

# **De Nederlandse visverwerkende industrie en groothandel**

J.G.P. Smit  
M.O. van Wijk

Projectnummer 65239

November 2001

Rapport 2.01.10

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 groothandel  
Smit, J.G.P. en M.O. van Wijk  
Den Haag, LEI, 2001  
Rapport 2.01.10; ISBN 90-5242-680-5; Prijs f31,- (inclusief 6% BTW)  
67 p., fig., tab., bijl.

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 2000.

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 de grondstofvoorziening en het perspectief van de sector.

De visverwerkende industrie en groothandel bestaat uit ongeveer 400 bedrijven. Er zijn groeikansen voor visproducten door het toenemende tekort aan vis in de Europese Unie. Structurele uitbreiding op basis van Europese soorten is onmogelijk door de gelimiteerde aanvoer uit de Noordzee.

**Bestellingen:**

Telefoon: 070-3358330  
Telefax: 070-3615624  
E-mail: [publicatie@lei.wag-ur.nl](mailto:publicatie@lei.wag-ur.nl)

**Informatie:**

Telefoon: 070-3358330  
Telefax: 070-3615624  
E-mail: [informatie@lei.wag-ur.nl](mailto:informatie@lei.wag-ur.nl)

© LEI, 2001

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.
<b>Woord vooraf</b>	7
<b>Samenvatting</b>	9
<b>1. Inleiding</b>	15
1.1 Doel van het onderzoek	15
1.2 Onderzoeksopzet	15
<b>2. Nederlandse visverwerkende industrie en -groothandel</b>	17
2.1 Beschrijving van de sector	17
2.2 Structuur van de visverwerkende industrie (exclusief importeurs)	19
2.3 Activiteiten	21
2.4 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	22
2.5 Grondstof	24
2.6 Markt	25
2.7 Perspectief	27
<b>3. Rond- en platvisindustrie</b>	30
3.1 Beschrijving van de sector	30
3.2 Omvang en structuur van de sector	30
3.3 Werkgelegenheid	32
3.4 Grondstof	34
3.5 Markt	35
3.6 Perspectief	36
3.7 Conclusies	37
<b>4. Verwerking van haring</b>	39
4.1 Beschrijving van de sector	39
4.2 Structuur	39
4.3 Activiteiten	40
4.4 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	41
4.5 Grondstof	42
4.6 Markt	43
4.7 Perspectief	44
<b>5. Rokerijen (zalm en paling)</b>	46
5.1 Beschrijving van de sector	46
5.2 Structuur	46
5.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	46

	Blz.
5.4 Grondstof	46
5.5 Markt	47
<b>6. Handel in zeegevroren vis</b>	<b>48</b>
6.1 Beschrijving van de sector	48
6.2 Grondstof en markt	48
<b>7. Schelpdierindustrie</b>	<b>50</b>
7.1 Beschrijving van de sector	50
7.2 Structuur	50
7.3 Activiteiten	51
7.4 Werkgelegenheid	52
7.5 Grondstof	53
7.6 Markt	54
7.7 Perspectief	55
<b>8. Verwerking van Noordzee-garnalen</b>	<b>57</b>
8.1 Beschrijving van de sector	57
8.2 Structuur	57
8.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	57
8.4 Grondstofvoorziening	57
8.5 Markt	58
<b>9. Binnenlandse visgroothandel</b>	<b>59</b>
9.1 Beschrijving van de sector	59
9.2 Structuur	59
9.3 Activiteiten	60
9.4 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	61
9.5 Markt	61
9.6 Perspectief	62
<b>10. Importeurs</b>	<b>64</b>
10.1 Beschrijving van de sector	64
10.2 Structuur	64
10.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde	64
10.4 Grondstof	64
10.5 Markt	65
10.6 Perspectief	65
<b>Literatuur</b>	<b>67</b>

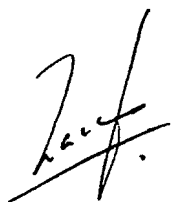
## Woord vooraf

In opdracht van het Productschap Vis heeft het LEI B.V. een onderzoek gehouden 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.

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

De analyses zijn uitgevoerd door J.G.P. Smit en M.O. van Wijk. Bij het afnemen van interviews en de verwerking van de gegevens werden ze ondersteund door M.H. Smit, C. Taal en K. Basaran, allen van de afdeling Visserij.

De directeur,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L.C. Zachariasse', with a stylized flourish at the end.

Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse





# Samenvatting

## 1. Verwerkende industrie en importerende groothandel

De gespecialiseerde visverwerking en -groothandel bestaat uit ongeveer 400 bedrijven. In dit rapport is een verdeling gemaakt tussen verwerkende industrie (vis, garnalen en schelpdieren) en importerende groothandel (zonder verwerkingsactiviteiten). Het onderscheid is gemaakt vanwege het verschillende karakter van beide bedrijfstypes en om optimaal gebruik te kunnen maken van de beschikbare gegevens. Van de verwerkende industrie zijn complete en betrouwbare gegevens ontvangen. De gegevens van de importerende groothandel zijn ten dele gebaseerd op globale statistieken. Ondanks de hoge omzetcijfers zijn de toegevoegde waarde en werkgelegenheid van de importeurs relatief beperkt. Het accent van het rapport ligt om deze redenen bij de verwerkende industrie.

De omzet van verwerkende industrie en importerende groothandel samen bedroeg in 2000 circa 2,6 mld. euro (5,7 mld. gld.). De Nederlandse exportwaarde was 2 mld. euro (4,3 mld. gld.).

## 2. Verwerkende industrie

De verwerkende industrie bestaat uit 280 vestigingen die in 2000 gezamenlijk een omzet realiseerden van 1,8 mld. euro (4 mld. gld.). De belangrijkste vestigingsplaatsen zijn: Urk, Yerseke, Katwijk, Spakenburg, IJmuiden, Lemmer en Zoutkamp.

De vissector is niet sterk geconcentreerd. Twee derde van de omzet komt voor rekening van middelgrote bedrijven met een omzet tussen de 5 en 50 mln. euro. De concentratiegraad van de Nederlandse vissector is sinds 1995 wel toegenomen. In Europees kader beginnen ook bedrijfsfusies en -overnames over de landsgrenzen heen plaats te vinden. Vooral Noorse bedrijven spelen hierbij een belangrijke rol.

Industriële visverwerking in Nederland is voornamelijk gebaseerd op platvis, haring, garnalen en schelpdieren. Sinds 1995 is in de rond- en platvisindustrie de afhankelijkheid van de nationale visaanvoer afgenomen.

Ongeveer 7.000 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 en kan in drukke tijden oplopen tot maximaal bijna 7.500 mensen. De bruto toegevoegde waarde van de sector komt met circa 350 mln. euro (800 mln. gld.) uit op 20% van de omzet. Dit komt overeen met bijna 50.000 euro (110.000 gld.) per man. Bijna 70% van de kosten hangt samen met de inkoop van onverwerkte vis (grondstoffen).

De bestemming van de producten van de visverwerking ligt voor 75% in het buitenland. De exportwaarde van de verwerkende industrie bedraagt ongeveer 1,4 mld. euro

(3,0 mld. gld.). De omvang van de binnenlandse markt is geraamd op 0,5 mld. euro (groot-handelswaarde).

Omzet en werkgelegenheid in de visverwerkende industrie en groothandel zijn de laatste jaren toegenomen. Bij bedrijven die zowel in 1995 als in 2000 actief waren is de omzet gemiddeld gestegen met 40% en de werkgelegenheid met bijna 5%. Bij de tien snelst groeiende bedrijven verdubbelde de omzet bijna en was het aantal werkzame personen 70% hoger dan in 1995. Deze groeicijfers zijn opmerkelijk omdat belangrijke deelsectoren van de visverwerking zoals de platvis- en schelpdierindustrie al een aantal jaren botsen tegen de natuurlijke grenzen van hun groeimogelijkheden. De bedrijven in deze deelsectoren hadden in 1995 al te kampen met de wisselvallige en gelimiteerde aanvoer van (verse) grondstoffen uit de Noordzee. Structurele groei is daardoor onmogelijk. Voor veel bedrijven gold dat in het jaar 2000 nog steeds. Maar sommige bedrijven hebben de aandacht verlegd naar andere, geïmporteerde soorten. Bovendien hebben zij, door hun marketing en kwaliteitsbeleid uit te bouwen, markten opgezocht die meer ruimte bieden voor toegevoegde waardeproducten. Daarnaast zijn bedrijven in opkomst die hun toegevoegde waarde vooral ontlenden aan logistieke diensten. Daarbij hebben zij zich zowel wat betreft grondstofvoorziening als hun klantenkring volledig internationaal georiënteerd. Verder hebben zich in korte tijd enkele zalmrokerijen sterk ontwikkeld. Ook de binnenlandse markt is sinds 1995 gegroeid met het grootverbruik en de supermarkten als opkomende distributiekanaalen. De omzet van verse vis in grootwinkelbedrijven is sinds 1995 met 70% gegroeid. De Nederlandse visverwerking heeft nog relatief weinig kunnen profiteren van dit nieuwe afzetkanaal.

De ondernemers in de verwerkende industrie zien bedreigingen in vangstbeperkingen en grondstofvoorziening, de arbeidsmarkt en de regelgeving bij import. Door de lage concentratiegraad in de sector ontstaat te veel onderlinge prijsconcurrentie.

### *Rond- en platvisindustrie*

De rond- en platvisindustrie is de belangrijkste sector binnen de Nederlandse visindustrie. Binnen de sector zijn ongeveer 90 bedrijven werkzaam met een totale omzet van ruim 0,7 mld. euro (1,5 mld. gld.). De vier grootste bedrijven hebben gezamenlijk een marktaandeel van 40%. De meeste bedrijven zijn gevestigd in Urk, IJmuiden. Het belangrijkste bedrijf is in Lemmer.

De werkgelegenheid in de rond- en platvisverwerking bedraagt bijna 2.700 personen waarvan 25% werkt in tijdelijk dienstverband. In de periodes dat weinig vis wordt aangevoerd kan dit aantal teruglopen tot ongeveer 2.200. Vergeleken met andere vissectoren is de toegevoerde waarde van de rond- en platvisindustrie laag. Ongeveer 80% van de omzet bestaat uit grondstofkosten zodat uiteindelijk een toegevoegde waarde van ruim 100 mln. euro (230 mln. gld.) wordt gerealiseerd. De grondstofvoorziening wordt als belangrijkste bedreiging gezien.

Meer dan 90% van de omzet gaat naar het buitenland met Italië, Duitsland, Frankrijk en België als belangrijkste afnemerslanden. Belangrijkste artikelen zijn tong, schol- en andere platvisproducten.

Een aantal bedrijven legt zich toe op het verwerken van in Nederland aangevoerde platvis en tot het leveren van bulkproducten op een beperkt aantal bekende markten. Ande-

re bedrijven in de sector lopen voorop wat betreft product- en marktontwikkeling en het creëren van toegevoegde waarde. Deze bedrijven maken zich steeds minder afhankelijk van de aanvoer op Nederlandse afslagen.

### *Verwerking van haring*

De haringverwerkende industrie bestaat uit ongeveer 20 bedrijven met een sectoromzet van ruim 135 mln. euro (300 mln. gld.). De bedrijven zijn meest gevestigd in Katwijk, Scheveningen en Vlaardingen.

De omzet van de industrie wordt gedragen door gezouten en zure haringproducten. Ongeveer 750 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 mln. euro (90 mln. gld.). Gerekend naar de groothandels-waarde wordt ruim de helft van de haringproducten geëxporteerd.

Het blijft de vraag of het potentieel van deze producten ten volle wordt benut. 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 2000 waren ongeveer 25 rokerijen actief met een gezamenlijke omzet van bijna 90 mln. euro (200 mln. gld.). Het aantal arbeidsplaatsen is ongeveer 800. Naast de traditionele rokerij van paling en makreel/haring, zijn rokerijen van zalm in opkomst. Sinds 1995 hebben enkele bedrijven geïnvesteerd in productinnovatie.

### *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 180 mln. euro (ruim 400 mln. gld.) hangt voor 95% samen met export vooral 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 15 bedrijven haalden in 2000 een totale omzet van 200 mln. euro (440 mln. gld.). Het aandeel van de 4 grootste ondernemingen daarin is met bijna 75% hoog.

Met een totale werkgelegenheid van 900 personen en een toegevoegde waarde van 60 mln. euro (130 mln. gld.) 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 havens van Yerseke. Veel van de schelpdierbedrijven, met name in de kokkelindustrie, zijn geïntegreerd met de aanvoersector. Sinds 1995 zijn opnieuw mosselkwekerijen overgeno-

men door de verwerkingsbedrijven die hiermee hun grondstofvoorziening veilig willen stellen.

De schelpdiersector zet meer dan 80% van de omzet af in het buitenland. Voor de mosselbedrijven vormen België en Frankrijk de belangrijkste afzetlanden terwijl voor de kokkelindustrie Spanje het meeste gewicht in de schaal legt.

De bedrijven zijn voor een groot deel afhankelijk van de wisselvallige en uit oogpunt van milieubescherming gelimiteerde Nederlandse mossel- en kokkelaanvoer. Zij zijn daarvoor beperkt in hun groeimogelijkheden.

Vergeleken met bijvoorbeeld de platvisindustrie weet de schelpdiersector echter 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*

Een groep van vijf bedrijven is betrokken bij de verwerking van Noordzeegarnalen. Deze activiteit wordt gedomineerd door twee bedrijven in Zoutkamp en Volendam. Een belangrijk deel van de productiewerkzaamheden wordt uitbesteed aan dochterbedrijven in Noord-Afrika. De werkgelegenheid in Nederland ligt rond 300 mensen. De belangrijkste bedrijven integreren de afzet van Noordzee-garnalen met distributie van garnalen uit Azië. Gerekend naar groothandels waarde ging in 2000 via Nederland voor bijna 450 mln. euro (1 mld. gld.) 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 1.000 mensen in deze sector en de meeste bedrijven verwachten een toename van de werkgelegenheid. De totale omzet bedraagt 270 mln. euro (600 mln. gld.) en de 50 betrokken bedrijven realiseerden daarmee een toegevoegde waarde van 45 mln. euro (100 mln. gld.). De meeste bedrijven bieden een zo compleet mogelijk assortiment aan voor de Nederlandse markt met daarin zowel zelf verwerkte als elders aangekochte producten. Ongeveer 15% 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 1995 is het visverbruik in Nederland 10% gegroeid in volume. De afzet naar de visdetailhandel is ongeveer stabiel terwijl het grootverbruik als afzetkanaal in opkomst is. Sinds 1995 is ook de distributie van verse vis via supermarkten van de grond gekomen.

### **3. Importerende groothandel**

Buiten de visverwerkende bedrijven zijn nog ongeveer 120 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 gebruik maken van de diensten van de Nederlandse main ports. Op basis van de statistieken van de buitenlandse handel wordt geschat dat met deze import handel circa 0,7 mld. euro (ruim 1,5 mld. gld.) wordt omgezet. De gezamenlijke werkgelegenheid is getaxeerd op 500 personen en de toegevoegde waarde ligt in de orde van 70 mln. euro (150 mln. gld.). Belangrijke producten zijn diepgevroren visblokken, garnalen en gezouten visproducten.

De hoeveelheid vis die via de Nederland op de EU-markt wordt gebracht ontwikkelt zich explosief. Naar waarde gerekend werd in het jaar 2000 80% meer geïmporteerd dan in 1995. 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.

### **4. Methodologie**

De gegevens zijn voor een belangrijk deel verzameld door middel van enquêtes en aangevuld met bedrijfsgegevens uit andere bronnen en statistieken. Daarbij is gepoogd belangrijke bedrijven intensiever te benaderen. De gezamenlijke omzet van de bedrijven die hebben meegewerkt dekt 70% van de totale sectoromzet. Alle bedrijven zijn toegewezen aan deelsectoren. De resultaten van enquêtes zijn geaggregeerd naar totalen van deelsectoren en naar het sectortotaal op basis van het aantal bedrijven en beschikbare statistieken.



# 1. 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 en een globale kostenstructuur.

## 1.2 Onderzoeksopzet

Om een betrouwbaar beeld te krijgen van de ondernemingen die werkzaam zijn in de visverwerking of visgroothandel zijn bijna 500 bedrijven benaderd. Dit zijn alle bedrijven die voorkomen in bestanden van het Productschap Vis en/of waaraan een SV-nummer is toegekend door de Rijksdienst voor de Keuring van Vee en Vlees (RVV), aangevuld met bij het LEI bekende bedrijven die actief zijn op de binnenlandse markt.

Hoewel op voorhand werd verwacht dat de visactiviteiten van een groot aantal bedrijven in de PV- en RVV-bestanden marginaal zijn, werden alle 500 bedrijven schriftelijk geënquêteerd. Eenmaal is schriftelijk gerappelleerd. De bedrijven die niet schriftelijk hadden gereageerd zijn een of meerdere malen telefonisch benaderd om nogmaals te verzoeken om medewerking. 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. Van 90 bedrijven bleek dat ze niet meer actief waren in vis. Het aantal actieve bedrijven komt daarmee op 400. De aanpak had tot resultaat dat de gegevens van 175 bedrijven in de analyse konden worden verwerkt. De bedrijven waarvan omzet- en werkgelegenheidscijfers zijn verzameld realiseerden in 2000 een omzet van bijna 1,9 mld. euro (4,1 mld. gld.) met bijna 7.000 werkzame personen. Dit is bijna 70% van de geraamde sectoromzet en meer dan 95% van de werkgelegenheid. Met enquêteresultaten en aanvullende gegevens kon dus een representatief beeld kan worden opgebouwd van de sector in zijn geheel. De reactie op de enquête was niet over alle deelsectoren gelijk. Het dekkingpercentage is zeer hoog bij de rond- en platvisindustrie, de haringverwerking en de schelpdierindustrie. Relatief laag scoorden de binnenlandse groothandel en de importeurs. De responsie is nadelig beïnvloed doordat naar achteraf bleek het RVV gelijktijdig een opgavenformulier had toegezonden in verband met de vaststelling van de heffing voor keuringskosten.

Waar mogelijk is gebruikgemaakt van aanvullende externe data. Van alle belangrijke bedrijven die daartoe verplicht zijn, zijn de gegevens opgevraagd bij de Kamer van Koop-

handel. Enkele economische kengetallen van de visverwerkende industrie zijn ontleend aan het CBS. Opvattingen van ondernemers over perspectief en knelpunten in de sector zijn ontleend aan het LEI-panel. Dit is een panel van circa 40 bedrijven in de visindustrie die 2 maal per jaar rapporteren over recente ontwikkelingen in de sector. Verder zijn de data van de werkgelegenheid die worden aangeboden door LISA geëvalueerd.

Uit de enquête 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 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 vislevering aan de Nederlandse horeca is wel inbegrepen in de cijfers hoewel de visdistributie in dit kanaal voor een belangrijk deel is overgenomen door overall cateringleveranciers.

Nederland kent steeds meer groothandelsbedrijven die vis importeren en zonder enige vorm van bewerking door verhandelen. In het rapport is een verdeling gemaakt tussen deze importeurs en de verwerkende industrie. Het onderscheid is gemaakt vanwege het verschillende karakter van beide bedrijfstypes en om optimaal gebruik te kunnen maken van de beschikbare gegevens. Van de verwerkende industrie zijn complete en betrouwbare gegevens ontvangen. De gegevens van de importerende groothandel zijn ten dele gebaseerd op globale statistieken. Ondanks de hoge omzetcijfers zijn de toegevoegde waarde en werkgelegenheid die samenhangen met deze importactiviteiten relatief beperkt.

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 overlappingsen. De vermelde omzet en werkgelegenheid per deelsector zijn daarom alleen globale indicaties.

De enquêteresultaten zijn geaggregeerd tot een sectortotaal op basis van aantallen bedrijven en 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. Door de gewijzigde opzet van deze statistiek na 1992 is onzekerheid ontstaan over de juiste interpretatie van deze statistiek. Van de binnenlandse afzet zijn geen volledige statistieken beschikbaar. De binnenlandse omzet is geraamd op basis van het consumentenonderzoek en de Voedsel Consumptiepeiling, beiden van GfK.

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 ongeveer 400 bedrijven actief met een totale omzet van 2,6 mld. euro (5,7 mld. gld.). 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.

De gezamenlijke omzet van groothandelsbedrijven zonder verwerkingsfaciliteiten is voor 2000 geschat op circa 0,7 mld. euro (1,6 mld. gld.).

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

Specialisatie	Bedrijven	Omzet
Verwerkende industrie		
Rond- en platvisindustrie	31	38
Haringverwerking	8	7
Rokerijen (zalm, paling)	8	4
Garnalenhandel	2	15
Schelpdierindustrie	11	11
Binnenlandse visgroothandel	19	12
Verkoop van zeegevroren pelagische vis	2	12
Overige bedrijven	19	1
Totaal	100 (280 bedrijven)	100 (1,8 mld. euro) (4,1 mld. gld.)
Importeurs/groothandel	120 bedrijven	0,7 mld. euro) (1,6 mld. gld.)
Totaal	(400 bedrijven)	(2,6 mld. euro) (5,7 mld. gld.)

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 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 visserijbedrijven onderling.

Tabel 2.2 Samenhang tussen bedrijfstakken en producten (mln. euro)

Bedrijfstak	Product							totaal ex.int. lev.
	rond- en platvis	haring	gerookte vis	afzet zeegevr.vis	overige visproducten	garnalen	schelpdieren	
Bedrijfstak								
- rond- en platvis industrie	630				15	5	5	655
- binnenlandse groothandel	165	15	20	5	25	15	5	250
- haringverwerking	15	95	5	5				120
- verkoop zeegevroren vis	15			180				195
- rokerijen		5	70		5			70
- garnalenhandel						250		250
- schelpdierindustrie							190	190
- overige visverwerking	5	5	10		5	15		40
Totaal verwerking	830	120	105	190	50	285	200	1.780
Importeurs/groothandel	355				130	155	5	645
Totaal	1185	120	105	190	280	430	205	2.425

In de totale visketen (van vangst tot consument aankoop) zijn naar schatting ruim 15.000 mensen werkzaam. De gespecialiseerde groothandel en industrie, die in dit rapport beschreven wordt, neemt daarin met 7.500 werknemers een belangrijke plaats in. Sinds 1995 is het aantal arbeidsplaatsen toegenomen. De werkgelegenheid op de visserijvloot en in de visdetailhandel is daarentegen al enige tijd dalend. Werkgelegenheid bij bedrijven met een zeer gering omzetaandeel visproducten (bijvoorbeeld supermarkten, foodgroothandel, food-productie) blijft hier buiten beschouwing. Naar schatting gaat het hierbij om enige honderden werknemers. Indirecte werkgelegenheid bij toeleveranciers, scheepswerven en dergelijke blijft hier ook buiten beschouwing.

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

Visserij	2.600
Visafslagen a)	400
Gespecialiseerde verwerkende industrie en groothandel	7.500
Gespecialiseerde verkooppunten aan consument a) (visdetailhandel enz.)	5.000
Totaal	15.500

a) Schatting.

## 2.2 Structuur van de visverwerkende industrie (exclusief importeurs)

Alle gegevens in deze paragraaf hebben betrekking op de verwerkende industrie (inclusief gespecialiseerde visgroothandel maar exclusief importbedrijven zonder verwerkingsfaciliteiten). De Nederlandse visverwerkende industrie bestaat uit ongeveer 280 bedrijven.

De omzet van de gespecialiseerde visverwerkende industrie en -groothandel bedraagt bijna 2 mld. euro (4,1 mld. gld.). Ongeveer 60% van de omzet komt tot stand bij middelgrote bedrijven met een omzet tussen 5 en 50 mln. euro. Bij zeven bedrijven is de omzet hoger dan 50 mln. euro. Hierbij inbegrepen zijn enkele groepen van bedrijven die een nauwe vorm van samenwerking zijn aangegaan. De vier grootste ondernemingen zorgen voor 20% 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 1995 is de concentratiegraad toegenomen. In 1995 waren er drie bedrijven met een omzet van meer dan 50 mln. euro die samen 15% van de sectoromzet hadden.

Tabel 2.4 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %)

Ondernemingsklasse in mln. euro	Ondernemingen	Omzet
- 1	17	1
1 - 5	27	5
5 - 25	38	30
25 - 50	11	27
50 -	7	37
Totaal	100 (280 bedrijven)	100 (1,9 mld. euro) (4,1 mld. gld.)

De omzet van de bedrijven die zowel over 1995 als 2000 hun omzet hebben doorgegeven is gemiddeld 40% gestegen. Bij de tien snelst groeiende bedrijven verdubbelde de omzet bijna.

Tabel 2.5 *Ontwikkeling van de omzet bij bedrijven die zowel over 1995 als 2000 rapporteerden*

	Omzetgroei 95-00 (%)
Gemiddeld	+40
10 snelste groeiers	+90

Volgens de beschikbare statistieken is de sectoromzet (inclusief importeurs) sinds 1995 met ongeveer een derde gestegen.

Tabel 2.6 *Omzetontwikkeling volgens statistieken*

	Omzetgroei 95-00 (%)
Export	+36
Binnenland (detailhandelwaarde thuisverbruik)	+36

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

Het grootste deel van de bedrijven is nog een zelfstandige onderneming. Twee van de belangrijkste groepen hebben een buitenlandse eigenaar. Hun aandeel in de sectoromzet is 10%.

De sector is over het algemeen weinig verticaal geïntegreerd. Achterwaartse integratie met visserij/kwekerij speelt alleen een rol 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.

De industriële visverwerking in Nederland is gebaseerd op de verwerking van rond- en platvis, haring, mosselen en garnalen, soorten die door de Nederlandse vloot veel worden of werden aangevoerd. De sectoromzet hangt nog voor 52% samen met de verwerking van deze soorten. De rond- en platvisindustrie zorgt met 22% van de bedrijven voor 25% van de omzet. Daarbij wordt ook binnen de verwerkende industrie het aandeel van geïmporteerde grondstof steeds groter.

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

Tabel 2.7 *Bedrijven per regio (in %)*

Specialisatie	Bedrijven	Werkgelegenheid	Omzet
Urk e.o.	16	40	18
IJmuiden/Katwijk/Scheveningen	16	12	22
Bunschoten/Spakenburg	3	5	5
Yerseke	8	6	7
Overig	57	37	48
Totaal	100 (280 bedrijven)	100 (7.060 arb.kr.)	100 (2 mld. euro) (4,1 mld. gld.)

Sinds 1995 is de relatieve betekenis van de verwerking van Noordzee-vis gedaald. Hierdoor is ook het relatieve belang van de traditionele visserijsplaatsen wat afgenomen.

### 2.3 Activiteiten

Bij het grootste deel van de verwerkingsbedrijven zijn verwerkings- en groothandelsactiviteiten volledig geïntegreerd.

Tabel 2.8 *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	10
- met verwerkingsactiviteiten in gelieerde bedrijven buitenland	15
- groothandel in niet zelf geproduceerde eindproducten	65
- met exportactiviteiten	
- met export naar buitenlandse importeurs	75
- met export naar buitenlandse detailhandel	45
- met export naar buitenlandse detailhandel	15
- met export naar buitenlandse grootverbruikbedrijven	5
- met leveringen aan binnenlandse afnemers	
- met leveringen aan binnenlandse visdetailhandel	90
- 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)	70

Bij definitie zijn alle bedrijven actief in de visverwerking. Bijna 10% van de ondernemingen besteedt een deel van de productie uit aan binnenlandse partners en 15% 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 twee derde 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 12%. Bijna een kwart van de omzet is gebaseerd op producten die niet zelf zijn verwerkt.

Tabel 2.9 *Organisatie van de verwerkingsactiviteiten*

Plaats van verwerking	Omzet (%)
Verwerking in eigen bedrijf	65
Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland	1
Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland	12
Omzet in producten die niet zelf zijn verwerkt	22
Totaal	100 (2 mld. euro) (4,1 mld. gld.)

## 2.4 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

Ruim 7.000 personen zijn werkzaam in de visverwerking. Dit is gemiddeld per bedrijf 25 personen. Het merendeel (70%) van de arbeidskrachten werkt op middelgrote bedrijven met een omzet tussen 25 en 50 mln. euro. Ongeveer 1.250 personen werken bij ondernemingen met meer dan 50 mln. euro omzet.

Tabel 2.10 *Werkgelegenheid en bedrijfsomvang*

Ondernemingsklasse in mln. euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arbeidskrachten	Totaal %
- 1	290	70	360	5
1 - 5	300	100	400	6
5 - 25	2.340	640	2.980	42
25 - 50	1.690	400	2.090	30
50 -	1.110	130	1.240	18
Totaal	5.730	1.340	7.070	100

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

Bijna 2.000 personen (28%) zijn betrokken bij taken als management, in- en verkoop en administratie. Dit betekent dat 5.400 mensen (waarvan 4.000 in vast dienstverband) belast zijn met directe productiewerkzaamheden zoals fileren, verpakken en dergelijke. In 1995 was nog 74% van het personeelsbestand belast met productietaken.

Tabel 2.11 Arbeidskrachten verdeeld in productiewerk en indirecte arbeid

	Arbeidskrachten	Percentage
Direct productiewerk	5.080	72
Indirecte arbeid	1.990	28
Totaal	7.070	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 1,23. In 1995 werd vrijwel dezelfde flexibiliteit gemeten.

Tabel 2.12 Tijdelijke arbeidskrachten en seizoeninvloed

	Tijdelijke krachten	Vaste krachten	Totaal
Minimale bezetting	280	5.730	6.010
Maximale bezetting	1.690	5.730	7.420
Gemiddeld	1.340	5.730	7.070

Het verschil tussen verkoop- en inkoopwaarde (brutomarge) van de onderzochte bedrijven bedroeg 28% van de omzet. De bruto toegevoegde waarde in de verwerkende industrie is geraamd op 385 mln. euro (850 mln. gld.). Dit is 21% van de omzet en 75% van de brutomarge. Deze percentages variëren aanzienlijk per sector. De omzet per werknemer is ongeveer 265.000 euro (580.000 gld.) en de bruto toegevoegde waarde per man komt gemiddeld op 55.000 euro (120.000 gld.).

Tabel 2.13 *Werkgelegenheid en toegevoegde waarde per deelsector (in %)*

Specialisatie	Werkgelegenheid	Toegevoegde waarde
Rond- en platvisindustrie	38	28
Haringverwerking	11	11
Rokerijen (zalm, paling)	12	5
Verkoop van zeegevroren vis	1	8
Garnalenhandel	4	15
Schelpdierindustrie	12	16
Binnenlandse groothandel	16	13
Overige bedrijven	6	4
Totaal	100 (7.070 arb.kr.)	100 (385 mln. euro) (850 mln. gld.)

Bij bedrijven die zowel in 1995 als in 2000 hebben gerapporteerd is het aantal arbeidsplaatsen gemiddeld 4% gestegen. Bij de tien snelst groeiende bedrijven was dit 70%.

Tabel 2.14 *Ontwikkeling van de werkgelegenheid bij bedrijven die zowel over 1995 als 2000 rapporteerden*

	Groei aantal arbeidplaatsen 95-00 (%)
Gemiddeld	+4
Tien snelste groeiers	+70

## 2.5 Grondstof

De industriële visverwerking is gebaseerd op verwerking van ongeveer 300.000 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 Nederlandse vloot (inclusief omgevlagde schepen) is nog altijd de belangrijkste grondstofleverancier voor de meeste soorten die op industriële schaal worden verwerkt. Op dit algemene beeld zijn belangrijke uitzonderingen zoals de grondstofvoorziening voor de productie van maatjesharing die grotendeels afhankelijk is van importen.

Kenmerkend voor de Nederlandse visverwerking is dat ze om kwaliteitsredenen, bijna uitsluitend geënt is op verwerking van verse grondstof. Een nadeel hiervan is dat het aanbod van grondstof daardoor beperkt is tot de aanvoer in Nederlandse en andere Noordwest Europese havens. De in dit gebied aangevoerde hoeveelheden platvis, mosselen en



garnalen worden bovendien nu al grotendeels via Nederland verwerkt. Alternatieve grondstofbronnen voor deze productielijnen zijn er daardoor vrijwel niet meer.

## 2.6 Markt

De bestemming van de producten van de verwerkende industrie ligt voor 75% in het buitenland. De exportwaarde bedraagt ongeveer 1,4 mld. euro (3,0 mld. gld.).

Tabel 2.15 Bestemming van de producten van de visverwerkende industrie en visgroothandel

Bestemming	Omzet	
	mln. euro	%
Visverwerking		
Export	1.400	75
Binnenlandse afzet	500	25
Afzet verwerkende industrie	1.900	100
Afzet importeurs	700	
Totale afzet via Nederland	2.600	

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

Tabel 2.16 Bestemming van de geëxporteerde producten

Bestemming	Omzet	
	mln. euro	%
Levering aan importeurs	1.050	75
Directe levering aan detailhandel en grootverbruik	350	25
Totaal	1.400	100

De uit Nederland afkomstige visproducten zijn voor 87% bestemd voor de EU-markt (inclusief de binnenlandse markt). Ruim de helft van de sectoromzet en 80% van de ex-

portwaarde hangt samen met export naar EU-landen buiten Nederland. Export buiten de EU zorgt voor 15% van de sectoromzet en 20% van de exportwaarde.

Tabel 2.17 Bestemming van uitgevoerde visproducten (mln. euro)

Bestemming	Exportwaarde	Aandeel
België	355	18
Duitsland	365	19
Frankrijk	290	15
Spanje	165	9
Italië	255	13
Verenigd Koninkrijk	100	5
Overig EU	120	6
EU	1.640	85
Japan	35	2
Nigeria	75	4
Overig	180	9
Wereld	1.930	100

Bron: CBS.

De Nederlandse visverwerkende industrie- en groothandel levert voor ongeveer 0,4 mld. euro aan de binnenlandse markt. Bij de beoordeling van de binnenlandse markt moet worden bedacht dat een deel van de groothandelsoomzet niet afkomstig is van Nederlandse producenten. Bijvoorbeeld het assortiment diepvriesproducten en volconserven in grootwinkelbedrijven wordt grotendeels direct geïmporteerd.

Tabel 2.18 Bestemming van de binnenlandse afzet (inclusief volledig supermarktassortiment)

Bestemming	Omzet	
	mln. euro	%
Visdetailhandel	90	21
Grootwinkelbedrijven	200	47
Grootverbruik	140	32
Totaal	430	100

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. In het bijzonder de platvisindustrie scoort in dit opzicht laag.

Tabel 2.19 *Belangrijkste prijsbepalende factor (opinie van de bedrijfsleiding)*

De prijs wordt vooral bepaald door	Aantal bedrijven (%)
Belangrijke afnemers	20
Afslagprijzen	50
Concurrenten	10
Eigen prijsbeleid	25
Totaal	100 (115 bedrijven)

## 2.7 Perspectief

In het jaar 2001 verwachtte een derde van de ondernemers dat de werkgelegenheid in hun bedrijf gelijk zal blijven, een kwart verwacht lichte groei en zo'n 15% verwacht groei met meer dan 10%. Ondernemers op specifieke markten verwachten verdere groei.

De grondstofvoorziening was ook in 1995 al problematisch voor de rond- en platvis-industrie en in sommige jaren ook voor haringverwerking en de schelpdierindustrie. Ongeveer 85% vindt dat dit is sindsdien nog verder verslechterd. Het personeelsaanbod was in 1995 nog minder knellend maar dit is voor de helft van de bedrijven sindsdien verslechterd.

Tabel 2.20 *Belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar geleden (%)*

	Beter	Gelijk	Slechter	Totaal
Grondstofvoorziening	15	40	45	100
Personeelsaanbod	5	45	50	100
Bedrijfswinst	35	40	25	100
Financiële positie	45	40	15	100
				(123 bedrijven)

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

De *kansen* die de ondernemers zien, wisselen per deelsector. De belangrijkste kans bieden volgens de meesten de ontwikkeling van nieuwe markten en een betere ketenorga-

nisatie. Gewenst is zowel betere samenwerking tussen verwerkers onderling als een goede afstemming tussen verwerkende industrie en de vloten. Met name de binnenlandse groot-handel vindt een betere kwaliteitsbeheersing in de sector belangrijk.

Tussen 1995 en 2000 zijn er een aantal veranderingen geweest in de bedrijven en in de sector. In de meeste gevallen had dit betrekking op verbetering en uitbreiding van de productiefaciliteiten in het kader van het FIOV-innovatieprogramma's die werden gecoördi-neerd door MLNV en de Provincie Flevoland. Een deel van de grotere bedrijven in de schelpdierindustrie, garnalenverwerking en de binnenlandse groothandel was op enige wij-ze betrokken bij een bedrijfsovername.

In onderstaande tabel wordt een samenvattende analyse van de deelsector gemaakt aan de hand van een aantal relevante criteria.

CRITERIA	SCORE a)	OPMERKINGEN
CONCENTRATIEGRAAD	--	Laag door eenzijdige productspecialisatie. Weinig synergie tussen deelsectoren. Concentratiegraad neemt toe.
FLEXIBILITEIT	----	Flexibel voor seizoensverschillen.
STABILITEIT GRONDSTOFVOORZIENING	--	Instabiel voor veel verwerkingsbedrijven. Afhankelijkheid van Noordzee-vis neemt af.
MARKT	---	Veel prijsconcurrentie en afhankelijkheid van traditionele afzetmarkten die onder druk staan. Begin gemaakt met ontwikke-len nieuwe afzetkanalen en producten.
KWALITEIT EN TOEGEVOEGDE WAARDE	--	Kwaliteitsbeheersing in de sector en pro-ductinnovatie pas in beginfase.

*Figuur 2.1 Sector-analyse*

\*) ---- = hoge score, - = lage score.

#### *Toelichting bij de sectorcriteria*

##### Concentratiegraad:

- Het marktaandeel van de 4 grootste bedrijven.

##### Flexibiliteit:

- De mate waarin de sector in staat is seizoenmatige fluctuaties in de aanvoer op te vangen, ingeschat door de verhouding maximale/minimale arbeidsinzet te berekenen.

##### Stabiliteit grondstofvoorziening:

- De fluctuaties in het aanbod van grondstoffen en de grondstofprijzen in de afgelopen tien jaar en de beschikbaarheid van alternatieven.

**Markt:**

- Inschatting van de marktsituatie op basis van indicatoren, zoals mate van prijsconcurrentie, marktafhankelijkheid, marktgroei en valutarisico.

**Kwaliteit en toegevoegde waarde:**

- Inschatting op basis van geconstateerde interesse in kwaliteitsbeheersing en innovatie.

## 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.

In de vorige rapportage over 1995 is nog onderscheid gemaakt tussen platvisindustrie en andere verwerkers en exporteurs van rond- en platvis. In dit rapport zijn alle verwerkers van rond- en platvis als één groep beschouwd omdat de oude indeling steeds minder relevant is. Verschillende platvisbedrijven hebben hun assortiment uitgebreid met andere soorten dan platvis. Daarbij zijn ook geïmporteerde soorten zoals zalm en Nijlbaars.

### 3.2 Omvang en structuur van de sector

In de rond- en platvissector zijn ongeveer 90 bedrijven werkzaam die gezamenlijk een omzet van 700 mln. euro (1.550 mln. gld.) hebben. De helft van de bedrijven haalt een omzet tussen de 5 en 25 mln. euro. De vier grootste bedrijven hebben een omzet tussen 50 en 100 mln. euro. Ze hebben gezamenlijk een marktaandeel van ruim 40%.

Tabel 3.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %)

Ondernemingsklasse in mln. euro	Ondernemingen	Omzet
- 1	15	1
1 - 5	15	3
5 - 25	49	35
25 - 50	13	29
50 -	8	33
Totaal	100 (88 bedrijven)	100 (700 mln. euro) (1.550 mln. gld.)

De sectoromzet is sinds 1995 ongeveer 50% toegenomen. Bij de drie snelstgroeiende bedrijven verdubbelde de omzet. De omzetgroei is voor een groot deel het gevolg van de gestegen visprijzen in Europa. De volumegroei is hoofdzakelijk gerealiseerd door verwerkers van geïmporteerde grondstof. Bij gespecialiseerde platvisbedrijven steeg de omzet gemiddeld met 13%. Gezien het algemene inflatiepercentage over deze periode (11%) stagneert daar dus de reële omzetgroei. Omdat de visprijzen meer zijn gestegen dan de algemene inflatie moet het afzetvolume zijn gedaald. Dit beeld geldt ook voor belangrijke platvisbedrijven.

Qua aantal domineren zelfstandige ondernemingen in de sector maar een belangrijk deel van de omzet wordt gedragen door een groep platvisbedrijven die een buitenlandse eigenaar heeft.

Bij het grootste deel van de bedrijven zijn verwerking- en groothandelsactiviteiten volledig geïntegreerd. Op enkele loonfileerbedrijven 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 %)
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
	(88 bedrijven)

De productie vindt voor twee derde plaats in eigen bedrijf. Ongeveer 7% is uitbesteed bij andere bedrijven (loonfileerders) in Nederland en 25% van de eindproducten wordt ingevoerd.

Tabel 3.3 *Organisatie van de verwerkingsactiviteiten*

Plaats van verwerking	Percentage van	
	bedrijven	omzet
Verwerking in eigen bedrijf	100	64
Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland	10	0
Uitbestede aan andere bedrijven in Nederland	65	7
Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland	10	4
Omzet in producten die niet zelf zijn verwerkt	60	24
Totaal	(88 bedrijven)	100 (700 mln. euro) (1.550 mln. gld.)

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	Percentage van	
	bedrijven	omzet
Verse producten		56
- grootverpakking	75	55
- consumentenverpakking	10	1
Diepvriesproducten		44
- grootverpakking	65	31
- consumentenverpakking		30
13		
Totaal	(88 bedrijven)	100 (700 mln. euro) (1.550 mln. gld.)

### 3.3 Werkgelegenheid

In de rond- en platvisindustrie werkten in het jaar 2000 rond 2.700 personen. Dat is gemiddeld 30 werknemers per bedrijf. Bijna de helft van de werknemers werkt bij ondernemingen met meer dan 25 mln. euro omzet. Het gemiddeld aantal tijdelijke krachten bedraagt bijna 25% van het totaal aantal werknemers.



Tabel 3.5 Werkgelegenheid en bedrijfsomvang

Ondernemingsklasse in mln. euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arbeidskrachten	Totaal %
- 1	130	30	160	6
1 - 5	50	20	70	3
5 - 25	860	370	1.230	45
25 - 50	670	170	840	31
50 -	370	30	400	15
Totaal	2.080	620	2.700	100

Het aantal werkzame personen is bij bedrijven die zowel in 1995 als in 2000 actief waren ongeveer 15% toegenomen. Bij de drie snelst groeiende bedrijven verdrievoudigde de werkgelegenheid. De verhouding tijdelijk en vast personeel bleef vrijwel gelijk.

Het percentage arbeidskrachten buiten de directe productietaken is ongeveer 22. Dit percentage ligt nog altijd duidelijk onder het gemiddelde van de totale visverwerking (28%) maar het is duidelijk hoger geworden dan in 1995 (15%). Rond- en platvisverwerkers zijn dus bezig met een inhaalslag op gebied van marketing, kwaliteit en innovatie.

Tabel 3.6 Aantal arbeidskrachten verdeelt in productiewerk en indirecte arbeid

	Vaste arbeidskrachten	Percentage
Direct productiewerk	1.530	79
Indirecte arbeid	550	21
Totaal	2.080	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 2.400 in de rustige maanden tot 2.900 in de piekperiodes met veel aanvoer. Dit betekent dat ongeveer 20% van de maximale personeelsbezetting flexibel inzetbaar is.

Tabel 3.7 Tijdelijke arbeidskrachten en seizoeninvloed

	Tijdelijke krachten	Vaste krachten	Totaal
Minimale bezetting	140	2.080	2.220
Maximale bezetting	670	2.080	2.750
Gemiddelde bezetting	620	2.080	2.700

De omzet per werknemer ligt rond 260.000 euro (575.000 gld.). De toegevoegde waarde van de rond- en platvisindustrie wordt geschat op 100 mln. euro (230 mln. gld.). Dat is gemiddeld 15% van de totale omzet. De toegevoegde waarde per werknemer is ongeveer 40.000 euro (85.000 gld.). 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 aanvoer van schol is sinds 1996 vrijwel gelijk gebleven. Dit niveau van 59.000 ton is nog tweederde van de hoeveelheid schol die in het topjaar 1989 werd aangevoerd. Ook de aanvoer van tong was in 2000 toevallig gelijk aan die in 1995 op 18.000 ton. Over meer jaren gezien is de tongaanvoer veel minder gelijkmatig dan die van schol. De aanvoer van kabeljauw is sinds 1996 30% gedaald tot 15.000 ton. Een weinig stabiele kabeljauwaanvoer is ook gebruikelijk. In 1991 werd in Nederlandse havens maar 10.000 ton aangevoerd.

Tabel 3.8 *Ontwikkeling van de visaanvoer op Nederlandse afslagen (ton aanvoergewicht)*

	1996	2000
Tong	18.100	18.400
Schol	58.700	59.100
Kabeljauw	22.000	15.000
Totaal vis	137.000	125.000

Bron: CBS.

De achteruitgang van de kabeljauwvangst op de Noordzee werd de laatste jaren enigszins gemaskeerd door de aanvoer van Oostzee-kabeljauw op de Nederlandse afslagen. De aanvoer van rond en 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. Toch is de toevoer van grondstoffen in Nederlandse havens verder verslechterd.

Voor een deel van de industrie zijn er weinig alternatieven omdat de sector sterk gebonden is aan vers aangevoerde vis. Enkele belangrijke bedrijven zijn nog voor meer dan 90% afhankelijk van platvis. De afhankelijkheid van Noordzee-vis is wel duidelijk minder geworden dan in 1995. 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, tong en kabeljauw zijn sinds 1995 respectievelijk met 17, 38 en 102% omhooggegaan.

### 3.5 Markt

Ongeveer 90% van de afzet wordt geëxporteerd naar het buitenland. Belangrijke producten zijn diepgevroren platvisfilets en tongproducten met Italië als belangrijkste markt. De binnenlandse markt is van ondergeschikt belang. Dit beeld is nauwelijks veranderd sinds 1995.

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

Bestemming	Omzet	
	1.000 euro	%
Export	630	90
Binnenlandse afzet	20	3
Interne leveringen	50	7
Totaal	700	100

Ongeveer 70% 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 1995 nauwelijks gewijzigd.

Tabel 3.10 Bestemming van de geëxporteerde producten naar type van afnemer

Bestemming	Omzet	
	1.000 euro	%
Levering aan importeurs en visindustrie	440	70
Levering aan detailhandel	160	25
Levering aan grootverbruik	30	5
Totaal	630	100

De bedrijven hebben gemiddeld geen sterke marktpositie. De prijs van eindproducten is volgens 90% van de 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 *Belangrijkste prijsbepalende factor (opinie van de bedrijfsleiding)*

De prijs wordt vooral bepaald door	Aantal bedrijven (in %)
Belangrijke afnemers	40
Afslagprijzen	50
Concurrenten	5
Eigen prijsbeleid	5
Totaal	100 (21 bedrijven)

### 3.6 Perspectief

Enkele bedrijven die erg afhankelijk zijn van Noordzee-vis zien de toekomst met minder vertrouwen tegemoet dan in vorige jaren. Van alle sectoren in de visverwerking is deze groep het meest somber over te verwachten ontwikkeling na 2000. Er is uiteraard vooral onzekerheid over de grondstoffenvoorziening en in mindere mate ook over de arbeidsmarkt. Ongeveer 60% van de bedrijven constateert een verslechtering in deze opzichten. Opvallend is dat onder deze moeilijke omstandigheden bij meer dan de helft van de bedrijven het financieel resultaat blijkbaar niet verslechterd is.

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

	Beter	Gelijk	Slechter	Totaal
Grondstoffvoorziening	10	30	60	100
Personeelsaanbod	0	40	60	100
Bedrijfswinst	20	40	40	100
				(33 bedrijven)

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 TAC's en daarmee de Nederlandse quota voor Noordzee-schol, -tong en -kabeljauw voor 2001 zijn respectievelijk 28, 36 en 62% lager dan in 1995. In de eerste jaren na 2001 kunnen de vangstmogelijkheden nog verder worden beperkt in het kader van

het aangekondigde herstelplan voor de kabeljauwstand. Ook de beoordeling van de scholstand was in 2001 negatief.

Tabel 3.13 TAC's van meest relevante vissoorten voor visverwerkende industrie (ton)

Soort	1995	2001
Tong TAC Noordzee	30.000	19.000
Schol TAC Noordzee	107.000	77.000
Kabeljauw TAC Noordzee	109.000	41.000
Wijting TAC Noordzee	57.000	22.000

Bron: EC.

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 (waaronder sluiting Noordzee);
- onvoldoende spreiding van de aanvoer binnen een week;
- onvoldoende informatie over te verwachten aanlandingen bij Nederlandse afslagen;
- de regelgeving met betrekking tot importvis;
- te krap personeelsaanbod;
- het financieel rendement.

De bedrijven zijn niet bang voor een daling van de vraag. Zij zijn als regel positief over de ontwikkeling van de afzetmarkt ook al wisselt dit beeld van jaar tot jaar. Andere kansen zijn:

- het benutten van nieuwe productiemethodes waarin is geïnvesteerd, onder andere met steun van de innovatieprogramma's in het kader van FIOV;
- betere samenwerking met afnemers;
- betere kwaliteitsbeheersing in de afzetketen.

Op de beide laatstgenoemde kansen werd ook in 1995 al gewezen en daar is blijkbaar nog onvoldoende voortgang geboekt.

### 3.7 Conclusies

De rond- en platvisindustrie is evenals in 1995 de belangrijkste sector binnen de Nederlandse visindustrie. Het aandeel in de totale omzet van de Nederlandse visverwerkende industrie (inclusief importeurs) is echter gedaald van circa 40 naar 30%. De omzet groeit (+15%) door hogere prijzen en doordat meer grondstof wordt geïmporteerd. De industrie wordt wat minder afhankelijk van de Nederlandse vloot.

Een aantal bedrijven in de rond- en platvisindustrie loopt voorop wat betreft product- en marktontwikkeling en het creëren van toegevoegde waarde. Zij zijn er in geslaagd zich wat minder afhankelijk te maken van de lokale aanvoer. Andere bedrijven halen het grootste deel van hun omzet nog uit platvisproducten op de bekende markten.

In onderstaande tabel wordt een samenvattende analyse van de deelsector gemaakt aan de hand van een aantal relevante criteria.

CRITERIA	SCORE b)	OPMERKINGEN
CONCENTRATIEGRAAD	--	35%, blijft achter t.o.v. retailmarkt; veel onderlinge prijsconcurrentie
FLEXIBILITEIT	---	Veel seizoenskrachten.
STABILITEIT GRONDSTOFVOORZIENING	--	Geringe stabiliteit van aanvoer en afslagprijzen; er komen meer alternatieven.
MARKT	--	Nog te eenzijdige product-marktcombinaties. Marketing inspanning naar nieuwe kanalen is toegenomen.
KWALITEIT EN TOEGEVOEGDE WAARDE	--	Nog te weinig toegevoegde waarde. Productontwikkeling komt op gang; meer inzet op management en marketing.

*Figuur 3.1 Sectoranalyse a)*

a) Voor een toelichting op de gebruikte begrippen wordt verwezen naar hoofdstuk 2; b) --- = hoge score, - = lage score.

## 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 samengevoegd tot een groep omdat enkele bedrijven in alle producttypen actief zijn. Maatjesharing wordt behalve door deze gespecialiseerde bedrijven ook verwerkt en verhandeld door de binnenlandse visgroothandel.

### 4.2 Structuur

De haringverwerkende industrie bestaat uit ongeveer 20 bedrijven met een sectoromzet van 135 mln. euro (300 mln. gld.). De meeste omzet wordt gedragen door bedrijven met een omzet tussen 5 en 50 mln. euro. De vier grootste bedrijven hebben een gezamenlijk marktaandeel van 65%. Het aanbod van zure haring in Nederland is vrijwel in handen van één bedrijf.

De sectoromzet van de huidige haringverwerkende bedrijven is sinds 1995 ongeveer 30% gestegen. Gezien het algemene inflatiepercentage over deze periode (11%) is de reële omzetgroei ongeveer 20% geweest. Bij de drie snelst groeiende bedrijven steeg de omzet 40%. Hun groei hangt voor een deel samen met beëindiging van enkele andere bedrijven.

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 1995 verder afgenomen doordat enkele kleinere inleggerijen zijn overgenomen door grotere bedrijven of zijn gestopt.

Tabel 4.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %)

Ondernemingsklasse in mln. Euro	Ondernemingen	Omzet
- 5	35	8
5 -	65	92
Totaal	100 (22 bedrijven)	100 (140 mln. euro) (310 mln. gld.)

Vrijwel alle bedrijven die actief zijn in de haringverwerking zijn zelfstandige ondernemingen. De hier geselecteerde 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, rond- en platvis en garnalen.

Tabel 4.2 Omzetaandeel per producttype (in %)

Producttype	Omzet a)
Gezouten haring	75
Gerookte haring/makreel	5
Overige producten	20
Totaal	100
	(140 mln. euro)
	(310 mln. gld.)

a) Inclusief 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	75
Verwerking door gelieerde bedrijven in binnen en buitenland	15
Half- en eindproducten betrokken van andere bedrijven	10

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 visdetaillisten.



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 750 personen zijn werkzaam in de haringverwerkende industrie. Dit is gemiddeld ongeveer 35 personen per bedrijf. De meeste arbeidskrachten werken in middelgrote bedrijven met een omzet tussen 5 en 50 mln. euro. Het percentage tijdelijke krachten is ongeveer 25.

Het aantal werkzame personen is sinds 1995 met ongeveer 50 gedaald als gevolg van bedrijfsbeëindiging van enkele kleinere bedrijven en verplaatsing van een deel van de werkingsactiviteiten.

Tabel 4.5 Werkgelegenheid en bedrijfsomvang (in %)

Ondernemingsklasse in mln. euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal
- 5	15	25	20
5 -	85	75	80
Totaal	100 (550 mensen)	100 (200 mensen)	100 (750 mensen)

Ongeveer 410 vaste en gemiddeld 200 tijdelijke krachten zijn direct werkzaam in het productieproces. Dit betekent dat 18% van de werknemers is belast met management-, marketing- en administratieve taken. Dit is lager dan het sectorgemiddelde en ook iets lager dan in 1995 (21%).

Tabel 4.6 *Vaste arbeidskrachten verdeeld in direct productiewerk en indirecte arbeid*

	Arbeidskrachten	Percentage
Direct productiewerk	620	82
Indirecte arbeid	130	18
Totaal	750	100

De seizoenmatige aanvoer van maatjesharing wordt weerspiegeld door de grote variatie in het aantal ingezette tijdelijke krachten. De maximale bezetting is 1,5 maal hoger dan de bezetting buiten de seizoenpiek. Dit beeld is sinds 1995 niet gewijzigd.

Tabel 4.7 *Tijdelijke arbeidskrachten en seizoeninvloed*

	Tijdelijke krachten	Vaste krachten	Totaal
Minimale bezetting	70	550	620
Maximale bezetting	350	550	900
Gemiddelde bezetting	200	550	750

De omzet per werknemer ligt rond 185.000 euro (400.000 gld.). De toegevoegde waarde van de haringverwerkende industrie wordt geraamd op 40 mln. euro (90 mln. gld.). Met circa 30% van de omzet ligt dit aanzienlijk boven het sector gemiddelde. De toegevoegde waarde per werknemer ligt rond 55.000 euro (120.000 gld.).

#### 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 2000 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. 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 totaal sluiten van de visserij op haring in de Noordzee, zoals in het begin van de jaren 80 en in de tweede helft van 1996 is gebeurd. Het aanbod in een gegeven jaar is afhankelijk van vangstsucces en kwaliteit van de haring in de periode mei-juli.

## 4.6 Markt

Gerekend naar de groothandelswaarde wordt ruim de helft van de productiewaarde geëxporteerd. De afzet van gezouten en zure haringproducten (circa 105 mln. euro of 230 mln. gld.) is ongeveer gelijk verdeeld over binnen- en buitenlandse markten. De meeste belangrijke bedrijven in de sector leveren zowel aan binnenlandse als buitenlandse afnemers. De sector is nog voor 60% afhankelijk van traditionele marktkanalen. 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	
	mln. euro	%
Export	70	50
Binnenlandse afzet	40	30
Interne leveringen (visindustrie en -groothandel)	30	20
Totaal	140	100

Sinds 1995 is de export van haringproducten gestagneerd vooral als gevolg van het wegvallen van de aanvoer van verse haring in Nederland en daarmee ook de export van verse haring en haringlappen.

Tabel 4.9 Bestemming van de geëxporteerde producten (gezouten en zure haring en overige producten)

Bestemming	Omzet	
	mln. euro	%
Levering aan importeurs en visverwerking	55	80
Levering aan visdetailhandel	5	5
Levering aan grootwinkel bedrijven en grootverbruik	10	15
Totaal	70	100

Het grootste deel van de binnenlandse distributie verloopt via de visgroothandel en visdetailhandel. Levering aan supermarkten neemt toe.

Tabel 4.10 Bestemming van de binnenlandse afzet (gezouten en zure haring en overige producten)

Bestemming	Omzet	
	mln. euro	%
Visdetailhandel	22	55
Grootwinkelbedrijven en grootverbruik	18	45
Totaal	40	100

#### 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 1995 is in Nederland de binnenlandse omzet van haringproducten gegroeid met ongeveer 25% (GfK). Maar dit is vooral het resultaat van hogere prijzen.

Tabel 4.11 Index van het thuisverbruik (volume, 1995=100)

	1995	2000
Maatjesharing	100	99
Zure haring	100	87

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. De problemen met vlees in 2000 en 2001 hebben bijvoorbeeld in Duitsland gezorgd voor een opleving van de haringconsumptie. Algemeen worden kansen toegeschreven aan de ontwikkeling van

Tabel 4.12 Belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar geleden (in %)

	Beter	Gelijk	Slechter	Totaal
Grondstofvoorziening	10	20	70	100
Personeelsaanbod	0	35	65	100
Bedrijfswinst	45	45	10	100
Financiële positie	55	45	0	100

(9 bedrijven)

nieuwe producten die beter geschikt zijn voor moderne distributiekkanalen. In deze sector lijkt dit vooral door de beperkte houdbaarheid van het product niet zo gemakkelijk te zijn.

De meeste bedrijven vinden dat de grondstofvoorziening en personeelsaanbod slechter zijn dan in 1995. Toch zouden winstgevendheid en financiële positie zijn verbeterd.

Andere bedreigingen zijn:

- de overcapaciteit en prijsconcurrentie;
- wet- en regelgeving;
- negatieve publiciteit in verband met kwaliteit.

In onderstaand figuur wordt een samenvattende analyse van de deelsector gemaakt aan de hand van een aantal relevante criteria.

CRITERIA	SCORE b)	OPMERKINGEN
CONCENTRATIEGRAAD	---	Hoog vergeleken met andere vissectoren.
FLEXIBILITEIT	---	Zeer flexibel voor seizoensverschillen (arbeid).
STABILITEIT GRONDSTOFVOORZIENING	---	Relatief stabiel.
MARKT	-	Relatief afhankelijk van traditionele kanalen.
KWALITEIT EN TOEGEVOEGDE WAARDE	-	Hoge toegevoegde waarde in relatie tot omzet. Kwaliteitsbeheersing kwetsbaar. Productinnovatie lastig.

*Figuur 4.1 Sectoranalyse a)*

a) Voor een toelichting op de gebruikte begrippen wordt verwezen naar hoofdstuk 2; b) ---- = hoge score, - = lage score.

## 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 25 rokerijen met een gezamenlijke omzet van bijna 90 mln. euro (200 mln. gld.). 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 mln. euro. De meeste rokerijen zijn zowel actief op binnenlandse als buitenlandse markten.

De omzet van de rokerijen die in 1995 ook hebben gerapporteerd is gemiddeld bijna 80% gestegen. Daar kan de omzet van nieuwe bedrijven nog aan worden toegevoegd.

### 5.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

In de rokerijen werken tegen de 850 mensen. Van hen werkt 25% in tijdelijk dienstverband.

De toegevoegde waarde van de rokerijen ligt in de orde van 20 mln. euro (50 mln. gld.). Dit is bijna 30% van de omzet.

Het aantal arbeidsplaatsen in rokerijen die in 1995 ook hebben gerapporteerd is sindsdien met meer dan 100% gestegen.

### 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
Noorwegen	7.800	15.400
Schotland	300	900

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 1995 is gestegen met 150%.

## 6. Handel in zeegevroren vis

### 6.1 Beschrijving van de sector

De sector bestaat uit het handelsgedeelte van de vier rederijen die zijn gespecialiseerd in de vangst en afzet van zeegevroren haring, makreel, horsmakreel en sardinella. Enkele rederijen zijn ook actief in de verwerking van haring. Deze verwerkingsactiviteiten zijn opgenomen in hoofdstuk 4.

De omzet in zeegevroren vis bedraagt ongeveer 190 mln. euro (420 mln. gld.). De werkgelegenheid verbonden met groothandelsactiviteiten wordt globaal geraamd op 100 personen en de toegevoegde waarde ligt in de orde van 25 mln. euro.

### 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
Duitsland	20.000	120.000
Frankrijk	10.000	75.000
Verenigd Koninkrijk	5.000	8.000

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.

Diepgevroren pelagische vis wordt geëxporteerd naar verschillende landen over de gehele wereld. Belangrijke markten zijn Nigeria en Japan.



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

Herkomstland	1995	2000
Nederland	107.000	348.000
Duitsland	5.000	8.000
Verenigd Koninkrijk	8.000	98.000
Ierland	18.000	54.000
Denemarken		8.000
Noorwegen	236.000	260.000

Bronnen: Comext en Unctad (Noorwegen).

Tabel 6.3 *Uitvoer van zeegevroren pelagische vis naar landen buiten de EU in 2000 (ton)*

Herkomstland in de EU	Nigeria	Japan	Totaal derde landen
Nederland	171.000	22.000	348.000
Verenigd Koninkrijk	26.000	1.000	98.000
Ierland	2.000	10.000	54.000
Noorwegen	13.000	177.000	260.000

Bronnen: Comext en Unctad (Noorwegen).

## 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, 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.

### 7.2 Structuur

In de schelpdiersector zijn voornamelijk middelgrote bedrijven actief met een omzet tussen de 5 en 50 mln. euro. Er is een grotere onderneming, bestaande uit vier dochterbedrijven, met een omzet groter dan 50 mln. euro. Het omzetaandeel van de vier grootste ondernemingen ligt rond de 75%. Sinds 1995 is de concentratie in de sector gestegen en het aantal bedrijven gedaald.

Tabel 7.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %)

Ondernemingsklasse in mln. euro	Ondernemingen	Omzet
- 5	40	5
5 - 25	42	23
25 -	18	72
Totaal	100 (17 bedrijven)	100 (200 mln. euro) (440 mln. gld.)

Het merendeel van de bedrijven is actief in de aanvoersector. De kokkelvisserij is zelfs bijna in zijn geheel geïntegreerd met de handel en verwerking. De meeste grotere mosselhandelaren hebben belangen in de mosselkwekerij. De laatste jaren zijn een aantal mosselkwekers overgenomen door verwerkers.

### 7.3 Activiteiten

Bijna alle bedrijven zijn actief op de exportmarkt. Het percentage bedrijven dat actief is op de binnenlandse markt is toegenomen in vergelijking met vijf jaar geleden.

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

	Bedrijven
- met exportactiviteiten	90
- 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 8% van de omzet wordt bij andere (gelieerde) bedrijven verwerkt.

Tabel 7.3 Organisatie van de verwerkingsactiviteiten

Plaats van verwerking	Omzet (in %)
Verwerking in eigen bedrijf	88
Verwerking door gelieerde bedrijven in Nederland	2
Verwerking door gelieerde bedrijven in het buitenland	6
Omzet in producten die niet zelf zijn verwerkt	4
Totaal	100
	(200 mln. euro)
	(440 mln. gld.)

Naar schatting 40% van de sectoromzet betreft verse producten, met name mosselen. 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
<i>Verse producten</i>	40
Grootverpakking	15
Consumentenverpakking	25
<i>Conserven</i>	35
Halfconserven	7
Volconserven	28
<i>Diepvriesproducten</i>	25
Grootverpakking	19
Consumentenverpakking	6
Totaal	100 (200 mln. Euro)

#### 7.4 Werkgelegenheid

Ongeveer 900 mensen zijn werkzaam in de schelpdiersector. Dat is gemiddeld per bedrijf iets meer dan 50 personen. Het leeuwendeel werkt bij middelgrote bedrijven met een omzet van meer dan 5 mln. 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 iets gedaald.

Tabel 7.5 Werkgelegenheid en bedrijfsomvang

Ondernemingsklasse in mln. euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arbeidskrachten	Totaal in %
- 5	30	15	45	5
5 - 25	150	35	185	21
25 -	520	150	670	74
Totaal	700	200	900	100

Ruim 250 mensen zijn betrokken bij taken als management, in- en verkoop en administratie. In vergelijking met vijf jaar geleden is dat een forse stijging terwijl het aantal productiemedewerkers juist gedaald is.

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

	Totale arbeidskrachten	Percentage
Direct productiewerk	640	71
Indirecte arbeid	260	29
Totaal	900	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 en voor een gering deel uit landen zoals Duitsland, Denemarken en Ierland. Bij de overige grondstoffen (kokkels, oesters enzovoort) speelt import een grotere rol.

Zowel de kokkel als de mosselaanvoer in Nederland zijn wisselvallig als gevolg van natuurlijke variabelen. De visserij op beide soorten 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. Voor de kokkelindustrie is de inkoopprijs een stuk stabielier omdat aanvoer en industrie bijna volledig geïntegreerd zijn. De kokkelvisserij in Nederland staat echter zwaar onder druk van natuurorganisaties.

Tabel 7.7 *Aanvoer van consumptiemosselen (mln. kg).*

	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Zeeland	39	54	52	53	44	37	50
Waddenzee	33	50	32	39	44	60	46
Totaal	72	104	84	92	88	97	96

## 7.6 Markt

De schelpdiersector zet meer dan 80% af in het buitenland. Voor de mosselbedrijven vormen België (veel horeca) en Frankrijk (supermarktketens) de belangrijkste afzetlanden terwijl voor de kokkelindustrie Spanje verreweg de belangrijkste markt vormt. De binnenlandse markt is op dit moment nog van minder belang. Deze markt vertoont echter wel de meeste groei, mede dankzij de toegenomen beschikbaarheid bij supermarkten en collectieve promotiecampagnes.

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

Bestemming	Omzet	
	mln. euro	%
Export	165	82
Binnenlandse afzet	25	13
Interne leveringen	10	5
Totaal	200	100

Het grootste deel van de export wordt geleverd aan importeurs. Met name in de mosselsector zijn buitenlandse detailhandel en grootverbruik ook belangrijke klantengroepen. 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	
	mln. euro	%
Levering aan importeurs en visindustrie	95	58
Levering aan detailhandel	50	31
Levering aan grootverbruik	20	11
Totaal	165	100

Geen enkel schelpdierbedrijf is zodanig marktbepalend dat een eigen prijsbeleid kan worden gevoerd. In de mosselhandel spelen de afslagprijzen en de concurrenten een belangrijke rol.

Tabel 7.10 *Belangrijkste prijsbepalende factor (opinie van de bedrijfsleiding)*

Factor	Aantal bedrijven
Belangrijke afnemers	11
Afslagprijzen	44
Concurrenten	33
Eigen prijsbeleid	0
Overige	11
Totaal	100 (17 bedrijven)

## 7.7 Perspectief

De omzet van de sector is met ongeveer 30% gestegen in vergelijking met 5 jaar geleden. Rekening houdend met een algemene inflatie in die periode van ongeveer 11% resteert een bescheiden reële groei. De omzet op de binnenlandse markt steeg met 250%, met name de omzet in mosselproducten via supermarkten. Voor 2001 wordt geen groei voorzien maar een stabilisatie of zelfs daling van de omzet.

Tabel 7.11 *Ontwikkeling van de omzet (index 1995 = 100)*

	1995	2000
Export	100	124
Binnenland	100	250
Totaal	100	127

Het merendeel van de ondervraagde bedrijven geeft aan dat de grondvoorziening slechter is geworden in de afgelopen vijf jaren. Ook het personeelsaanbod is verslechterd. De bedrijfswinst is bij de helft van de bedrijven lager geworden.

Tabel 7.12 *Belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar (%)*

	Beter	Gelijk	Slechter	Totaal
Grondstofvoorziening	10	30	60	100
Personeelsaanbod	10	40	50	100
Bedrijfswinst	30	20	50	100
Financiële positie	40	40	20	100

Het toekomstperspectief van de sector is voor een belangrijk deel afhankelijk van de toekomst van de kokkelvisserij in de Waddenzee. Sluiting van deze visserij onder druk van natuurbelangen vormt een zeer bedreigend perspectief voor de toekomst 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. Teneinde het heft weer in eigen handen te krijgen heeft de sector onlangs een gezamenlijke visie op een duurzame ontwikkeling van de schelpdiervisserij ontwikkeld.

In onderstaande tabel wordt een samenvattende analyse van de deelsector gemaakt aan de hand van een aantal relevante criteria.

CRITERIA	SCORE b)	OPMERKINGEN
CONCENTRATIEGRAAD	----	75%
FLEXIBILITEIT	---	Veel seizoenskrachten, veel samenwerking m.b.t. productiecapaciteit.
STABILITEIT GRONDSTOFVOORZIENING	--	Kokkelvisserij onder druk, veel aanvoerschommelingen, hoge mosselprijs.
MARKT	---	Ontwikkeling binnenlandse markt, stevige prijsconcurrentie in de mosselhandel, goede klantenservice.
KWALITEIT EN TOEGEVOEGDE WAARDE	---	Veel innovatieve investeringen in verwerkingslijnen en verpakking; kwaliteit goed controleerbaar.

*Figuur 7.1 Sectoranalyse a)*

a) Voor een toelichting op de gebruikte begrippen wordt verwezen naar hoofdstuk 2; b) ---- = hoge score, - = lage score.

De schelpdiersector is een van de belangrijkste sectoren binnen de Nederlandse vis-industrie. Belangrijkste knelpunt voor de sector is de beperkte en wisselvallige grondstoffenaanvoer.



## 8. Verwerking van Noordzee-garnalen

### 8.1 Beschrijving van de sector

Een vijftal bedrijven zijn 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 2000 rond 270 mln. euro (600 mln. gld.). De garnalenverwerking wordt gedomineerd door twee bedrijven.

### 8.3 Werkgelegenheid en toegevoegde waarde

In de garnalenhandel werken bijna 300 personen. Het productiewerk wordt voor een deel 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.

De omzet 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.

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

	1996	2000
Aanvoer in Nederland	10.300	8.900
Invoer in Nederland		
Denemarken	2.000	3.500
Duitsland	5.000	6.000

Bron: Comext.

## 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 Bestemming van de uitvoer van Noordzee-garnalen en gepelde garnalen in 2000 (mln. euro)

	1996	2000
<i>Ongepelde Noordzee-garnalen</i>		
België	5	4
Frankrijk	16	20
Duitsland	1	3
Totaal EU	21	27
<i>Gepelde garnalen</i>		
België/Luxemburg	70	75
Duitsland	35	45
Frankrijk	15	20
Totaal EU	125	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 50 meest kleine tot middelgrote bedrijven met een gezamenlijke omzet van bijna 260 mln. euro (570 mln. gld.). De vier grootste vestigingen hebben een gezamenlijk marktaandeel van ongeveer 50%.

Uit vergelijking met de vorige enquête blijkt dat de omzetten van de huidige bedrijven sinds 1995 35% zijn gestegen. Bij de drie snelst groeiende bedrijven ging de omzet met 50% omhoog. Hieruit mag niet worden geconcludeerd dat de gehele sector zicht zo gunstig heeft ontwikkeld omdat ook een aantal kleinere bedrijven is afgevallen. Sinds 1995 is de concentratiegraad belangrijk toegenomen doordat in 2000 en 2001 enkele van de grootste bedrijven zijn gefuseerd tot een van de grootste ondernemingen in de Nederlandse visindustrie. Deze bedrijven zijn nog afzonderlijk opgenomen in onderstaande tabel.

Tabel 9.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet (in %)

Ondernemingsklasse in mln. euro	Ondernemingen	Omzet
- 1	20	1
1 - 5	30	8
5 - 25	40	60
25 -	10	31
Totaal	100 (52 bedrijven)	100 (260 mln. euro) (570 mln. gld.)

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	20
- met verwerkingsactiviteiten in gelieerde bedrijven buitenland	10
- verkoop van elders geproduceerde eindproducten	90
- met exportactiviteiten	
	45
- met leveringen aan binnenlandse afnemers	
	100
- met leveringen aan binnenlandse visdetailhandel	60
- met leveringen aan binnenlandse grootwinkelbedrijven	10
- met leveringen aan binnenlandse grootverbruikbedrijven	50
- 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 1.000 personen. De mensen werken voor 75% in kleinere tot middelgrote bedrijven met een omzet vanaf 1 tot 25 mln. euro.

Tabel 9.4 *Werkgelegenheid en bedrijfsomvang*

Ondernemingsklasse in mln. euro	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arbeidskrachten	Totaal %
- 1	30	0	30	5
1 - 5	60	30	90	10
5 - 25	620	80	700	65
25 - 50	230	0	230	20
Totaal	940	110	1.050	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 35 mln. euro (80 mln. gld.). Dit is 14% van de omzet.

## 9.5 Markt

Hoewel deze bedrijven primair gericht zijn op voorziening van de binnenlandse markt, is naar groothandelswaarde gerekend, 15% van de geleverde producten bestemd voor export.

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

Bestemming	Omzet	
	mln. euro	%
Export	40	15
Binnenlandse afzet	200	80
Interne leveringen	20	5
Totaal	260	100

De totale binnenlandse groothandelsomzet aan verse producten is geraamd op ongeveer 315 mln. euro (700 mln. gld.) met een bijna even groot aandeel van detailhandel en

grootverbruik. Rond 40% 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.

Tabel 9.6 Bestemming van de binnenlandse afzet

Bestemming	Omzet	
	mln. euro	%
Visdetailhandel	90	45
Supermarkten	20	10
Grootverbruik	90	45
Totaal	200	100

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 1995 met 35% is gestegen en het volume met 10%. De binnenlandse visgroothandel profiteert relatief weinig van deze groei omdat de omzet van de gespecialiseerde visdetailhandel stabiel gebleven met een lager omgezet volume. De omzetgroei komt vrijwel geheel tot stand bij grootwinkelbedrijven waar het marktaandeel van de binnenlandse visgroothandelaren relatief laag is.

## 9.6 Perspectief

De binnenlandse groothandel ziet de toekomst wel met vertrouwen tegemoet maar er zijn enkele bedreigingen. De huidige bedrijven zijn optimistisch over de marktontwikkeling (LEI-panel). Verschillende bedrijven hebben in de afgelopen vijf jaar een verbetering van de huisvesting of capaciteituitbreiding ondergaan in het kader van FIOV.

Tabel 9.7 Belangrijkste ontwikkelingen sinds vijf jaar geleden (in %)

	Beter	Gelijk	Slechter	Totaal
Grondstofvoorziening	10	35	55	100
Personeelsaanbod	10	35	55	100
Bedrijfswinst	45	35	20	100
Financiële positie	60	30	10	100

(25 bedrijven)

Bij 80% van de bedrijven was de winstgevendheid gelijk of beter dan in 1995. De grondstofvoorziening en het aanbod van personeel waren ook in 1995 al belangrijke bedreigingen en dit heeft zich nog verslechterd.

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

- te lage marges door te veel concurrentie en de toenemende concentratie;
- wet- en regelgeving, waaronder de milieueffing;
- files.

Kansen worden vooral gezien in:

- de verdere ontwikkeling van de omzet van verse producten via het levensmiddelenbedrijf. Ook in 1995 werd dit overigens al een belangrijke kans genoemd;
- verbetering van ketencontrole, kwaliteitsborging en kwaliteitsinformatie. Grootwinkelbedrijven vragen dit.

In onderstaande tabel wordt een samenvattende analyse van de deelsector gemaakt aan de hand van een aantal relevante criteria.

CRITERIA	SCORE b)	OPMERKINGEN
CONCENTRATIEGRAAD	--	Toegenomen. Relatief grote concentratie bij leveranciers aan het grootverbruik.
STABILITEIT GRONDSTOFVOORZIENING	-	Instabiliteit Europese visaanvoer. Steeds meer substituten (kweekvis en importen).
MARKT	--	Omzet stagnatie visdetailhandel. Supermarkten stimuleren visverbruik. Groeiend levensmiddelenkanaal niet optimaal benut.
KWALITEIT EN TOEGEVOEGDE WAARDE	--	Kwaliteitsbeheersing krijgt meer aandacht. Productontwikkeling in beginfase.

*Figuur 9.1 Sectoranalyse a)*

a) Voor een toelichting op de gebruikte begrippen wordt verwezen naar hoofdstuk 2; b) ---- = hoge score, - = lage score.

In potentie is deze sector een groeisegment omdat de vismarkt in Nederland en de EU nog verder kan worden ontwikkeld. De distributie van verse vis via supermarkten is op gang gekomen maar de binnenlandse groothandel benut deze kans nog weinig.

## 10. Importeurs

### 10.1 Beschrijving van de sector

Buiten de visverwerkende bedrijven zijn nog ongeveer 120 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 gebruik maken van de diensten van de Nederlandse main ports. Een groot deel van de ingevoerde vis is bestemd voor andere EU-landen maar wordt in de Europese statistiek geregistreerd als Nederlandse invoer.

Uiteraard zijn er ook veel Nederlandse verwerkingsbedrijven die importeren. Deze komen echter aan bod in andere hoofdstukken.

### 10.2 Structuur

De sector bestaat uit ongeveer 120 bedrijven. Op basis van de statistieken van de buitenlandse handel wordt geschat dat met deze import handel circa 0,7 mld. euro (1,6 mld. gld.) wordt omgezet. De gezamenlijke werkgelegenheid is getaxeerd op 500 personen en de toegevoegde waarde ligt in de orde van.

### 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 70 mln. euro (150 mln. gld.). De toegevoegde waarde bestaat uit de handelsmarge van importeurs en uit geleverde diensten door expediteurs. De toegevoegde waarde is geschat op 10% van de omzet.

### 10.4 Grondstof

Belangrijke producten die door deze groep bedrijven worden omgezet zijn diepgevroren garnalen, gezouten vis, diepgevroren filets en blokken voor verdere bewerking en visconserveren. De omzet bestaat voor circa 160 mln. euro (350 mln. gld.) uit garnalen naast de garnalen die door de verwerkers van Noordzee garnalen worden omgezet.

De EU-import van uitheemse soorten via Nederland is verder toegenomen.



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

	1995	2000	Groei (in %)
Garnalen	22	28	27
Blokken en filets	38	58	52

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 percentage
Export	70
Binnenlandse afzet	15
Interne leveringen	15
Totaal	100 (0,7 mld. euro) (1,6 mld. gld.)

## 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 Alaska koolvis en Nijlbaars. In het LEI-panel komt herhaaldelijk naar voren dat de bedrijven veel problemen hebben met de afwikkeling van controles op kwaliteit en kwaliteitscertificaten.



# Literatuur

*Presentatierapport: Vis.* Nederlands Visbureau, jaargangen 1995-2000, GfK-panel services, Dongen.

*Visserij in Cijfers*, jaargangen 1995-2000. LEI, Den Haag.

Statistiek van de buitenlandse handel, CBS, Heerlen.

Statistiek van de buitenlandse handel, Comext, Eurostat.