelen beperkt. De in Noordwest-Europese havens aangevoerde platvis, mosselen en garnalen worden bovendien nu al grotendeels via Nederland verwerkt. Directe alternatieve grondstofbronnen voor deze productielijnen zijn er daardoor vrijwel niet meer.

De sectoromzet hangt nog voor 38% (2000: 41%) samen met de verwerking van rond/platvis, haring en schelpdieren, soorten die nog overwegend worden aangevoerd uit de Noordzee en de Nederlandse kustwateren. In 2000 droegen deze sectoren nog 41% bij tot de sectoromzet. De rond- en platvisindustrie zorgt met 25% van de bedrijven voor 24% (2000: 25%) van de omzet. De afhankelijkheid van aanvoer uit de Noordzee neemt dus af. Bovendien wordt bijvoorbeeld ook binnen de rond/platvisverwerkende industrie het aandeel van (uit derde landen) geïmporteerde grondstof steeds groter.

De Nederlandse vloot (inclusief omgevlagde schepen) is nog altijd de belangrijkste grondstof leverancier voor de meeste soorten die op industriële schaal worden verwerkt. Op dit algemene beeld waren al belangrijke uitzonderingen zoals de grondstofvoorziening voor de productie van maatjesharing die grotendeels afhankelijk is van importen. Als gevolg van de verbreding van het assortiment met uit derde landen ingevoerd soorten, wordt ook de afhankelijkheid van de Nederlandse vloten langzamerhand kleiner.

2.7 Markt

De bestemming van de producten van de verwerkende industrie ligt voor 80% in het buitenland. De exportwaarde bedraagt ongeveer 2,2 miljard euro. Naast de uitvoer vanuit Nederland wordt door Nederlandse en buitenlandse bedrijven voor ongeveer 800 miljoen euro doorgevoerd via Nederlandse mainports. In totaal wordt dus via Nederland voor ongeveer 3.6 miljard euro aan visproducten omgezet.

Ongeveer 75% van de export van de verwerkende industrie bestaat uit leveringen aan buitenlandse groothandel.

Tabel 2.17 Bestemming van de producten van de visverwerkende industrie en visgroothandel

Bestemming	Omzet in miljoen euro	In percentage
Export	2.200	75
Binnenlandse afzet	700	25
Afzet verwerkende industrie en -groothandel	2.700	100
Doorvoer via Nederlandse mainports	800	
Totale afzet via Nederland	3.600	

Tabel 2.18 Bestemming van de geëxporteerde producten in euro's

Bestemming	Omzet in miljoen euro	In percentage
Levering aan groothandel	1.800	80
Directe levering aan detailhandel en grootverbruik	400	20
Totaal	2.200	100

De uit Nederland afkomstige export is voor 84% bestemd voor de EU-markt. Dit is ongeveer 75% van de sectoromzet. Export buiten de EU zorgt voor 16% de exportwaarde. Dit is 13% van de sectoromzet.

De Nederlandse visverwerkende industrie- en groothandel levert voor ongeveer 0,5 miljard euro aan de binnenlandse markt. Bij de beoordeling van de binnenlandse markt moet worden bedacht dat een deel van de groothandelsomzet niet afkomstig is van Nederlandse producenten. Bijvoorbeeld het assortiment diepvriesproducten en volconserven in grootwinkelbedrijven wordt grotendeels direct geïmporteerd.

2.8 Prijsvorming

De marktpositie van de meeste visverwerkende bedrijven en -groothandelaren is niet sterk. De meeste bedrijven opereren in een markt waarin vraag- en aanbod ontwikkelingen de prijsvorming domineren. Slechts een kwart van de van de ondernemers oordeelt zichzelf in een positie om een eigen prijsbeleid te voeren.

Tabel 2.19 Bestemming van uitgevoerde visproducten (miljoen euro in 2005)

Bestemming	Exportwaarde	Percentage
België	373	17
Duitsland	383	15
Frankrijk	376	15
Spanje	295	12
Italië	290	12
Verenigd Koninkrijk	114	5
Overig EU	201	8
EU	2.083	84
Nigeria	82	3
China	53	2
Zwitserland	47	
Overig	211	9
Wereld	2.196	100

Bron: CBS/Comext.

Tabel 2.20 Belangrijkste prijsbepalende factor (volgens bedrijfsleiding)

De prijs wordt vooral bepaald door	Percentage bedrijven (%) (N=44)
Belangrijke afnemers	20
Afslagprijzen	50
Concurrenten	10
Eigen prijsbeleid	25
Totaal	100

2.9 Perspectief

2.9.1 Vooruitzichten sector

De grondstofvoorziening was ook in 2000 al problematisch voor de rond- en platvisindustrie en in sommige jaren ook voor de schelpdierindustrie. Ongeveer 66% vindt dat dit is sindsdien nog verder verslechterd. Onder druk van Europese afnemers hebben veel bedrijven in de sector moeite een acceptabele marge te handhaven.

Bedreigend voor de sector noemen de ondernemers verder de aanvoerbepalingen, de mate van prijsconcurrentie in de sector, en de regelgeving met betrekking tot importen.

Tabel 2.21 De belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar geleden (%)

	Beter	Gelijk	Slechter
Grondstofvoorziening	11	23	66
Personeelsaanbod	7	80	14
Marge	18	25	57
Bedrijfswinst	32	27	41
Financiële positie	41	39	21
Concurrentiepositie	23	50	27

2.9.2 Internationale schaalvergroting

De visverwerkende industrie en -groothandel is nog altijd gefragmenteerd in verhouding tot haar belangrijkste afnemers in de Europese retail en food service. De effecten van globalisering manifesteren zich wel steeds meer in de Europese visverwerking. Op wereldniveau is de vissector een van de snelst groeiende sectoren binnen de voedingsmiddelenindustrie. De groeiende koopkracht in opkomende economieën als China, Rusland vergroot de mondiale vraag naar vis. De Europese markt zal in de toekomst moeten concurreren met vele andere markten als de VS, Japan en nieuwkomers als China en Rusland om de toegang tot visgrondstoffen. De landen met het belangrijkste aandeel in de wereldhandel zijn China, Thailand, Noorwegen.

Europese visbedrijven speelden tot nu toe een rol van betekenis in de wereld. In 2003 behoorden nog 4 Europese visbedrijven bij de top 10 op wereldschaal. In de laatste jaren hebben een aantal belangrijke grensoverschrijdende bedrijfsovernames plaatsgevonden waarbij ook toonaangevende Europese visverwerkers een eigenaar kregen buiten de EU, w.o. de diepvriesdivisie van Unilever. Volgens sommige investeerders is er een enorm ontwikkelingspotentieel voor consolidaties in globaal perspectief die zowel toegang bieden tot de visbestanden, als tot de belangrijkste markten en als goedkope arbeid. Een belangrijke rol lijkt weg gelegd voor productielanden IJsland en Noorwegen en voor visverwerkers in onder andere China. De ontwikkeling van de Chinese visverwerking is indrukwekkend. Belangrijke visverwerkers uit Japan, de VS, Korea en Europa besteden visverwerking uit naar het gebied rond Qingdao in het noorden van China. De nieuwe industrie in dit gebied combineert lage loonkosten met een zeer hoge kwaliteitsstandaard.

Het is onzeker in welke mate deze schaalvergroting in de toekomst van invloed zal zijn op de concurrentiepositie van de Nederlandse visverwerkers en -groothandelaren. De Nederlandse industrie heeft zich voor en deel ontwikkeld is specifiek niche markten voor verse producten. In tegenstelling tot diepgevroren en geconserveerde vis komt de prijsvorming van verse producten tot stand binnen geografisch beperkte gebieden omdat toegangsdrempels voor importen uit derde landen hoog zijn. Dit resulteert in soms zeer grote prijsverschillen ten gunste van het verse product. De relatief veilige positie voor verse producten wordt tegelijkertijd minder vanzelfsprekend door de trend naar meer toegevoegde waarde producten die gemakkelijker zijn voor zowel retailer als consument.

3. Rond- en platvisindustrie

3.1 Beschrijving van de sector

De sector bestaat overwegend uit bedrijven die zijn gespecialiseerd in de verwerking en afzet van rond- en platvis uit de Noordzee. De meeste bedrijven kopen verse grondstoffen in op de Nederlandse afslag waarna bewerkingsactiviteiten zoals fileren, paneren en diepvriezen meestal binnen het eigen bedrijf plaatsvinden. Diepgevroren en verse tong- en scholproducten nemen het grootste gedeelte van de sectoromzet voor hun rekening. De afzet is vooral gericht op markten in andere EU-landen, met name Italië, België, Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Spanje.

Verscheidene platvisbedrijven hebben hun assortiment uitgebreid met andere soorten dan platvis. Dit betreft meest geïmporteerde soorten zoals gekweekte Vietnamese meerval (Pangasius), platvis uit China (Yellow fin sole) en zalm.

3.2 Omvang en structuur van de sector

In de rond- en platvissector zijn ruim 70 bedrijven werkzaam die gezamenlijk een omzet van bijna 700 miljoen euro hebben. Ruim de helft van de bedrijven haalt een omzet tussen de 5 en 25 miljoen euro. De vier grootste bedrijven hebben een omzet tussen 50 en 100 miljoen euro. Ze hebben gezamenlijk een marktaandeel van ruim 25%.

Tabel 3.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet naar bedrijfsgrootte (in %)

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Percentage van	
	Ondernemingen (N=72)	Omzet (695 miljoen euro)
- 1	8	-
1 - 5	22	4
5 - 25	57	59
25 -	12	36
Totaal	100	100

De sectoromzet is sinds 2000 gestagneerd. De omvang van de gespecialiseerde platvisindustrie is fors gedaald. Dit beeld geldt ook voor een aantal belangrijke platvisbedrijven. Volumegroei is hoofdzakelijk gerealiseerd door verwerkers van geïmporteerde grondstof. Qua aantal domineren zelfstandige ondernemingen in de sector. Een van de toonaangevende bedrijven heeft een buitenlandse eigenaar.

Bij het grootste deel van de bedrijven zijn verwerking- en groothandelsactiviteiten volledig geïntegreerd. Op enkele fileerbedrijven na zijn alle bedrijven actief op de exportmarkt. Ook op de binnenlandse markt is 90% van deze bedrijven actief.

Tabel 3.2 Groothandelsactiviteiten per afnemerscategorie

	Percentage van de bedrijven (in %) (N=72)
Exportactiviteiten:	85
- visindustrie	15
- importeurs	70
- visdetailhandel	10
- grootwinkelbedrijven	45
- grootverbruikbedrijven	10
Binnenlandse afzet:	90
- levensmiddelen-groothandel	15
- visdetailhandel	25
- grootwinkelbedrijven	5
- grootverbruikbedrijven	10
- binnenlandse visverwerkers en visgroothandel (interne leveringen)	65

De productie vindt voor 60% plaats in eigen bedrijf. Ongeveer 15% is uitbesteed bij andere bedrijven in Nederland en 25% van de eindproducten wordt ingevoerd.

Tabel 3.3 Organisatie van de verwerkingsactiviteiten (in %)

Plaats van verwerking	Bedrijven (N=72)	Percentage van Omzet (695 miljoen euro)
Verwerking in eigen bedrijf	60	100
Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland	4	10
Uitbesteed aan andere bedrijven in Nederland	11	65
Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland	4	10
Omzet in producten die niet zelf zijn verwerkt	23	60
Totaal	100	

Ongeveer 85% van de productie wordt afgeleverd in groothandelsverpakking. De producten in consumentenverpakking bestaan voor het grootste deel uit diepvriesproducten.

Tabel 3.4 Samenstelling van de productie naar type verpakking van het eindproduct

Type product	bedrijven (N=72)	Percentage van omzet (695 miljoen euro)
Verse producten		56
- grootverpakking	75	55
- consumentenverpakking	10	1
Diepvriesproducten		44
- grootverpakking	65	31
- consumentenverpakking	30	13
Totaal		100

3.3 Werkgelegenheid

In de rond- en platvisindustrie werkten in het jaar 2005 rond 2.420 personen. Dat is gemiddeld 34 werknemers per bedrijf. Een kwart van de werknemers werkt bij ondernemingen met meer dan 25 miljoen euro omzet. Het gemiddelde aantal tijdelijke krachten bedraagt bijna 14% van het totaal aantal werknemers. Zowel het aantal werknemers bij de grootste bedrijven en de inzet van tijdelijke krachten was in 2000 beduidend hoger.

Tabel 3.5 *Werkgelegenheid en bedrijfsomvang naar bedrijfsgrootte*

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arbeidskrachten	Totaal %
- 1	63	6	73	3
1 - 5	69	24	92	4
5 - 25	1.269	360	1.646	68
25 - 50	219	49	275	11
50 -	277	42	333	14
Totaal	1.940	480	2.420	100

Het percentage arbeidskrachten buiten de directe productietaken is ongeveer 13. Dit percentage ligt duidelijk onder het gemiddelde van de totale visverwerking (20%).

Tabel 3.6 *Aantal arbeidskrachten verdeeld in productiewerk en indirecte arbeid*

	Arbeidskrachten	Percentage
Direct productiewerk	2.110	87
Indirecte arbeid	310	13
Totaal	2.420	100

Een groot deel van de rond- en platvissector is gebonden aan seizoenmatige fluctuaties in het aanbod van platvis op de afslagen. Vandaar dat het aantal arbeidskrachten kan variëren van circa 2.100 in de rustige maanden tot 2.335 de piekperiodes met veel aanvoer. Dit betekent dat ongeveer 14% van de maximale personeelsbezetting flexibel inzetbaar is.

Tabel 3.7 *Tijdelijke arbeidskrachten en seizoeninvloed*

	Tijdelijke krachten	Vaste krachten	Totaal
Minimale bezetting	165	1.940	2.110
Maximale bezetting	555	1.940	2.500
Gemiddelde bezetting	480	1.940	2.420

De omzet per werknemer ligt rond 300.000 euro. De toegevoegde waarde van de rond- en platvisindustrie wordt geschat op 80 miljoen euro. Dat is gemiddeld 11% van de totale omzet. De toegevoegde waarde per werknemer is ongeveer 34.000 euro. Dit is beneden het gemiddelde van de verwerkende industrie.

3.4 Grondstof

Belangrijkste grondstoffen voor de platvisindustrie zijn schol, tong, kabeljauw en andere rond- en platvis die voor een groot deel via de Nederlandse afslagen wordt aangekocht. De totale aanvoer van vis is sinds 2000 gedaald met 26%. De aanvoer van schol was in 2005 30% langer. Dit niveau van 42.000 ton is minder dan de helft van de hoeveelheid schol die in het topjaar 1989 werd aangevoerd. Ook de aanvoer van tong was in 2005 lager dan in 2000. De aanvoer van kabeljauw is sinds 1996 gedaald met een factor 3.

Tabel 3.8 De ontwikkeling van de visaanvoer op Nederlandse afslagen (ton aanvoergewicht)

	1996	2000	2005
Tong	18.100	18.400	13.000
Schol	58.700	59.100	42.200
Kabeljauw	22.000	15.000	6.800
Totaal vis	137.000	125.000	92.500

Bron: Nederlandse visafslagen.

De aanvoer van rond-platvis in Nederlandse havens is minder gedaald dan de Nederlandse quota. Dit is te danken aan schepen onder Engelse, Belgische en Duitse vlag met regelmatige aanvoer in Nederlandse havens. Daarmee werd de daling van de aanvoer door Nederlandse schepen gedeeltelijk gecompenseerd. De achteruitgang van de kabeljauwvangst op de Noordzee werd de laatste jaren enigszins gemaskeerd door de aanvoer van kabeljauw uit andere gebieden. Toch is de toevoer van grondstoffen in Nederlandse havens verder verslechterd.

Voor een deel van de industrie zijn er weinig directe alternatieven omdat de sector sterk gebonden is aan vers aangevoerde vis. Het aantal belangrijke bedrijven dat nog voor meer dan 90% afhankelijk van platvis is beduidend kleiner geworden. Ook de afhankelijkheid van Noordzee-vis is duidelijk minder geworden dan tien jaar geleden. Sommige platvisbedrijven hebben hun assortiment kunnen verbreden met andere soorten zoals rondvis, zalm en zoetwatervis. Daarnaast zijn nieuwe bedrijven in opkomst die voornamelijk ingevoerde vis verwerken.

De inkooprijzen voor de visindustrie zijn fors gestegen. Afslagprijzen van rond- en platvis variëren sterk al naar gelang het aanbodniveau in Nederland en West-Europa. De gemiddelde afslagprijzen voor schol en tong sinds 2000 respectievelijk met 16 en 21% omhooggegaan. De kabeljauwprijs is 6% gedaald.

3.5 Markt

Ongeveer 85% van de afzet wordt geëxporteerd naar het buitenland. Belangrijke producten zijn diepgevroren platvisfilets en tongproducten met Italië als belangrijkste markt. De binnenlandse markt blijft van relatief ondergeschikt belang. Dit beeld is nauwelijks veranderd sinds 2000.

Tabel 3.9 Bestemming van de producten van de visverwerkende industrie en visgroothandel

Bestemming	Omzet miljoen euro	Omzet percentage
Export	584	84
Binnenlandse afzet	21	3
Interne leveringen	90	13
Totaal	695	100

Ruim 80% van de export wordt via buitenlandse importeurs en groothandelaren op de markt gebracht. Er is een hevige prijsconcurrentie tussen de rond- en platvisbedrijven om deze klantengroep. De afhankelijkheid van buitenlandse importeurs en groothandelaren is sinds 2000 nauwelijks gewijzigd.

Tabel 3.10 Bestemming van de geëxporteerde producten naar type van afnemer

Bestemming	Omzet miljoen euro	Export percentage
Levering aan importeurs en visindustrie	488	83
Levering aan detailhandel	78	13
Levering aan grootverbruik	19	3
Totaal	584	100

De bedrijven hebben gemiddeld geen sterke marktpositie. De prijs van eindproducten is volgens 90% de meeste bedrijven niet of nauwelijks stuurbaar en volledig bepaald door de afslagprijs en door belangrijke klanten. De helft van de bedrijven denkt dat veranderingen in de inkoopprijs wel kunnen worden doorberekend aan de klanten.

Tabel 3.11 De belangrijkste prijs bepalende factor (opinie van de bedrijfsleiding)

De prijs wordt vooral bepaald door	Aantal bedrijven (in %)
Belangrijke afnemers	++
Afslagprijzen	++
Concurrenten	-
Eigen prijsbeleid	-
Totaal	100

Verklaring tekens: -: <33%, + tussen 33 en 66%, ++: meer dan 66% van de antwoorden.

3.6 Perspectief

Het merendeel van de bedrijven die erg afhankelijk zijn van Noordzee-vis heeft een negatief beeld van de recente ontwikkelingen. Er is uiteraard vooral onzekerheid over de grondstoffenvoorziening. Ongeveer 70% van de bedrijven constateert een verslechtering van de marge. Opvallend is dat onder deze moeilijke omstandigheden bij meer dan de helft van de bedrijven het de financiële positie blijkbaar niet verslechterd is. Dit geldt ook voor de beoordeling van de concurrentiepositie ten opzichte van buitenlandse aanbieders.

Tabel 3.12 *Belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar geleden (in %)*

	Beter	Gelijk	Slechter	Totaal
Grondstofvoorziening	-	-	++	100
Personeelsaanbod	-	++	-	100
Marge	-	-	++	100
Bedrijfswinst	-	+	+	100
Financiële situatie	-	+	-	100
Concurrentiepositie	-	+	+	100

Verklaring tekens: -: <33%, + tussen 33 en 66%, ++: meer dan 66% van de antwoorden.

De aanvoer van platvis, zowel wat betreft de prijs als het volume, wordt op dit moment als de belangrijkste bedreiging gezien door veel bedrijven. De aanvoer hiervan wordt beheerst door het vangstresultaat op de Noordzee en door de gelimiteerde Europese vangstquota. De TACs en daarmee de Nederlandse quota voor Noordzee-schol, -tong en -kabeljauw voor 2006 zijn respectievelijk 25, 7 en 45% lager dan in 2001. In de eerste jaren na 2006 kunnen de vangstmogelijkheden nog verder worden beperkt in het kader van het aangekondigde herstelplan voor platvis. Ook de beoordeling van de tongstand was in 2006 negatief.

Tabel 3.13 *TACs (Total allowable catches) van meest relevante vissoorten voor visverwerkende industrie (ton)*

Soort	1995	2001	2006
Tong TAC Noordzee	30.000	19.000	17.700
Schol TAC Noordzee	107.000	77.000	57.400
Kabeljauw TAC Noordzee	109.000	41.000	23.200
Wijting TAC Noordzee	57.000	22.000	23.800

Bron: EC.

Uit het LEI-panel blijkt dat verder worden als bedreiging beschouwd:

- de prijsconcurrentie met collegabedrijven in Nederland;
- snel toenemende concentratie bij retailers en inkoopcentrales;
- onvolkomen spreiding van de aanvoer over het jaar;
- onvoldoende spreiding van de aanvoer binnen een week;
- onvoldoende informatie over te verwachten aanlandingen bij Nederlandse afslagen;
- onvoldoende kwaliteitsbeheersing in de keten;
- de regelgeving met betrekking tot importvis.

De komende jaren zullen in het licht staan van initiatieven om duurzame visserijmethodes te bevorderen in het kader van het nieuwe structuurfonds. Naar verwachting zal dit ook aangrijpingspunten bieden voor de verwerkende industrie.

4. Verwerking van haring

4.1 Beschrijving van de sector

De verwerking van haring vindt plaats in drie typen van bedrijven: producenten/handelaren in gezouten haring, haringinleggerijen en haring- en makreelrokerijen. Daarnaast zijn er leveranciers van grondstof voor de productiebedrijven. Al deze bedrijven zijn hier samen-gevoegd tot een groep omdat enkele bedrijven in alle producttypen actief zijn. Maatjesharing wordt behalve door deze gespecialiseerde bedrijven ook verwerkt en ver-handeld door de binnenlandse visgroothandel.

4.2 Structuur

De haringverwerkende industrie bestaat uit ongeveer 15 bedrijven met een sector omzet van 115 miljoen euro. Rond 90% van de omzet wordt gedragen door bedrijven met een omzet tussen 5 en 50 miljoen euro. De vier grootste bedrijven hebben een gezamenlijk marktaandeel van bijna 75%. Het aanbod van zure haring in Nederland is vrijwel in handen van één bedrijf.

De sectoromzet van de huidige haringverwerkende bedrijven is sinds 2000 vrijwel gelijk gebleven. Gezien het algemene inflatiepercentage over deze periode (14%) is de reële omzet dus gedaald.

Sinds 1995 is de haringsector kleiner geworden. Activiteiten verdwenen doordat Nederlandse vissers vrijwel zijn gestopt met de aanvoer van verse haring. Daardoor viel ook een deel van de export van verse haring en de productie van haringlappen weg. Een deel van de productie van zure haring werd verplaatst naar het buitenland. Het aantal bedrijven is sinds 2000 nog verder gedaald.

Tabel 4.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %) naar bedrijfsgrootte

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Ondernemingen (N=17)	Omzet (115 miljoen euro)
- 5	40	8
5 -	60	92
Totaal	100	100

Alle bedrijven die actief zijn in de haringverwerking zijn zelfstandige ondernemin-gen. De hier geselecteerd bedrijven halen 80% van hun gezamenlijke omzet uit gezouten en zure haring en gerookte makreel. Nevenactiviteiten zijn verwerking of alleen handel in zeegevroren pelagische vis, diepgevroren rond- en platvis en garnalen.

Tabel 4.2 Omzet aandeel per producttype (in %)

Producttype	Omzet a) (115 miljoen euro)
Gezouten en zure haring	75
Gerookte haring/makreel	5
Overige producten	20
Totaal	100

a) Exclusief interne leveringen.

4.3 Activiteiten

Verwerking en groothandel zijn in vrijwel alle bedrijven volledig geïntegreerd. De meeste producten worden verwerkt door de bedrijven zelf. Enkele bedrijven besteden een deel van de verwerking uit aan gelieerde buitenlandse bedrijven in Denemarken.

Tabel 4.3 Organisatie van de verwerkingsactiviteiten (in %)

Plaats van verwerking	Omzet
Verwerking in eigen bedrijf	70
Verwerking door gelieerde bedrijven in binnen en buitenland	10
Half- en eindproducten betrokken van andere bedrijven	20

De meeste bedrijven hebben zowel Nederlandse als buitenlandse afnemers. Zowel in binnen- als buitenland levert een minderheid van de bedrijven direct aan supermarkten. Ongeveer de helft levert nog direct aan Nederlandse visdetailisten.

Tabel 4.4 Groothandelsactiviteiten per afnemerscategorie

	Percentage van totaal aantal bedrijven (in %)
Exportactiviteiten:	90
- met export naar buitenlandse visverwerkers/importeurs	65
- met export naar buitenlandse detailhandel	25
- met export naar buitenlandse grootwinkelbedrijven	25
- met export naar buitenlandse grootverbruikbedrijven	18
Binnenlandse afzet:	90
- met leveringen aan binnenlandse visdetailhandel	45
- met leveringen aan binnenlandse grootwinkelbedrijven	25
- met leveringen aan binnenlandse grootverbruikbedrijven	25
Leveringen aan binnenlandse groothandel of verwerkers (interne leveringen)	60

4.4 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

Ongeveer 600 personen zijn werkzaam in de haringverwerkende industrie. Dit is gemiddeld ongeveer 36 personen per bedrijf. De meeste arbeidskrachten werken in middelgrote bedrijven met een omzet tussen 5 en 50 miljoen euro. Het percentage tijdelijke krachten is ongeveer 24. Het aantal werkzame personen is sinds 2000 gedaald.

Tabel 4.5 *Werkgelegenheid en bedrijfsomvang (in %) naar bedrijfsgrootte*

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Aantal vaste krachten (475 mensen)	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten (150 mensen)	Totaal (620 mensen)
- 5	10	5	10
5 - 50	90	95	90
Totaal	100	100	100

Ongeveer 345 vaste en gemiddeld 145 tijdelijke krachten zijn direct werkzaam in het productieproces. Dit betekent dat 21% van de werknemers is belast met management-, marketing- en administratieve taken. Dit is vrijwel gelijk aan het sectorgemiddelde.

Tabel 4.6 *Vaste arbeidskrachten ingedeeld naar direct productiewerk en indirecte arbeid*

	Arbeidskrachten	Percentage
Direct productiewerk	490	79
Indirecte arbeid	130	21
Totaal	620	100

De seizoenmatige aanvoer van maatjesharing wordt weerspiegeld door de grote variatie in het aantal ingezette tijdelijke krachten. De maximale bezetting is 1,4 maal hoger dan de bezetting buiten de seizoenpiek. Dit beeld is sinds 2000 niet gewijzigd.

Tabel 4.7 *Tijdelijke arbeidskrachten en seizoeninvloed*

	Tijdelijke krachten	Vaste krachten	Totaal
Minimale bezetting	65	475	540
Maximale bezetting	280	475	755
Gemiddelde bezetting	145	475	620

De omzet per werknemer ligt rond 180.000 euro. De toegevoegde waarde van de haringverwerkende industrie wordt geraamd op 40 miljoen euro. Dit is circa 30% van de omzet en daarmee aanzienlijk boven het sector gemiddelde. De toegevoegde waarde per werknemer ligt rond 46.000 euro.

4.5 Grondstof

De haringverwerkende industrie is voor de grondstofvoorziening vooral afhankelijk van de ontwikkeling van de haringvisserij in Noordzee en Skagerrak. De Nederlandse industrie verwerkt niet meer dan 10 tot 15% van de internationale haringaanvoer uit dit gebied. Bovendien zijn de haringvangsten tussen 1995 en 2005 relatief stabiel geweest op een niveau rond 600.000 ton. Indirect zijn ook quota en vangsten van Atlanto-scandische haring van belang omdat die mede van invloed zijn op het Europese haringaanbod en daarmee op het prijsniveau. Sinds 2003 is de internationale haringprijs belangrijk gestegen. Omdat voor maatjesharing een wat hogere prijs wordt betaald komt deze grondstofvoorziening niet echt in gevaar zolang visserij mogelijk is. De instabiliteit van de grondstofvoorziening schuilt bij haring vooral in het vangstsucces en kwaliteit van de haring in de periode mei-juli.

4.6 Markt

Gerekend naar de groothandelswaarde is ruim de helft van de productiewaarde bestemd voor de binnenlandse markt. De meeste belangrijke bedrijven in de sector leveren zowel aan binnenlandse als buitenlandse afnemers. De exportproducten worden meest geleverd aan groothandelaren en importeurs en in het binnenland zijn de visgroothandel en de visdetailhandel de belangrijkste afnemers.

Tabel 4.8 Bestemming van de producten van de haringverwerkende industrie en groothandel (gezouten en zure haring en overige producten)

Bestemming	Omzet miljoen euro	Omzet percentage
Export	30	45
Binnenlandse afzet	55	35
Interne leveringen	30	20
Totaal	115	100

Haringproducten worden voornamelijk geëxporteerd naar Duitsland en België. De export van gezouten haring stagneerde sinds 2000. Dit wordt onder meer toegeschreven aan de achterblijvende economische ontwikkeling in Duitsland. Een deel van de export van haringproducten is verdwenen als gevolg van het wegvallen van de aanvoer van verse haring in Nederland en daarmee ook de export van verse haring en haringlappen.

4.7 Perspectief

De marktontwikkeling lijkt bepalend voor het perspectief van de haringsector. Sommige bedrijven zien een bedreiging in de recente stagnerende groei van het marktvolume. Sinds 2000 is in Nederland de binnenlandse omzet van haringproducten gegroeid met ongeveer

30% (GfK). Maar dit is vooral het resultaat van hogere prijzen. Duitse markt is sinds de algemene economische teruggang achtergebleven.

Tabel 4.9 Index van het thuisverbruik (Volume, 1995=100)

	1995	2000	2005
Maatjesharing	100	99	108
Zure haring	100	87	88

Bron: GfK.

Het is de vraag of traditionele producten zoals maatjesharing en zure haring over de top raken van hun levenscyclus. Haring is in Nederland, Duitsland en België een product met een relatief goed imago en een diepgewortelde traditie. Met deze gedegen basis kunnen er altijd kansen komen om het marktvolume weer te vergroten. In deze sector lijkt dit vooral door de beperkte houdbaarheid van het product niet zo gemakkelijk te zijn. De ontwikkeling van nieuwe producten die beter geschikt zijn voor moderne distributiekanaal heeft de markt een impuls gegeven gezien het hogere afzetvolume in 2005.

Tabel 4.10 De belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar geleden (in %)

	Beter	Gelijk	Slechter
Grondstofvoorziening	-	-	++
Personeelsaanbod	-	+	++
Bedrijfswinst	+	+	-
Financiële positie	+	+	-

Verklaring tekens: -: <33%, + tussen 33 en 66%, ++: meer dan 66% van de antwoorden.

- Andere bedreigingen zijn die regelmatig zijn genoemd in het LEI-panel zijn:
- de overcapaciteit en prijsconcurrentie;
 - negatieve publiciteit in verband met kwaliteit.

5. Rokerijen (zalm en paling)

5.1 Beschrijving van de sector

Hier worden bedrijven bedoeld die zijn gespecialiseerd in het roken van paling en zalm en makreel. Er zijn ook andere bedrijven die beschikken over rookcapaciteit. Dit geldt met name voor enkele haringverwerkers.

5.2 Structuur

De sector bestaat uit zo'n 20 rokerijen met een gezamenlijke omzet van rond 90 miljoen euro. Sinds 1995 zijn een aantal rokerijen in opkomst waaronder ook nieuwe bedrijven. De meeste bedrijven zijn relatief klein. Drie kwart van hen heeft een omzet tussen 1 en 5 miljoen euro. De meeste rokerijen zijn zowel actief of binnenlandse als buitenlandse markten.

5.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

In de rokerijen werken ruim 300 mensen. Van hen werkt 25% in tijdelijk dienstverband.

De toegevoegde waarde van de rokerijen ligt in de orde van 30 miljoen euro. Dit is rond 30% van de omzet.

5.4 Grondstof

Het aanbod van zalm en paling voor rokerijen is eerder te groot dan te krap omdat beide soorten worden gekweekt. Uit de ontwikkeling van de import uit Noorwegen blijkt hoe snel de verwerking van zalm in Nederland is toegenomen. Een deel van deze zalm is bestemd voor de versmarkt.

Tabel 5.1 Invoer van verse en bevroren zalm (ton)

	1995	2000	2005
Noorwegen	7.800	15.400	17.100
Schotland	300	900	1.200

Bron: Unctad (Noorwegen), Comext (Schotland).

5.5 Markt

Ruim de helft van de afzet is bestemd voor binnenlandse afnemers. De belangrijkste klanten zijn de binnenlandse visgroothandel en grootwinkelbedrijven. Uit cijfers van GfK blijkt dat de Nederlandse detailhandelsomzet in gerookte zalm sinds 2000 is gestegen met 50%.

6. Afzet van zeegevroren vis

6.1 Beschrijving van de sector

De sector bestaat uit groothandels die zijn gespecialiseerd in de afzet van zeegevroren vis. Dit zijn met name de handelsdivisies van de vier rederijen die gericht zijn op het aanvoeren van zeegevroren haring, makreel, horsmakreel en sardinella. Enkele rederijen zijn ook actief in de verwerking van haring. Deze verwerkingsactiviteiten zijn opgenomen in hoofdstuk 4. Naast de rederijen zijn enkele andere groothandelsbedrijven actief

De omzet in zeegevroren vis bedraagt ongeveer 285 miljoen euro. De werkgelegenheid verbonden met groothandelsactiviteiten wordt globaal geraamd op 150 personen.

6.2 Grondstof en markt

Uit de onderstaande tabel van de invoer blijkt dat een belangrijk deel van de omgezette pelagische vis wordt 'geïmporteerd' van Nederlandse schepen die onder Franse of Duitse vlag varen.

Tabel 6.1 Invoer van zeegevroren vis naar Nederland (ton)

Herkomst	1995	2000	2005
Duitsland	20.000	120.000	143.000
Frankrijk	10.000	75.000	54.000
Verenigd Koninkrijk	5.000	8.000	48.000

Bron: Comext.

De afzet is voor 95% bestemd voor buitenlandse markten, met name in Afrika en Azië. De overige 5% bestaat voornamelijk uit interne leveringen aan de visverwerkende industrie. De volgende tabel toont de ontwikkeling van de export uit Nederland en andere Europese landen.

Tabel 6.2 Uitvoer van zeegevroren pelagische vis naar landen buiten de EU (ton)

Herkomstland	1995	2000	2005
Nederland	107	348	520
Duitsland	5	8	
Verenigd Koninkrijk	8	98	74
Ierland	18	54	48

Bron: Comext.

Diepgevroren pelagische vis wordt geëxporteerd naar verschillende landen over de gehele wereld. Belangrijke markten zijn Nigeria, Japan en in toenemende mate China.

Tabel 6.3 Uitvoer van zeegevroren pelagische vis naar landen buiten de EU in 2005 (1.000ton)

Herkomstland in de EU	Nigeria	Japan	China	Derde landen
Nederland	200	25	94	521
Verenigd Koninkrijk	14	3	6	74
Ierland	5	8	3	48

Bron: Comext.

7. Schelpdierindustrie

7.1 Beschrijving van de sector

De schelpdierverwerking omvat uiteenlopende bedrijven waaronder de mosselschonerijen voor de afzet van verse mosselen, mosselinleggerijen (zure mosselen in glas), de productie van conserven van kokkels en dergelijke, de productie van diepgevroren schelpdierproducten en de afzet van overige verse schelpdieren zoals oesters. De distributie is gericht op de visdetailhandel, levensmiddelenhandel en het grootverbruik in België, Frankrijk, Spanje en Nederland. Sommige bedrijven combineren deze activiteiten, andere concentreren zich bijvoorbeeld op de afzet van verse mosselen. Het jaar 2005 is het laatste jaar dat nog mechanische visserij op kokkels was toegestaan in de Waddenzee. In volgende jaren zal de sector dus structureel zijn gewijzigd.

7.2 Structuur

De totale sectoromzet bedroeg in 2005 naar schatting 220 miljoen euro. In de schelpdiersector zijn voornamelijk middelgrote bedrijven actief met een omzet tussen de 5 en 50 miljoen euro. Het omzetaandeel van de vier grootste ondernemingen ligt rond de 60%. Sinds 2000 is het aantal bedrijven gedaald en de omvang van enkele grotere bedrijven kleiner geworden als gevolg van de beëindiging van de mechanische kokkelvisserij in de Waddenzee.

Tabel 7.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %) naar bedrijfsgrootte

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Ondernemingen (N=12)	Omzet (220 miljoen euro)
- 5	35	2
5 - 25	50	47
25 -	15	51
Totaal	100	100

Het merendeel van de bedrijven is actief in de aanvoerse sector. De kokkel/spisula/ensis-visserij is zelfs bijna in zijn geheel geïntegreerd met de handel en verwerking. De meeste grotere mosselhandelaren hebben belangen in de mosselkwekerij.

7.3 Activiteiten

Bijna alle bedrijven zijn zowel actief op de export- als de binnenlandse markt.

Tabel 7.2 Percentage bedrijven met verwerkings- en/of groothandelsactiviteiten (in %)

	Bedrijven
- met exportactiviteiten	96
- met export naar buitenlandse importeurs	60
- met export naar buitenlandse visdetailhandel	20
- met export naar buitenlandse grootwinkelbedrijf	50
- met export naar buitenlandse grootverbruikbedrijven	40
- met leveringen aan binnenlandse afnemers	90
- met leveringen aan binnenlandse visdetailhandel	60
- met leveringen aan binnenlandse grootwinkelbedrijven	40
- met leveringen aan binnenlandse grootverbruikbedrijven	40
- met leveringen aan binnenlandse groothandel of verwerkers (interne leveringen)	70

De verwerkingsactiviteiten zijn voor een groot deel binnen het eigen bedrijf georganiseerd. Een groot deel van de bedrijven is rond de haven van Yerseke gevestigd. Slechts 3% van de omzet wordt bij andere (gelieerde) bedrijven verwerkt. De groothandel in schelpdierproducten die niet in Nederland zijn verwerkt is gegroeid.

Tabel 7.3 Organisatie van de verwerkingsactiviteiten

Plaats van verwerking	Omzet (in %) (220 miljoen euro)
Verwerking in eigen bedrijf	84
Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland	-
Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland	3
Omzet in producten die niet zelf zijn verwerkt	12
Totaal	100

Naar schatting 60% van de sectoromzet betreft verse producten, met name mosselen. Dit percentage is hoger geworden door het wegvallen van een groot deel van de kokkelproductie. Kokkels worden vrijwel geheel tot conserven- en diepvriesproducten verwerkt.

Tabel 7.4 Samenstelling van de productie naar type verpakking van het eindproduct

Type product	Percentage van omzet (in %) (220 miljoen euro)
Verse producten	60
Conserven	15
Diepvriesproducten	25
Totaal	100

7.4 Werkgelegenheid

Ongeveer 750 mensen zijn werkzaam in de schelpdiersector. Dat is gemiddeld per bedrijf iets meer dan 60 personen. Het leeuwendeel werkt bij middelgrote bedrijven met een omzet van meer dan 5 miljoen euro. Het aantal tijdelijke krachten is relatief groot in vergelijking met andere sectoren. Ruim 20% van alle werknemers is in tijdelijke dienst werkzaam. Het merendeel daarvan wordt via uitzendbureaus en dergelijke ingehuurd. In vergelijking met 1995 is het totaal aantal werknemers gedaald.

Tabel 7.5 *Werkgelegenheid naar bedrijfsomvang*

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arbeidskrachten	Totaal In (%)
- 5	25	20	45	6
5 - 25	160	60	220	29
25 -	390	100	490	65
Totaal	575	180	755	100

Ongeveer 130 mensen zijn betrokken bij taken als management, in- en verkoop en administratie.

Tabel 7.6 *Totale arbeidskrachten verdeeld in productiewerk en indirecte arbeid*

	Totale arbeidskrachten	Percentage
Direct productiewerk	625	83
Indirecte arbeid	130	17
Totaal	755	100

Zoals de meeste sectoren in de visverwerking is ook de bedrijvigheid in de schelpdiersector sterk seizoensgebonden. In de eerste weken van het mosselseizoen is de bedrijvigheid het grootst.

7.5 Grondstof

De Nederlandse visserij is de belangrijkste leverancier van grondstoffen voor de schelpdierindustrie. Mosselen komen voor een groot deel van de kweekpercelen in de Waddenzee en Zeeland. Als gevolg van de opgelegde beperkingen in Nederland is de schelpdierindustrie meer aangewezen op geïmporteerde mosselen uit landen zoals Duitsland, Denemarken en Ierland.

De aanvoer van mosselen en andere schelpdieren in Nederland is wisselvallig als gevolg van natuurlijke variabelen. De visserij op mosselzaad is bovendien gebonden aan beperkende overheidsmaatregelen die met name gericht zijn op bescherming van de Waddenzee. De onzekere en grillige aanvoer van mosselen leidt tot forse prijsschommelingen

op de afslag. In zijn algemeenheid is het aanbod van mosselen structureel te laag is om de werkelijke behoefte van de industrie op te vangen.

Tabel 7.7 Aanvoer van consumptiemosselen

	1995/96	1999/00	2003/04
- Zeeland	52	42	20
- Waddenzee	32	46	31
Totaal	84	88	51

Bron: Mosselkantoor.

7.6 Markt

De schelpdiersector zet meer dan 60% af in het buitenland. Voor de mosselbedrijven vormen België (veel horeca) en Frankrijk (supermarkketens) de belangrijkste afzetlanden. De betekenis van de binnenlandse markt is groter geworden mede dankzij de toegenomen beschikbaarheid bij supermarkten. Ook door het wegvallen van een groot deel van de kokkelproductie waarvoor Spanje verreweg de belangrijkste markt vormt is het relatieve belang van de binnenlandse markt toegenomen.

Tabel 7.8 Bestemming van de producten van de visverwerkende industrie en visgroothandel

Bestemming	Omzet miljoen euro	Omzet percentage
Export	140	63
Binnenlandse afzet	80	27
Interne leveringen	22	10
Totaal	220	100

Het grootste deel van de export wordt geleverd aan importerende groothandelaren en aan de buitenlandse detailhandel. Wat betreft de binnenlandse klantengroepen neemt de detailhandel de helft van de afzet voor zijn rekening.

Tabel 7.9 Bestemming van de geëxporteerde producten

Bestemming	Omzet miljoen euro	Omzet in (%)
Levering aan importeurs en visindustrie	82	56
Levering aan detailhandel	51	40
Levering aan grootverbruik	7	5
Totaal	140	100

7.7 Perspectief

De omzet van de sector is met ongeveer 10% gestegen in vergelijking met 5 jaar geleden. Rekening houdend met een algemene inflatie in die periode van ongeveer 14% resteert een daling van de reële groei. De omzet op de binnenlandse markt steeg, met name de omzet in mosselproducten via supermarkten. Voor volgende jaren wordt geen groei voorzien maar een daling van de omzet omdat de daling van de kokkelproductie nog niet volledig tot uiting komt in de cijfers over 2005.

Tabel 7.10 Ontwikkeling van de omzet (index 2000 = 100)

	2000	2005
Export	100	85
Binnenland	100	230
Totaal	100	110

Het merendeel van de ondervraagde bedrijven geeft aan dat de grondvoorziening slechter is geworden in de afgelopen vijf jaren. De marge en de bedrijfswinst zijn bij veel bedrijven lager geworden. Hierdoor is ook de concurrentiepositie ten opzichte van buitenlandse aanbieders verslechterd.

Tabel 7.11 De belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar geleden (%)

	Beter	Gelijk	Slechter
Grondstofvoorziening	-		++
Personeelsaanbod	-	+	-
Marge	-	-	++
Bedrijfswinst	-	-	++
Financiële positie	-	+	-
Concurrentiepositie ten opzichte van buitenlands aanbod	-	-	++

Het toekomstperspectief van de sector is belangrijk verslechterd door het gevoerde beleid in de Nederlandse kustwateren. De sluiting van de mechanische kokkelvisserij in de Waddenzee, de opgelegde beperkingen aan de mosselzaadvissers en aan het uitzaaien van geïmporteerde mosselen in de Oosterschelde vormt een zeer bedreigend perspectief voor de ontwikkelingsmogelijkheden van een aantal grote bedrijven in de sector. Veel van deze bedrijven hebben de afgelopen tien jaar juist flink geïnvesteerd in marketing, proces- en productinnovatie maar zijn nu onzeker over toekomstige ontwikkelingen en investeringen.

8. Verwerking van Noordzee-garnalen

8.1 Beschrijving van de sector

Een vijftal bedrijven is betrokken bij de verwerking en afzet van Noordzee-garnalen. Veel bedrijven die Noordzee-garnalen verwerken, distribueren ook gepelde importgarnalen.

8.2 Structuur

De gezamenlijke omzet van de bedrijven die Noordzee-garnalen verwerken bedroeg in het jaar 2005 rond 315 miljoen euro. De garnalenverwerking wordt gedomineerd door twee bedrijven.

8.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

In de garnalenhandel werken ruim 500 personen. Het productiewerk wordt grotendeels uitbesteed aan pelbedrijven in Marokko en Tunesië.

8.4 Grondstofvoorziening

Noordzee-garnalen worden meest aangevoerd in Nederland, Duitsland en Denemarken. Het grootste deel van deze garnalen wordt verwerkt en gedistribueerd door Nederlandse bedrijven.

Tabel 8.1 De ontwikkeling van het aanbod van Noordzee-garnalen (ton ongepelde garnalen)

	1996	2000	2005
Aanvoer in Nederland	10.300	8.900	5.800
Invoer in Nederland			
Denemarken	2.000	3.500	6.980
Duitsland	5.000	6.000	10.860

Bron: CBS/Comext.

De omzet van de garnalenhandel is voor ongeveer drie kwart gebaseerd op garnalen die zijn ingevoerd van buiten de EU. De ontwikkeling van deze invoer is vermeld in hoofdstuk 10.

8.5 Markt

Ongeveer 90% van de verwerkte en ingevoerde garnalen wordt geëxporteerd. De meeste Noordzee-garnalen zijn bestemd voor België en Frankrijk. De gepelde garnalen in de volgende tabel bevatten zowel Noordzee als andere garnalen.

Tabel 8.2 De bestemming van de uitvoer van Noordzee-garnalen en gepelde garnalen (miljoen. euro)

	1996	2000	2005
<i>Ongepelde Noordzee-garnalen</i>			
België	5	4	23
Frankrijk	16	20	20
Duitsland	1	3	2
<i>Totaal EU</i>	21	27	45
<i>Gepelde garnalen</i>			
België/Luxemburg	70	75	71
Duitsland	35	45	43
Frankrijk	15	20	20
<i>Totaal EU</i>	125	160	160

Bron: CBS.

9. Binnenlandse visgroothandel

9.1 Beschrijving van de sector

Hier worden de bedrijven bedoeld die zijn gespecialiseerd in de binnenlandse distributie van verse vis. De hier bedoelde visgroothandel onderscheidt zich van bijvoorbeeld de rond- en platvisindustrie doordat ze een distributienetwerk onderhouden naar de finale distributiepunten van verse vis in Nederland. Er zijn bedrijven die zich toeleggen op levering aan respectievelijk visdetailhandel, grootwinkelbedrijven en het grootverbruik. Verschillende bedrijven leveren aan alle drie afnemerscategorieën.

9.2 Structuur

De sector bestaat uit ongeveer 35 meest kleine tot middelgrote bedrijven met een gezamenlijke omzet van bijna 370 miljoen euro. De vier grootste vestigingen hebben een gezamenlijk marktaandeel van ongeveer 55%. Sinds 2000 is de concentratiegraad ongeveer gelijk gebleven.

Tabel 9.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %) naar bedrijfsgrootte

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Ondernemingen (N=35)	Omzet (370 miljoen euro)
- 1	23	1
1 - 25	37	10
5 - 25	34	45
25 - 50	3	9
50 -	3	35
Totaal	100	100

De sector bestaat overwegend uit zelfstandige bedrijven. De levering van vis aan de horeca wordt steeds meer geïntegreerd in ondernemingen die een full-range horeca assortiment leveren.

9.3 Activiteiten

De meeste bedrijven combineren groothandelsactiviteiten met verwerking. Circa 90% van de bedrijven distribueert ook producten van andere bedrijven zoals gerookte vis en garnalen en mosselen om een volledig detailhandelsassortiment aan te kunnen bieden. Bijna de helft van deze bedrijven levert ook aan buitenlandse detailhandel en grootverbruik.

Tabel 9.2 *Percentage bedrijven met verwerkings- en/of groothandelsactiviteiten*

	Percentage van totaal aantal bedrijven
Percentage bedrijven:	
- met verwerkingsactiviteiten in eigen bedrijf	100
- met verwerkingsactiviteiten in gelieerde bedrijven Nederland	15
- met verwerkingsactiviteiten in gelieerde bedrijven buitenland	25
- verkoop van elders geproduceerde eindproducten	75
- met exportactiviteiten	50
- met leveringen aan binnenlandse afnemers	100
- met leveringen aan binnenlandse visdetailhandel	60
- met leveringen aan binnenlandse grootwinkelbedrijven	20
- met leveringen aan binnenlandse grootverbruikbedrijven	70
- met leveringen aan andere binnenlandse groothandelaren (interne leveringen)	50

Visverwerking is een belangrijk onderdeel van de bedrijfsactiviteiten. De verkochte producten worden voor 60% zelf verwerkt.

Tabel 9.3 *Organisatie van de verwerkingsactiviteiten*

Plaats van verwerking	Omzet (in %)
Verwerking in eigen bedrijf	60
Verwerking door gelieerde bedrijven	10
Verkoop van elders verwerkte producten	30

9.4 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

In de binnenlandse groothandel voor verse vis werken ruim 1.200 personen. De mensen werken voor ruim de helft in kleinere tot middelgrote bedrijven met een omzet vanaf 1 tot 25 miljoen euro.

Tabel 9.4 *Werkgelegenheid naar bedrijfsomvang*

Ondernemingsklasse in miljoen euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arbeidskrachten	Totaal
- 1	30	0	30	5
1 - 5	90	45	135	10
5 - 25	455	60	515	40
25 - 50	480	60	540	45
Totaal	1.055	165	1.220	100

In vergelijking met de rest van de Nederlandse visindustrie maakt de binnenlandse groothandel relatief weinig gebruik van tijdelijke krachten. De toegevoegde waarde van de binnenlandse groothandel ligt rond 80 miljoen euro. Dit is 21% van de omzet.

9.5 Markt

Hoewel deze bedrijven primair gericht zijn op voorziening van de binnenlandse markt, is naar groothandelswaarde gerekend, 12% van de geleverde producten bestemd voor export.

Tabel 9.5 Bestemming van de producten van de visverwerkende industrie en visgroothandel

Bestemming	Omzet miljoen euro	Omzet in (%)
Export	60	12
Binnenlandse afzet	270	73
Interne leveringen	40	10
Totaal	370	100

De totale binnenlandse groothandelsomzet aan verse producten is geraamd op ongeveer 400 miljoen euro, ongeveer gelijk verdeeld tussen detailhandel en grootverbruik. Rond 30% van de binnenlandse marktvoorziening wordt niet geleverd door de binnenlandse visgroothandel maar door andere bedrijven. Hierbij kan worden gedacht aan leveranciers van gezouten haring, gerookte vis, garnalen en mosselen. Toelevering van verpakte (koel)verse producten aan supermarkten gebeurt deels door de rond- en platvisindustrie en door buitenlandse leveranciers.

Er zijn geen statistieken die een volledig beeld geven van de ontwikkeling van de binnenlandse markt. Wel blijkt uit GfK-cijfers dat de detailhandelsomzet sinds 2000 met 38% is gestegen en het volume met 26%. De omzetgroei bij de detailhandel kwam een aantal jaren vrijwel vooral tot stand bij grootwinkelbedrijven waar het marktaandeel van de binnenlandse visgroothandelaren relatief laag is. De binnenlandse visgroothandel profiteert inmiddels ook van de groeiende visconsumptie, mede door de aantrekkende omzet in gespecialiseerde visdetailhandel. Op grond van de omzetontwikkeling bij groothandelaren die overwegend leveren aan de horeca mag verondersteld worden dat ook het grootverbruik is toegenomen tussen 2000 en 2005.

9.6 Perspectief

De binnenlandse groothandel ziet de toekomst wel met vertrouwen tegemoet maar heeft ook problemen met grondstofvoorziening en de hoge inkooprijzen. De grondstofvoorziening en de inkooprijzen waren ook in 2000 al belangrijke bedreigingen. In verhouding tot andere sectoren ervaren deze bedrijven minder druk op de marge en winstgevendheid. Bij 60% van de bedrijven waren de marge, de winstgevendheid en de financiële positie gelijk of beter dan in 2000.

Tabel 9.6 De belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar geleden (in %)

	Beter	Gelijk	Slechter
Inkooprijzen	-	+	++
Grondstofvoorziening	-	+	+
Personeelsaanbod	-	++	-
Marge	+	+	+
Bedrijfswinst	+	-	+
Financiële positie	+	+	+
Concurrentiepositie	+	+	+

Verklaring tekens: -: <33%, + tussen 33 en 66%, ++: meer dan 66% van de antwoorden

Andere bedreigingen voor de binnenlandse groothandel waar regelmatig op is gewezen door het LEI-panel:

- te veel concurrentie en de toenemende concentratie bij afnemers;
- wet- en regelgeving, waaronder de milieuheffing;
- files op Nederlandse wegen.

10. Overige visverwerking en -groothandel

10.1 Beschrijving van de sector

Buiten de gespecialiseerde visverwerkende visindustrie hebben nog 23 ondernemingen een erkenning als visverwerker. Dit zijn bijvoorbeeld distributeurs van horecaproducten die ook visproducten in het assortiment hebben, producenten van salades, en dergelijke. Daarnaast zijn nog enkele honderden bedrijven actief als importeur van half- en eindproducten van vis. Dit zijn groothandelsbedrijven zonder verwerkingscapaciteit. Belangrijke groepen zijn inkoopcentrales van grootwinkelbedrijven en importeurs van vis uit derde landen.

10.2 Structuur

Op basis van de statistieken van de buitenlandse handel wordt geschat dat buiten de gespecialiseerde visverwerking, door andere Nederlandse bedrijven nog voor 0,6 miljard euro wordt omgezet aan visproducten.

10.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

Bij de importbedrijven werken naar schatting ongeveer 500 personen. De toegevoegde waarde van de importeurs ligt in de orde van 35 miljoen euro. De toegevoegde waarde bestaat uit de handelsmarge van importeurs en uit geleverde diensten door expediteurs. De toegevoegde waarde is geschat op 5% van de omzet.

10.4 Grondstof

Belangrijke producten die door deze groep bedrijven worden omgezet zijn diepgevroren garnalen, gezouten vis, verse producten in consumentenverpakking voor Nederlandse retailers, diepgevroren filets en blokken voor verdere bewerking en visconserven. Vooral de invoer van verwerkte vis uit China is in de afgelopen 5 jaar toegenomen. Voor de Nederlandse industrie is vooral de groeiende invoer van gekweekte meerval uit Vietnam (pangasius) van belang omdat deze soort lijkt te concurreren met platvisfilet.

Tabel 10.1 Ontwikkeling van het ingevoerde volume aan visproducten uit derde landen (000ton)

	2000	2005	Groei (in %)
Invoer in Nederland:			
Garnalen uit derde landen	29,8	30,9	4
Blokken en filets	43	57	30
- w.v. uit China	6	29	++
- w.v. Filets zoetwatervis uit Vietnam (pangasius)	-	6	++
Invoer in de EU:			
- Filets uit China	92	212	130
- w.v. Filets zoetwatervis uit Vietnam (pangasius)	-	38	++

Bron: Comext.

10.5 Markt

Naar groothandelswaarde gerekend is rond 70% van de geïmporteerde producten bestemd voor export. De afzet in het binnenland bestaat grotendeels uit importen door grootwinkelbedrijven en levering van grondstof en halfproducten aan de visverwerkende industrie.

Tabel 10.2 Bestemming van de producten

Bestemming	Omzet in (%) (0,6 miljard euro)
Export	70
Binnenlandse afzet	15
Interne leveringen	15
Totaal	100

10.6 Perspectief

Visgroothandel (zonder verwerking) in de huidige omvang is een betrekkelijk nieuw fenomeen in Nederland. De opkomst van deze bedrijven is een logische consequentie van de gemeenschappelijke Europese markt en het enorme tekort aan vis binnen de Europese Unie.

De importeurs zien geen bedreigingen in de sfeer van bevoorrading, kosten of marktontwikkelingen. De bedrijven zijn uiteraard minder afhankelijk van bepaalde soorten of productiegebieden waardoor de kwetsbaarheid voor instabiele grondstofvoorziening minder is. De sector is wel afhankelijk van de wereldmarktontwikkeling van gekweekte garnalen en enkele specifieke vissoorten waaronder zalm, Alaska koolvis, victoriabaars en pangasius. In het LEI-panel komt herhaaldelijk naar voren dat de bedrijven veel problemen hebben met de afwikkeling van controles op kwaliteit en kwaliteitscertificaten.

Literatuur

GfK-panel services, *Presentatierapport: Vis*. Jaargangen 1995-2005. Dongen.

GfK, *Voedsel Consumptie Peiling*. Dongen, 1998.

LEI, *Visserij in Cijfers*. Jaargangen 1995-2005. Den Haag.

CBS, *Statistiek van de buitenlandse handel*. Heerlen.

Comext, Eurostat, *Statistiek van de buitenlandse handel*.

CBS, *Enquête beroepsbevolking (EBB)*. Heerlen, 2006.