

Ir. A.M.H.M. Mares
Ir. M.J.G. van Onna
J.J. Verduyn

Med. No. 424

DE MARKTPOSITIE VAN NEDERLANDS RUNDVLEES



SIGN: L27-424
EX. NO: A
MLV: 9024522

Mei 1990

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Landbouw

REFERAAT

DE MARKTPOSITIE VAN NEDERLANDS RUNDVLEES

Mares, A.M.H.M., M.J.G. van Onna en J.J. Verduyn

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1990

Mededeling 424

ISBN 90-5242-074-2

125 p., tab., fig., bijl.

Onderzoek naar de kwalitatieve vraag naar rundvlees in het handelskanaal waarin de marktpositie van Nederlands rundvlees in de onderscheiden kwaliteiten op de verschillende deelmarkten centraal staat.

Nagegaan is welke kwaliteiten rundvlees naar de onderscheiden finale verkoopkanalen, de verwerkende industrie en buitenlandse afnemers gaan. Tevens is nagegaan of en in hoeverre het huidige aanbod is toegesneden op de vraag in het binnenlandse handelskanaal. Hierbij is het Nederlandse aanbod vergeleken met dat van buitenlandse aanbieders.

Op basis van de conclusies uit het onderzoek zijn aanbevelingen gedaan ter verbetering van de binnenlandse marktpositie van Nederlands rundvlees.

Marktonderzoek/Rundvlees/Vraag/Aanbod/Distributie/Promotie/Concurrentie/Nederland/Exportmarkten

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Mares, A.M.H.M.

De marktpositie van Nederlands rundvlees / A.M.H.M. Mares, M.J.G. van Onna en J.J. Verduyn. - Den Haag : Landbouw-Economisch Instituut. - Fig., tab. - (Mededeling / Landbouw-Economisch Instituut, ISSN 0166-8129 ; no. 424)

ISBN 90-5242-074-2

SISO 678.1 UDC 658.8.012.1:(637.514:636.2)(492) NUGI 835

Trefw.: Nederlands rundvlees ; marktonderzoek.

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

	Blz.
WOORD VOORAF	5
SAMENVATTING	7
1. INLEIDING	11
1.1 Achtergronden van het onderzoek	11
1.2 Doel van het onderzoek	12
1.3 Opzet van het onderzoek	12
2. DE BINNENLANDSE VRAAG NAAR RUNDVLEES	14
2.1 Inleiding	14
2.2 De consumptieve vraag	14
2.3 De vraag in het distributiekanaal	19
2.3.1 De vraag in het slagerskanaal	19
2.3.2 De vraag in de levensmiddelen detailhandel	20
2.3.3 De vraag in het grootverbruik c.q. buiten- huishoudelijk verbruik	26
2.3.4 De vraag in de verwerkende industrie	27
2.3.5 De vraag in de niet-slachtende groot- handel en uitsnijderij	29
2.3.6 De vraag in de slachterijen	30
2.4 De vraag naar rundvlees als merkartikel	32
3. HET AANBOD VAN RUNDVLEES	35
3.1 Inleiding	35
3.2 Het aanbod van runderen in Nederland	35
3.2.1 De produktie van rundvlees in Nederland	36
3.2.2 De import van levend slachtrundvee	38
3.2.3 De Nederlandse produktie van slacht- runderen naar leeftijd, EUROP-klasse en gewicht	40
3.3 De import van rundvlees	44
3.4 De export van rundvlees	48
3.5 Het voor de Nederlandse consument beschikbare rundvlees	50
3.5.1 Het Nederlands verbruik van rundvlees naar karkasonderdeel	51
3.5.1.1 Nadere detaillering van het Nederlands verbruik naar onderdeel	52
3.5.2 Het Nederlands verbruik van rundvlees naar sekse, leeftijd en klasse	53
3.5.3 De beschikbaarheid van vers vlees naar type verkoopkanaal	57
3.5.4 Samenvatting	62

Samenvatting

Deze studie geeft inzicht in de marktpositie van Nederlands rundvlees. Het accent ligt op vraag en aanbod in de verschillende geledingen binnen de produktiekolom in kwalitatieve zin. Sekse, ras, snit en herkenbaarheid van het produkt zijn aspecten die uitdrukkelijk aan de orde komen. Een enquête en interviews onder zestig bedrijven vormt de basis voor dit deel van het onderzoek. Het gaat hierbij om importeurs, groothandel, slachterijen, uitsnijderijen, vleeswarenfabrikanten, grootwinkelbedrijven, vrijwillig filiaalbedrijven, slagerijen en anderen. Daarnaast is er een kwantitatieve beschrijving gegeven van de verschillende typen rundvlees: naar sekse, vlees- of melkras, herkomst en onderdeel van het rund. De enquête is hierop toegespitst. Daarnaast is gebruik gemaakt van literatuur en statistieken.

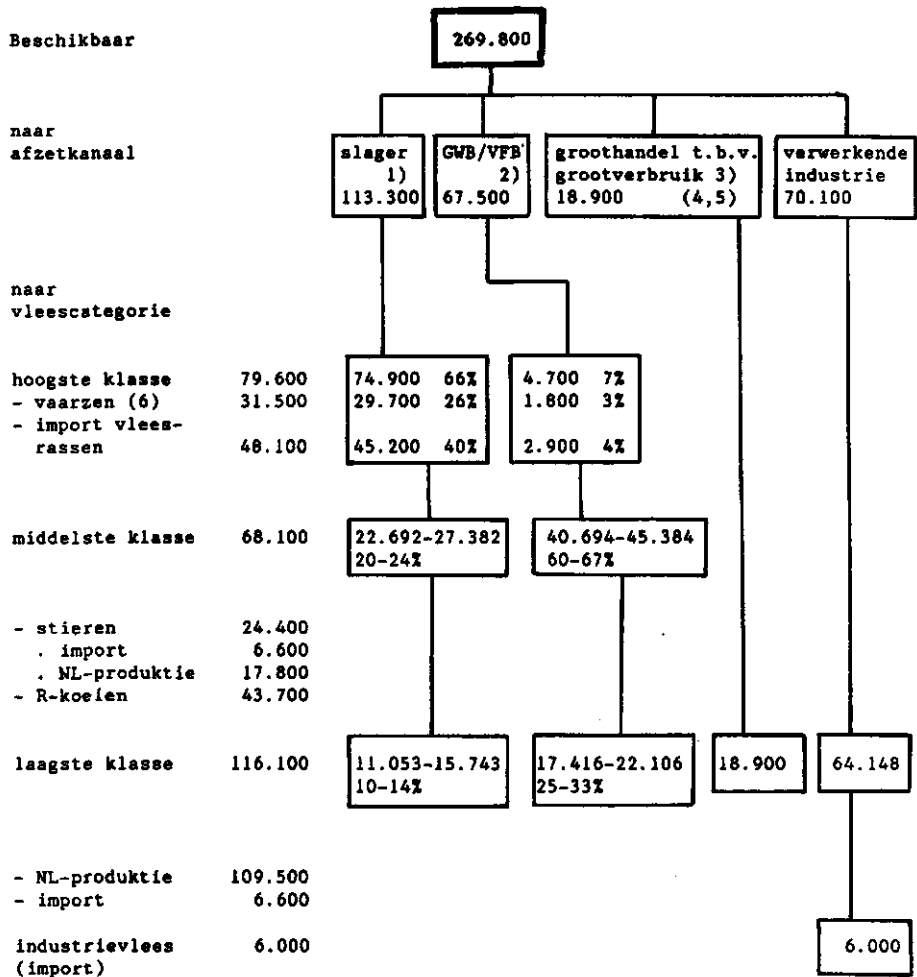
Om vraag en aanbod, rekening houdend met het kwaliteitsaspect, met elkaar te kunnen confronteren zijn de vraag en het aanbod in segmenten respectievelijk klassen opgedeeld. De vraag is opgedeeld in een topsegment waar kwaliteit van doorslaggevende betekenis is, een middensegment waar prijs tegen kwaliteit wordt afgewogen en een prijssegment waarbij de prijs centraal staat. Voorts is het aanbod in drie vleeskwaliteitsklassen opgedeeld: de hoogste klasse, de middelste klasse en de laagste klasse. Tot de hoogste klasse wordt vlees van vaarzen en (veelal geïmporteerd) vleesrasrundvee gerekend. De middelste klasse omvat stierenvlees en vlees van *R-koeien*; vlees van *O- en P-koeien* behoort tot de laagste *EUROP-klasse* 1). Beide indelingen zijn gebaseerd op interviews bij detaillisten.

De detailhandel geeft de voorkeur aan vlees van vaarzen en vleesrasrunderen voor het topsegment. Afhankelijk van een specifieke deelmarkt koopt men specifieke rassen in. Voor het middensegment kiezen de detaillisten voor kruislingsdieren en stieren, mits dit prijstechnisch aantrekkelijk is. In figuur 1 is weergegeven via welk afzetkanaal de onderscheiden klassen rundvlees bij de Nederlandse consument terecht komen. De cijfers in de figuur zijn voor een deel gebaseerd op schattingen.

Daarnaast is in 1987 circa 155.000 ton rundvlees geëxporteerd, waarvan ongeveer 88.500 ton stierenvlees en circa 65.000 ton vlees van *O- en P-koeien*.

De grootte van de verschillende marktsegmenten is in dit onderzoek niet bepaald, maar uit de interviews en de enquête blijkt duidelijk dat het top- en het middensegment in omvang toenemen:

1) *EUROP* is de maatstaf voor de karkaskwaliteit van slachtrunderen; *E* is de hoogste, *P* de laagste kwaliteit.



Figuur 1 Het Nederlands verbruik van rundvlees naar sekse, leeftijd, klasse en herkomst voor verschillende afzetkanalen in 1987 (in tonnen)

- 1) Inclusief concessionairs.
- 2) VFB met centrale inkoop.
- 3) Het grootverbruik koopt in via de groothandel en via de detailhandel (slager en GWB/VFB). Bij inkoop door luxe restaurants bij de slager betreft het veelal rundvlees van hoge kwaliteit. Dit is echter niet meegenomen in de enquête.
- 4) Via de groothandel gaat 7% van de beschikbare hoeveelheid vers vlees naar het grootverbruik (zie ook tabel 3.15 pag. 48).
- 5) Het gaat hier om vlees van lager geclassificeerde koeien (zie ook pag. 50 punt 5).
- 6) Vaarzen kunnen niet naar ras uitgesplitst worden.

men constateert een toenemend aantal consumenten dat bereid is voor een beter produkt méér te betalen. Voorts blijkt dat het Nederlandse aanbod van kwaliteitsrunderen onvoldoende is om het top- en middensegment te voorzien. Ruim zestig procent van de geëquipteerde detailhandelsbedrijven met centrale inkoop geeft aan niet en één kwart zegt soms te kunnen inkopen overeenkomstig hun voorkeur. Er wordt dan ook in toenemende mate kwaliteitsrundvlees geïmporteerd. Het geïmporteerde kwaliteitsrundvlees gaat grotendeels naar slagers, maar ook de grootschalige verkoopkanalen oriënteren zich de laatste tijd op de buitenlandse markt.

De laatste jaren zijn er initiatieven genomen om het Nederlandse aanbod van kwaliteitsrunderen te vergroten en de belangstelling voor de produktie van vleesras- en kruislingsdieren groeit. Echter, het aandeel van deze dieren in het totale rundvleesaanbod is vooralsnog klein. Er moet rekening gehouden worden met een produktieduur van anderhalf tot twee jaar en een tekort aan kalveren door de zuigkracht van nuchtere kalveren voor de kalfsvleesproduktie. Verdere stimulering van de produktie van kwaliteitsrunderen verdient daarom aanbeveling. Op langere termijn biedt de biotechnologie mogelijkheden voor een ruimer aanbod van kalveren van betere en constante kwaliteit.

Bij de distributie en be- en verwerking is een verschuiving van activiteiten binnen de bedrijfskolom waar te nemen. Dit vloeit voort uit de consumenten vraag naar produkten met een korte bereidingstijd en de wens van de detailhandel om zich te concentreren op de verkoop, de service en het winkelconcept. Activiteiten die door een voorgaande schakel kunnen worden uitgevoerd worden bij voorkeur afgestoten. Bijna alle geëquipteerde slachterijen en bewerkende bedrijven denken hierop in te spelen en meer activiteiten te gaan uitvoeren (ruim negentig procent). Dit houdt in dat rundvlees in toenemende mate wordt verhandeld op basis van nauwkeurig omschreven specificaties ten aanzien van kwaliteit en snit. Echter de toeleverende bedrijven zouden op dit punt beter kunnen scoren, met name waar het gaat om de snit en hygiënische aspecten. Van de geëquipteerde detailhandelsbedrijven is een kwart van mening dat de snit wel voldoet aan de wensen, ruim zestig procent zegt dat de snit soms voldoet en twaalf procent vindt dat deze niet voldoet aan de gestelde eisen. Op dit punt is intensief overleg noodzakelijk tussen leverancier en afnemer. Ook de hygiëne zou beter kunnen. Over de noodzaak van aandacht voor de hygiënische aspecten bestaat overigens wel een grote mate van unanimiteit: ruim negentig procent van de geëquipteerden meent dat integrale ketenbewaking belangrijk tot zeer belangrijk is. Bij het streven naar een goede afstemming van eisen en wensen in de keten kunnen basisafspraken over de snit (snittenboek) en de hygiëne als uitgangspunt dienen. Vanuit die basis kunnen in onderling overleg meer gedetailleerde specificaties worden vastgelegd.

Gegeven de uiteenlopende kwaliteiten binnen de rundveestapel, de trend naar (kleinere) deelstukken en het aandeel verkopen

buiten de (vertrouwde) slager om, neemt de behoefte bij de consument naar herkenbaarheid van het produkt toe. Kwaliteitsmeting op basis van objectieve, meetbare kwaliteitsaspecten, die onder andere de eetkwaliteit bepalen, moet hieraan ten grondslag liggen. Momenteel is het Nederlandse rundvlees in kwalitatieve zin niet of nauwelijks herkenbaar voor de consument. Dit leidt tot onvoldoende vertrouwen in het produkt: de consument ervaart een prijsrisico en sociaal risico bij de aankoop van rundvlees, hetgeen wordt gezien als één van de oorzaken van de stagnerende rundvleesconsumptie. De enquête wijst uit dat ook de meeste bedrijven in de bedrijfskolom de herkenbaarheid onvoldoende vinden, terwijl ze deze wel van belang achten (bijna tachtig procent).

Uit enquête en interviews blijkt dat leeftijd, ras, sekse en produktiemethode van het dier bepalend worden geacht voor de bereidingstijd en de eetkwaliteit. De in te voeren identificatie- en registratieregeling (I en R) waarmee ras, leeftijd, sekse en levensloop van het dier worden gevolgd, biedt de mogelijkheid om de consument relevante informatie te geven. Als men er in slaagt een bruikbare methode voor de meting van de malsheid te ontwikkelen, kan de bepaling van de vleeskwaliteit verder worden verfijnd en de zekerheid voor de consument worden vergroot. Koppeling aan de EUROPE-classificatie geeft een instrument om de produktie van kwaliteitsrundvlees, dat qua slachtrendement én qua eetkwaliteit hoog scoort, te stimuleren.

De herkenbaarheid kan gestalte krijgen in een merk. Een goede toepassing ervan biedt de mogelijkheid tot een vergroting van het vertrouwen dat de consument heeft in de kwaliteit van rundvlees en in de toeleverende schakels in de kolom. Door het effect van herhalingsaankopen kan een merkenstrategie daarmee een belangrijke promotionele waarde hebben. De meerderheid van de geënquêteerden meent dat merk vlees belangrijk gaat worden, zij het dat de toeleverende bedrijven op grond van de huidige samenstelling van het aanbod wat meer reserves hebben ten aanzien van de realiseerbaarheid. Voor de detailhandel spelen deze beperkingen een geringere rol, omdat zij kan uitwijken naar importvlees.

In de hele kolom is men zich dus in grote meerderheid bewust van het feit dat vlees onder men (keur)merk constant van kwaliteit moet zijn, waarbij aspecten als produktiemethode, ras, sekse, leeftijd maar ook snit, hygiëne en verpakking aan de orde zijn. Kwaliteitsbewaking in de opeenvolgende schakels is van groot belang in dit kader.

De promotie van rundvlees moet gericht zijn op de doelgroep. In het topsegment zijn bijvoorbeeld produktiemethode, ras, land van herkomst belangrijke communicatieve aspecten, terwijl deze voor het prijssegment nauwelijks relevant zijn. Voor alle doelgroepen is informatie over voedingswaarde, bereidingsmogelijkheden en -duur en/of malsheid van belang.

1. Inleiding

1.1 Achtergronden van het onderzoek

Het Produktschap voor Vee en Vlees (PVV) heeft het Landbouw-Economisch Instituut verzocht de marktpositie van Nederlands rundvlees te onderzoeken.

Aanleiding daartoe is het beperkte zicht op kwaliteiten en kwantiteiten van het in Nederland geproduceerde rundvlees, alsmede het ontbreken van een duidelijk beeld van de vraag naar specifieke kwaliteiten zoals vlees van vleesrassen, melkrassen of dubbeldoelrassen, vlees van vaarzen, stieren en ossen en vlees naar typering van deelstukken. Het is voor de sector van belang om meer inzicht te hebben in de meningen, eisen en wensen van de afnemers in het handelscircuit, dat de schakel vormt tussen vraag en aanbod.

Dat belang is door een aantal recente ontwikkelingen toegenomen. In de eerste plaats is de kwaliteit van de slachtrunderen in Nederland verder verminderd, doordat het produktiedoel in de melkveehouderij steeds sterker is gericht op verhoging van de melkproduktie per koe. Daarnaast loopt het aanbod van slachtrunderen uit de melkveestapel terug onder invloed van de melkquotering. Deze vermindering lijkt (gedeeltelijk) te worden gecompenseerd met rundvlees van buitenlandse vleesrassen.

Een tweede ontwikkeling is de toenemende concentratie op detailhandelsniveau waardoor de traditionele structuren onder druk staan en de machtsverhoudingen verschuiven binnen de kolom. Dit proces wordt nog versterkt doordat de detailhandel, vooruitlopend op de liberalisering van de EG, zich ook internationaal oriënteert.

Een derde ontwikkeling is de wijziging van de consumentenvoorkeuren. Bij een algemene tendens naar een toenemende vraag naar kwaliteitsvlees tekenen zich uiteenlopende varianten af als toenemend buitenhuishoudelijk verbruik, toenemende vraag naar convenience producten en toenemende belangstelling voor ambachtelijke producten.

Het onderzoek heeft uitsluitend betrekking op de rundvleessector; de kalfsvleessector blijft buiten beschouwing. Binnen de rundveestapel wordt er onderscheid gemaakt tussen melkkoeien, melkrasvaarzen, kruislingvaarzen, ossen en vleesstieren. Verder is er het onderscheid naar produktiemethode: de stierenmesterij die uitsluitend op stal wordt toegepast en de produktie van slachtvaarzen en -ossen die primair is gebaseerd op weidegang.

1.2 Doel van het onderzoek

Meer inzicht in de eisen en wensen van afnemers in het handelscircuit is een voorwaarde voor een goede afstemming van het aanbod op de vraag. Om hiervan een goed beeld te krijgen is in deze studie de vraag naar te onderscheiden rundvlees kwaliteiten geanalyseerd. Het gaat daarbij vooral om de wensen over de kwaliteit en het assortiment in de afzonderlijke schakels van de kolom en de vertaling ervan naar de voorliggende schakels tot en met de producent van het slachtrund (hoofdstuk 2).

Bij het aanbod van rundvlees wordt ingegaan op de geografische en kwalitatieve herkomst. Aspecten als het land van herkomst, de bestemming, het ras, de produktiemethode, het assortiment deelstukken, de snit en het imago komen daarbij aan de orde (hoofdstuk 3).

In hoofdstuk 4 worden vraag en aanbod met elkaar geconfronteerd en wordt de marktpositie van Nederlands rundvlees beschreven. Daarbij wordt nagegaan of het Nederlandse rundvleesaanbod optimaal is afgestemd op de vraag binnen de verschillende marktsegmenten. Tenslotte worden in hoofdstuk 5 conclusies getrokken en op basis daarvan worden in hoofdstuk 6 aanbevelingen gedaan voor de Nederlandse sector om zo goed mogelijk aan de binnenlandse vraag te kunnen voldoen.

1.3 Opzet van het onderzoek

Het onderzoek is toegespitst op het deel van de kolom dat zich bezig houdt met de slachting, de be- en verwerking van rundvlees, de finale verkoop en de tussenliggende schakels. Ook het importpakket wordt in de analyse betrokken. Omdat circa 45% van de rundvleesproductie wordt geëxporteerd, zijn ook de ontwikkelingen op de exportmarkten relevant voor de positie van Nederlands rundvlees. Er zal dan ook worden ingegaan op de kwalitatieve aspecten van Nederlands rundvlees op de exportmarkt.

Het onderzoek naar de marktpositie van Nederlands rundvlees is opgesplitst in een drietal aandachtsvelden:

1. de binnenlandse vraag;
2. de buitenlandse vraag;
3. het Nederlandse aanbod.

Het inzicht in deze drie aandachtsvelden is voor een deel verkregen door het bestuderen van literatuur. Voor de benodigde kwantitatieve gegevens is vooral gebruik gemaakt van PVV-statistieken en van LEI-mededeling 389 "De distributie van vlees, vleeswaren en vleessnacks" (Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988). Verder zijn een aantal interviews met deskundigen in de rundvleessector gehouden en is een enquête gehouden onder zestig bedrijven in de kolom. Met behulp hiervan is de rundvleesmarkt in kwantitatieve en kwalitatieve zin verder in kaart gebracht.

De typering van de geënquêteerde bedrijven is in tabel 1.1 weergegeven. Daarbij wordt opgemerkt dat veel bedrijven meerdere typering voor hun onderneming hebben genoemd, bijvoorbeeld: importeur en groothandel; groothandel, slachterij en uitsnijderij. Een bedrijf kan dus op meer dan één manier getypeerd zijn.

Tabel 1.1 De typering van de geënquêteerde bedrijven

Type bedrijf	Aantal bedrijven
Importeur	14
Groothandel	32
Slachterij	27
Uitsnijderij	28
Vleeswarenfabrikant	4
Grootwinkelbedrijf	5
Vrijwillig filiaalbedrijf	3
Slagerijketen	1
Overig	4

Wat betreft de representativiteit van de geënquêteerde bedrijven kan het volgende worden opgemerkt:

- de geënquêteerde bedrijven kochten samen per week 13.325 stuks rundvee. Dit komt ruwweg neer op 666.250 slachtingen per jaar. In 1988 zijn in Nederland 1,2 miljoen runderen geslacht, hetgeen betekent dat de enquête zo'n 60% van het aantal slachtingen dekt.
- de geënquêteerde bedrijven importeerden per week 856 ton. Dit komt neer op 42.850 ton per jaar. In 1987 is in Nederland circa 67.000 ton geïmporteerd, zodat de enquête circa 64% van de import dekt.
- door de geënquêteerde bedrijven is per week 2.191 ton geëxporteerd. Dit is circa 109.550 ton per jaar. In 1987 is in Nederland circa 165.000 ton geëxporteerd, waardoor de enquête circa 66% van de export dekt.
- van de grote slachterijen, grootwinkelbedrijven, vleeswarenfabrikanten en vrijwillig filiaalbedrijven zijn de meeste vertegenwoordigd in de enquête.

In het onderzoek staan de eisen en wensen van de schakels tussen producent en consument centraal. De basis voor het inzicht hierin wordt gevormd door de enquête en interviews. In hoeverre de wens van de detailhandel overeenkomt met die van de consument vormt geen expliciet object van onderzoek in deze studie. Er wordt wel aandacht aan de wensen van de consument besteed omdat deze richtinggevend moeten zijn voor het handelen binnen de produktiekolom. Op basis van literatuuronderzoek is hiervan een beschrijving gegeven.

2. De binnenlandse vraag naar rundvlees

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt de binnenlandse vraag naar rundvlees beschreven. Daartoe komt allereerst de vraag van de consumenten aan de orde in paragraaf 2.1 en vervolgens, in paragraaf 2.2, de vraag in het distributiekanaal per schakel. Tenslotte krijgt de vraag naar rundvlees als merkartikel expliciet aandacht in paragraaf 2.3. De vraag van de consument is op basis van literatuuronderzoek en interviews in het handelskanaal beschreven. Voor de analyse van de eisen en wensen in kwalitatieve zin in het distributiekanaal (van slachterij tot en met detailhandel) is gebruik gemaakt van de resultaten van een onder zestig bedrijven gehouden enquête, aangevuld met interviews. Voor de kwantitatieve aspecten (de hoeveelheden die in het rundvleescircuit omgaan, de omzetaandelen en de distributiestructuur) is gebruik gemaakt van LEI-mededeling 389: "De distributie van vlees, vleeswaren en vlees-snacks" (Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988). De gegevens uit die studie hebben betrekking op het kalenderjaar 1986.

In 1986 was de situatie als volg: De totale beschikbare hoeveelheid rundvlees in Nederland bedroeg 478.800 ton. Hiervan was 78% (373.500 ton) afkomstig van binnenlandse dieren, 4% (19.100 ton) van levend geïmporteerde runderen en 18% (86.200 ton) van geïmporteerd rundvlees. Van deze beschikbare hoeveelheid werd 54% (258.600 ton) afgezet in het binnenland en 45% (215.500 ton) geëxporteerd.

2.2 De consumptieve vraag

Van het totale binnenlands verbruik werd in 1986 177.200 ton verkocht als rundvlees (waarvan 129.300 ton aan huishoudens en 48.000 ton buitenhuishoudelijk) en werd 33.500 ton verwerkt in vleeswaren en 4.800 ton in snacks. De rest werd geïntervenieerd (circa 5.000 ton) of bestond uit vetten en slachtafval die werden afgezet aan vetsmelterijen en de petfoodindustrie.

Rundvlees is relatief duur en wordt verkocht in uiteenlopende kwaliteiten. De consument, zo blijkt uit onderzoek van Steenkamp en Van Trijp (1988b), herkent de verschillende rundvleessoorten in het algemeen niet goed en loopt bij de inkoop van rundvlees dan ook een zeker risico. In de winkel beoordeelt de consument de kwaliteit van vers vlees op basis van het uiterlijk waarbij de waar te nemen versheid, frisheid en hoeveelheid zichtbaar vet een belangrijke rol spelen.

De consumentenwensen ten aanzien van de kwaliteit bij consumptie liggen vooral op het vlak van de smaak, de malsheid, de sappigheid, de snijbaarheid en de hoeveelheid pezen en zenen.

Daarnaast zijn gezondheidsaspecten en bereidingsgemak belangrijk voor de consument. Naast het nadeel van een relatief lange bereidingstijd van rundvlees ervaart de consument vooral bij de stoof- en riblappen het risico van sterk wisselende kwaliteit. De consument heeft bij de inkoop geen zicht op de benodigde bereidingstijd, noch op de uiteindelijke genotswaarden zoals malsheid en smaak en wijkt daarom uit naar duurdere produkten of naar andere vleessoorten waarop hij meer kan vertrouwen (Steenkamp en Van Trijp, 1988a). Integenstelling tot het verleden, toen de voedingswaarde een relatief belangrijk koopargument voor vlees was, is de laatste jaren de genotswaarde het belangrijkste koopargument voor rundvlees geworden. Het is daarom belangrijk om de bij rundvlees positief ervaren sensorische eigenschappen te benadrukken. Dit geldt eveneens voor het gezondheidsaspect dat bij rundvlees positief wordt beoordeeld door de consument. De huidige consument heeft een veel onvoorspelbaarder en gevarieerder koopgedrag dan die van voorheen en is daarnaast ook nog veeleisender geworden. De kennis over het produkt en over de bereiding is echter verminderd. Dit vraagt bij een weinig uniform produkt als rundvlees om kwaliteitsaanduidingen of -garanties en bereidingsadvisering. Dit laatste aspect is vooral van belang bij de voorlichting aan jongere consumenten die minder regelmatig rundvlees gebruiken dan ouderen.

Uit het onderzoek van Steenkamp en Van Trijp (1988b) naar sensorische vleeskwaliteit blijkt dat 82% van de consumenten vindt dat er bij stooflappen grote kwaliteitsverschillen per winkel bestaan. Bij biefstuk is zelfs 91% deze mening toegedaan. Voorts vindt een hoog percentage (56% resp. 72%) dat de kwaliteit in de winkel moeilijk te beoordelen is. Uit de interviews met deskundigen blijkt dat de wisselende kwaliteit en het ontbreken van herkenbaarheid als een van de oorzaken wordt gezien van de daling van de consumptie.

Objectieve informatieverschaffing over de kwaliteit en voorlichting aan de consument is dus belangrijk. Ook de geëquireerde bedrijven in het handelskanaal onderschrijven het belang van de herkenbaarheid van de onderscheiden kwaliteiten rundvlees door de consument (tabel 2.1).

Tabel 2.1 Verdeling van de respondenten naar oordeel over het belang van de herkenbaarheid van de verschillende kwaliteiten rundvlees door de consument

Oordeel	Toelevende bedr. (n=40)	Detailhandel (n=9)	Totaal (n=55)
Belangrijk	28	9	43
Niet belangrijk	7	0	7
Weet niet/geen mening	5	0	5

Hoewel het belang van een goede herkenbaarheid van de verschillende kwaliteiten algemeen wordt erkend door de geënquêteerden, wil dit nog niet zeggen, dat deze herkenbaarheid ook aanwezig is. Ook de respondenten erkennen in overgrote meerderheid (80%) dat de consument er in de huidige situatie niet op kan rekenen dat hij op basis van eigen waarneming in staat is om een goede keuze te maken: 80% vindt de herkenbaarheid van rundvlees door de consument onvoldoende (tabel 2.2).

Tabel 2.2 Verdeling van de respondenten naar oordeel over de feitelijke herkenbaarheid van de verschillende rundvleessoorten door de consument

Oordeel	Toelev. bedr. (n=40)	Detailhandel (n=9)	Totaal (n=55)
Voldoende herkenbaar	6	2	8
Onvoldoende herkenbaar	31	7	44
Weet niet/geen mening	3	0	3

De behoefte aan herkenbare kwaliteit dient te worden gezien tegen de achtergrond van de ontwikkelingen op de rundvleesmarkt. Door de melkquotering nam het aanbod van mindere kwaliteiten aanvankelijk sterk toe. Sinds 1987 loopt dit door de gereduceerde melkveestapel weer sterk terug. Deze vermindering van het aanbod wordt voor een deel opgevuld met in het binnenland geproduceerd en geïmporteerd kwaliteitsrundvlees van vleesrassen of kruislingen. De kwaliteitsverschillen nemen hierdoor toe. Deskundigen wijten de daling in het rundvleesverbruik dan ook niet alleen aan het relatief hoge prijsniveau, maar eerder aan de teruglopende en sterk wisselende kwaliteit in combinatie met het prijsniveau en aan het ontbreken van voldoende herkenbaarheid van kwaliteiten. Overigens kan ook de verminderde koopkracht een rol gespeeld hebben.

Na een jarenlange daling van het verbruik is in 1987 de consumptie omgebogen in een stijging. Het verbruik in 1988 zal naar verwachting niet noemenswaardig afwijken van het verbruik in 1987. Hierbij wordt een verband verondersteld met de import van specifiek kwaliteitsrundvlees en met binnenlands geproduceerd rundvlees van betere kwaliteit afkomstig van vleesrassen en kruislingen. Ook wordt opgemerkt dat het verbruik van relatief dure deelstukken zoals biefstuk, de laatste jaren is toegenomen. Dit laatste wordt bevestigd door AGB-panelgegevens (PVV, 1988a) waaruit ook blijkt dat het aandeel van de goedkopere stoof- en ribblappen terugloopt. Desgevraagd meent 88% van de geënquêteerden dat de vraag naar kwaliteitsrundvlees in de komende jaren zal toenemen (tabel 2.3).

Tabel 2.3 *Verdeling van de respondenten naar oordeel over de ontwikkeling van de consumentenvraag naar kwaliteitsrundvlees in de komende vijf jaar*

Oordeel	Toelev.bedr. (n=40)	Detailhandel (n=9)	Totaal (n=55)
Zal toenemen	36	9	49
Zal afnemen	0	0	0
Zal gelijkblijven	3	0	5
Weet niet/geen mening	1	0	2

Van de detailhandel zijn zelfs alle geënquêteerden van mening dat de vraag naar kwaliteitsrundvlees zal toenemen. Geen der geënquêteerden verwacht een afnemende vraag naar kwaliteitsrundvlees. Tevens verwacht 91% van de geënquêteerden dat de consument bereid is om voor gegarandeerd kwaliteitsvlees een meerprijs te betalen (tabel 2.4).

Tabel 2.4 *Verdeling van de respondenten naar oordeel over de bereidheid van de consument om voor gegarandeerd kwaliteitsvlees de gewenste meerprijs te betalen*

Oordeel	Toelev.bedr. (n=40)	Detailhandel (n=9)	Totaal (n=55)
De consument is hiertoe bereid	28	9	51
De consument is hiertoe niet bereid	4	0	7
Weet niet/geen mening	1	0	5

Binnen de detailhandel zeggen alle geënquêteerden dat de consument hiertoe bereid is, waarbij een meerprijs van 10 tot 20% genoemd wordt.

De antwoorden op de vraag van welke dieren het rundvlees afkomstig zou moeten zijn in tabel 2.5 opgenomen.

De geënquêteerde bedrijven verwachten de grootste groei van de vraag naar kwaliteitsvlachtrunderen in vleesrassen en kruislingsvaarzen. Zowel de toeleverende bedrijven als de detailhandel geven dit duidelijk te kennen. De toeleverende bedrijven, met name de slachterijen, verwachten ook een groei in de vraag naar stierevlees. De detailhandel daarentegen ziet geen groei in de vraag naar stierevlees. Wel heeft stierevlees een relatief constante kwaliteit en is daarnaast in voldoende mate beschikbaar.

Tabel 2.5 Oordeel van de respondenten over de vraag bij welke rundertypen de grootste groei in de vraag zal plaatsvinden (in % van het aantal respondenten, meer antwoorden mogelijk)

Rundertypen	Toeleverende bedrijven (n=34)	Detailhandel (n=9)
Kruislingvaarzen	41	33
Ossen	9	11
Vleesrassen	62	67
Stieren	29	0
Andere (o.a. MRIJ-vaarzen)	15	11
Weet niet/geen mening	9	11

Dit leidt ertoe dat een deel van de detailhandel stierenvlees toch opneemt in haar assortiment.

Uit de antwoorden op de vraag aan welke rassen onder de huidige marktverhoudingen bij de inkoop van runderen of rundvlees de voorkeur wordt gegeven is op te maken dat de verwachte groei van de vraag naar kwaliteitsrunderen wordt doorvertaald in de voorkeur voor vleesrassen. Als motivatie voor deze voorkeur gaf 48% van de geënquêteerden aan dat hiermee het verbruik zou kunnen worden gestimuleerd, 24% dacht hiermee een hogere omzet te kunnen behalen, 20% dacht aan een vergroting van de winstmogelijkheden en 28% noemde andere argumenten (een aantal respondenten gaf hiervoor meer dan een motivering).

In paragraaf 2.2.3 wordt ingegaan op de kwalitatieve eisen en wensen in het grootverbruik. Hieronder worden enkele algemene trends vermeld die van invloed zijn op de buitenhuishoudelijke consumptieve vraag.

In het algemeen kan worden gesteld dat buitenshuis eten in Nederland wint aan populariteit. Ongeveer een kwart van de binnenlandse consumptie van rundvlees wordt buitenshuis genuttigd. De verwachting is dat dit percentage zal toenemen. Voor de toename van het eten buitenshuis is een aantal redenen aan te geven:

- kleinere gezinnen en toenemend aantal alleenstaanden;
- meer werkende vrouwen;
- hoger inkomen per gezinslid;
- toenemende behoefte aan genot en afwisseling;
- een toenemende variatie in eetgelegenheden voor elke beurs.

De consumptie buitenshuis vormt in toenemende mate een vast onderdeel van het leefpatroon. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat vooral de horeca-sector relatief gevoelig reageert op conjunctuurbewegingen. Verder is belangrijk dat trends in het grootverbruik in zekere mate richtinggevend zijn voor de huishoudelijke vraag.

2.3 De vraag in het distributiekanaal

2.3.1 De vraag in het slagerskanaal

De slagers vormen het belangrijkste binnenlandse verkoopkanaal van rundvlees; 6.650 slagersondernemingen (inclusief concessionairs) hadden in 1986 met een totale omzet van 105.300 ton een aandeel van 63% in de detailhandelsomzet. Dit betekent een gemiddelde omzet van circa 16 ton rundvlees per slagerij op jaarbasis. Op grond van de concurrentie binnen de detailhandel moet worden gerekend met een voortgaande daling van het aantal slagers en een afnemend marktaandeel.

Van het totale aantal slagers slachten er 1.300 (20%) zelf of laten dit doen door derden. Deze bedrijven zijn voor een belangrijk deel gevestigd op het platteland in het noorden, oosten en zuiden van het land. In het westen van het land overwegen de niet-slachtende slagers. De slagers voorzien via eigen slachtingen of via het laten slachten door derden in 36% van hun rundvleesbehoefte, 41% wordt geleverd door slachterijen en 23% door de niet slachtende vleesgroothandel. Uitbenen doet 96% van het aantal slagers. Verder produceren 5.400 slagers vleeswaren uit rundvlees en produceren 2.500 slagers snacks.

Van de totale rundvleesinkoop door slagers wordt 36% als levend rund ingekocht, 27% als kwart karkassen, 9% als deelstukken met been, 23% als deelstukken zonder been en 5% bestaat uit overige eetbare slachtprodukten. Uit de enquête blijkt dat algemeen wordt verwacht dat met betrekking tot de vorm waarin wordt ingekocht het accent in toenemende mate komt te liggen op kleinere uitgebeende deelstukken. Dit geldt zowel voor het supermarktkanaal als voor de zelfstandige slagers die in het onderzoek via hun organisaties zijn benaderd. Hierdoor kan de detaillist zich meer gaan concentreren op optimalisering van het assortiment en andere verkoopbevorderende activiteiten zoals advisering van de klant op het vlak van behandeling en bereiding van het vlees.

Tot nu toe koopt de slager echter nog voor een belangrijk deel traditioneel in. Levende dieren zoekt hij nog vaak zelf uit bij de boer of op de markt. Ook voor- en achtervoeten worden weinig op basis van specificaties ingekocht, maar ter plekke bij vaak kleine op de binnenlandse markt georiënteerde slachterijen "op het oog" ingekocht dan wel besteld op basis van ervaringscriteria. Algemeen bekend is dan ook het gezegde: "De rundvleeshandel is gebaseerd op vertrouwen". Gelet op de trend naar inkoop van kleinere deelstukken en een teruglopend aantal slachterijen is te verwachten dat het vertrouwenscriterium aan gewicht zal verliezen.

De zelfslachtende slagers kopen in het algemeen de betere kwaliteiten zwart- en roodbonten (vaarzen en schotten). Door inkoop bij de boer of de markt is hij in staat de beste dieren eruit te halen. In 1986 slachtten zij circa 90% van de in Nederland geslachte vaarzen, circa 15% van de geslachte stieren

en circa 5% van de geslachte koeien. In totaal betreft dit circa 16% van de binnenlandse slachtingen.

Voor het kwaliteitssegment gebruiken de kwaliteitsslagers (keur- en topslagers) in toenemende mate vlees van zuivere vleesrassen. Dit wordt vaak geïmporteerd uit Frankrijk (Limousin, Charolais en Blonde d'Aquitaine) en België (Belgische Witblauwe). Het aanbod hiervan is in ons land nog veel te klein om aan de vraag te kunnen voldoen. De werkelijke inkoop van rundvlees komt dan ook meestal niet overeen met de voorkeur die men heeft.

Er zijn ook slagers die in het prijssegment opereren (prijs-slagers). Voor deze categorie staat de (lage) prijs centraal. Hiervoor wordt vlees van oudere melkkoeien ingekocht.

2.3.2 De vraag in de levensmiddelen-detailhandel

De levensmiddelen-detailhandel (excl. concessionairs) die voornamelijk bestaat uit grootwinkelbedrijven en vrijwillig filiaalbedrijven, heeft een rundvleesomzet van 61.800 ton in 1986. Dit betekent een aandeel van 37% in de detailhandelsomzet van rundvlees. Inclusief concessionairs heeft de levensmiddelenhandel een aandeel van 53% in de detailhandelsomzet van rundvlees, 88.525 ton in 1986 (PVV, 1988a). Voor de komende jaren moet met een groei van het marktaandeel van de levensmiddelen-detailhandel worden gerekend. Er zijn acht grootwinkelbedrijven met een omzetaandeel in rundvlees van 23%. Deze bedrijven hebben circa 1.250 verkooppunten. Dit betekent een sterk geconcentreerde inkoop en een relatief grote gemiddelde rundvleesomzet per filiaal van circa 31 ton. De overige detailhandelaren zijn met een aandeel van 14% en 2.250 bedrijven gemiddeld genomen veel kleinschaliger; de gemiddelde jaaromzet per filiaal bedraagt ruim 10 ton rundvlees. Ook bij het vrijwillig filiaalbedrijf doen zich tendenzen tot centralisatie voor. Bijna alle winkeliers hebben zich aangesloten bij een centrale die onder meer de inkoop verzorgt.

Het grootwinkelbedrijf koopt de helft van het rundvlees rechtstreeks bij slachterijen, 37% bij de algemene groothandel (vaak de eigen distributiecentra) en 13% bij de niet-slachtende vleesgroothandel. De overige detaillisten kopen 80% in bij de algemene groothandel, 20% bij de niet-slachtende vleesgroothandel en niet of nauwelijks bij de slachterijen.

De inkoop van de grootwinkelbedrijven betreft kwarten (37%) deelstukken met been (13%) en deelstukken zonder been (50%). De overige detaillisten kopen uitsluitend met been (20%) en deelstukken zonder been (80%). Het vlees dat door het levensmiddelenkanaal wordt ingekocht is grotendeels afkomstig van uitstoot uit de melkveestapel in de kwaliteitsklassen R en O en van stieren in de kwaliteitsklassen E, U, R en O. Omdat de slagers het vlees van topkwaliteit inkopen (vaarzen) is men voor het kwaliteitssegment meer en meer aangewezen op importvlees.

Het levensmiddelenkanaal wenst, zo blijkt uit de enquête, dat er wordt toegewerkt naar een situatie waarbij de inkoop volledig bestaat uit deelstukken zonder been, uitgesneden op winkel-niveau volgens eigen specificatie voor wat betreft de snit en het soort rundvlees. Hierdoor kan men zich geheel concentreren op kernactiviteiten als optimalisering van het assortiment en verfijning van het marketingconcept.

Om een aantal redenen heeft men dit ideaalbeeld nog niet kunnen realiseren. Deze hangen samen met de toelevering. Elke winkelketen heeft een eigen winkelconcept, waarmee een bepaald imago (een voor de consument duidelijk herkenbare positie in de markt) wordt opgebouwd. Ook uit de gecentraliseerde inkoop vloeien eisen voort waaraan toeleveranciers moeten voldoen. In het grootschalige distributiecircuit kan de handel in rundvlees niet meer uitsluitend zijn gebaseerd op vertrouwen, maar is daarnaast een aantal voorwaarden en regels noodzakelijk om de produktiekolom optimaal te laten functioneren.

De belangrijkste eisen en wensen die door het supermarkt-kanaal worden geuit zijn:

1. constante en betere kwaliteit;
2. hiermee samenhangend, betere gradering, op basis van kwaliteitspecificaties;
3. voldoende aanbod gedurende het hele jaar;
4. optimale hygiëne van zowel het vlees als in de toeleveringskanalen;
5. levering van winkelsnit;
6. meedenken bij de ontwikkeling van marketingconcepten tot op consumentenniveau.

Ad 1 Constante en betere kwaliteit

De wens van betere kwaliteit vloeit voort uit het toenemend kwaliteitsbewustzijn van de consument en het in kwalitatief opzicht teruglopende en sterk wisselende aanbod van rundvlees uit de Nederlandse melkveestapel.

De geïnterviewden menen dat ter verkrijging van een betere kwaliteit de aandacht gericht moet zijn op zowel het uitgangsmateriaal als op de productie-omstandigheden op de primaire produktiebedrijven en in de slachterijen en de be- en verwerkingsbedrijven alsook op de snit. Het grootste probleem dat de detailhandel nu heeft bij het verkrijgen van constante en betere kwaliteit rundvlees is dat het aanbod van het melkvee hieraan niet of nauwelijks voldoet. Het stierevlees, afkomstig van de gespecialiseerde stierenmesterijen, is wel constant van kwaliteit en wordt vanuit dat oogpunt geprefereerd boven het vlees dat afkomstig is van uitstoot uit de melkveestapel. De regelmatige verkrijgbaarheid van stierevlees tegen prijzen die weinig wisselen en niet te hoog zijn, is moeilijk door interventie en export naar lidstaten. Overigens zijn er voorstellen van de Europese Commissie om de interventieruimte te verkleinen. Een tweede lichtpunt is de ontwikkeling van kruisingsprogramma's. Gezien het huidige aanbod is

men positief gestemd over het aanbod van dieren die voor een deel vleesrasbloed hebben. Dit komt immers de kwaliteit ten goede. Daarbij waarschuwt men wel voor een diversiteit die nu dreigt te ontstaan doordat er een groot aantal vleesrassen als uitgangsmateriaal wordt gebruikt. Men staat dan ook zeer positief tegenover kruisingsprogramma's, waarbij op grote schaal met een of enkele rassen wordt gewerkt.

Ad 2 Betere gradering op basis van specificaties

Door de grotere schaal waarop wordt ingekocht moet door de levensmiddelenhandel worden gewerkt op basis van nauwkeurig omschreven specificaties ten aanzien van kwaliteit en snit.

De EUROP-classificatie is een eerste stap in de richting van een indeling naar kwaliteit. Echter deze classificatie is vooral van betekenis in het handelsverkeer tussen producent en slachterij/uitsnijderij, omdat de EUROP-klasse betrekking heeft op het slacht- en uitsnijrendement. In de communicatie naar de consument vervult de classificatie nauwelijks een rol, omdat de vleeskwaliteit zoals de consument die ervaart er niet mee wordt beoordeeld. Hiervoor worden ras, sexe en produktiemethode gezien als betere kwaliteitsinstrumenten.

De gewenste gradering is nu onvoldoende, omdat andere elementen die de kwaliteit bepalen, zoals het uitgangsmateriaal, in termen van ras en produktiemethode, niet tot uitdrukking komen in de classificatie.

Ad 3 Voldoende aanbod gedurende het hele jaar

Het grootschalige levensmiddelenkanaal moet het hele jaar door kunnen rekenen op voldoende aanbod in de verschillende kwaliteitscategorieën. Dit levert vooral voor de betere kwaliteiten problemen op omdat deze grotendeels naar de slager gaan. Men gaat daarom in toenemende mate over op importaanbod.

Ad 4 Optimale hygiëne van het vlees en in de toeleveringskanalen

Er zijn klachten van de detailhandel over een minder zorgvuldige behandeling van het vlees. De uitkomsten van hygiënechecks die door de detailhandel bij voorgaande schakels worden uitgevoerd zijn vaak onvoldoende. Er zouden weinig slachterijen voldoen aan de gestelde eisen ten aanzien van hygiëne en optimale vleestemperatuur van 9°C. Ook hangend transport vindt men om hygiënische redenen niet gewenst. Veel beter zou het zijn om het vlees te vervoeren in kratten die goed worden schoongemaakt. Dit veronderstelt echter kleinere deelstukken. Een groot deel van de respondenten (91%) wenst een betere kwaliteitsbewaking in de keten. Gelet op de kleinschalige structuur van de rundvleessector zijn de mogelijkheden hiertoe op sectorniveau beperkt. Wel werken enkele slachterijen op bedrijfsniveau aan een betere kwaliteitsbeheersing binnen de keten, bijvoorbeeld door het leveren van uitgangsmateriaal aan de stieren- en zoekkoeienhouders, begelei-

ding van het produktieproces en terugkoppeling van slachresultaten. De in te voeren I- en R-regeling zou op sectorniveau een eerste stap naar een betere beheersing van de hygiëne kunnen zijn.

Ad 5 Levering van winkelsnit

Het levensmiddelenkanaal wenst te worden belevend met kleinere deelstukken op basis van eigen specificaties voor de snit. De in Nederland gehanteerde standaard-snit is bedoeld voor de export en de wensen van de binnenlandse detailhandel wijken daarvan af. De wens van levering van deelstukken volgens door afnemers bepaalde snit wordt momenteel maar moeizaam gerealiseerd. Alleen na intensief en herhaaldelijk overleg levert de uitsnijderij overeenkomstig de wens van de detailhandel. Het komt bij herhaling voor dat leveringen teruggezonden worden omdat ze niet

Tabel 2.6 Verdeling van de respondenten naar oordeel over de snit van het ingekochte rundvlees

Oordeel	Toelev. bedr. (n=10)	Detailhandel (n=8)	Vleesfabriek (n=3)	Overige (n=4)	Totaal (n=25)
Voldoet aan de wensen	8	2	2	2	14
Voldoet soms aan de wensen	1	1	0	1	3
Voldoet niet aan de wensen	1	5	1	1	8

voldoen aan de gestelde eisen. Uit tabel 2.6 blijkt dat de detailhandel in meerderheid van mening is dat de snit niet of soms voldoet aan de wensen.

De slachterijen/uitsnijderijen zijn zelf in het algemeen wel van mening dat ze voldoen aan de eisen van hun afnemers. Op dit

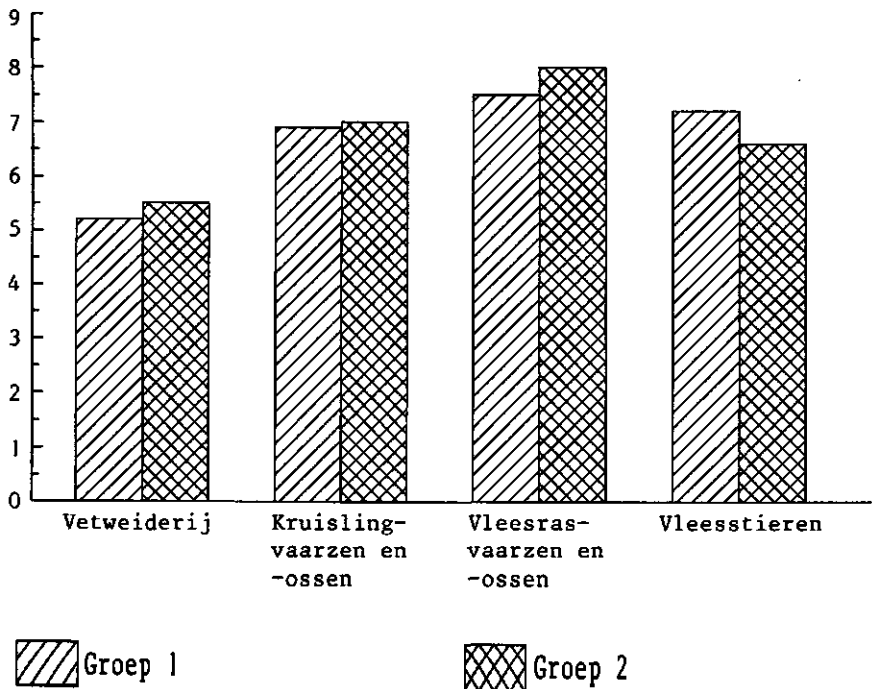
Tabel 2.7 Verdeling van de respondenten naar beoordeling van de snit van Nederlands vlees en vlees uit het buitenland

Oordeel over de snit	Toelever. bedrijven (n=8)	Detailhandel (n=7)	Vleeswarenfabr. (n=3)	Totaal (n=21)
Geen verschil	4	2	1	8
Bij Ned. bedrijven beter	2	0	0	3
Bij buitenl. bedr. beter	2	2	2	7
Weet niet/geen mening	0	3	0	3

punt blijkt er dus verschil van inzicht tussen de schakels in de kolom. Een aantal respondenten vindt de standaardisatie van de snit door buitenlandse bedrijven beter dan van Nederlandse leveranciers. Dit is vooral het geval bij de detailhandel en de vleeswarenindustrie, zoals uit tabel 2.7 is te zien, maar ook een kwart van de respondenten uit voorliggende schakels is van mening dat de snit bij buitenlandse leveranciers beter is.

Ad 6 Meedenken bij de ontwikkeling van marketingconcepten tot op consumentenniveau

De verdringingsconcurrentie zal zich in de levensmiddelen-detailhandel naar verwachting onverminderd voortzetten. De middelen waarmee deze concurrentie wordt gevoerd zullen echter veranderen, omdat door gelijkschakeling van prijzen bij belangrijke onderdelen van het assortiment het prijselement niet meer als voldoende agressief wapen in de concurrentiestrijd kan worden gebruikt. Op grond van de veranderende consumentenpreferenties zal het prijsniveau meer gaan functioneren als randvoorwaarde en zullen kwaliteit en service de centrale elementen worden op basis waarvan de verdringingsconcurrentie zal worden gevoerd. Volgens



Figuur 2.1 De waardering van de vleeskwiteit van de verschil-

ding van het produktieproces en terugkoppeling van slachtresultaten. De in te voeren I- en R-regeling zou op sectorniveau een eerste stap naar een betere beheersing van de hygiëne kunnen zijn.

Ad 5 Levering van winkelsnit

Het levensmiddelenkanaal wenst te worden beleverd met kleinere deelstukken op basis van eigen specificaties voor de snit. De in Nederland gehanteerde standaard-snit is bedoeld voor de export en de wensen van de binnenlandse detailhandel wijken daarvan af. De wens van levering van deelstukken volgens door afnemers bepaalde snit wordt momenteel maar moeizaam gerealiseerd. Alleen na intensief en herhaaldelijk overleg levert de uitsnijderij overeenkomstig de wens van de detailhandel. Het komt bij herhaling voor dat leveringen teruggezonden worden omdat ze niet

Tabel 2.6 Verdeling van de respondenten naar oordeel over de snit van het ingekochte rundvlees

Oordeel	Toelev. bedr. (n=10)	Detailhandel (n=8)	Vleesfabriek (n=3)	Overige (n=4)	Totaal (n=25)
Voldoet aan de wensen	8	2	2	2	14
Voldoet soms aan de wensen	1	1	0	1	3
Voldoet niet aan de wensen	1	5	1	1	8

voldoen aan de gestelde eisen. Uit tabel 2.6 blijkt dat de detailhandel in meerderheid van mening is dat de snit niet of soms voldoet aan de wensen.

De slachterijen/uitsnijderijen zijn zelf in het algemeen wel van mening dat ze voldoen aan de eisen van hun afnemers. Op dit

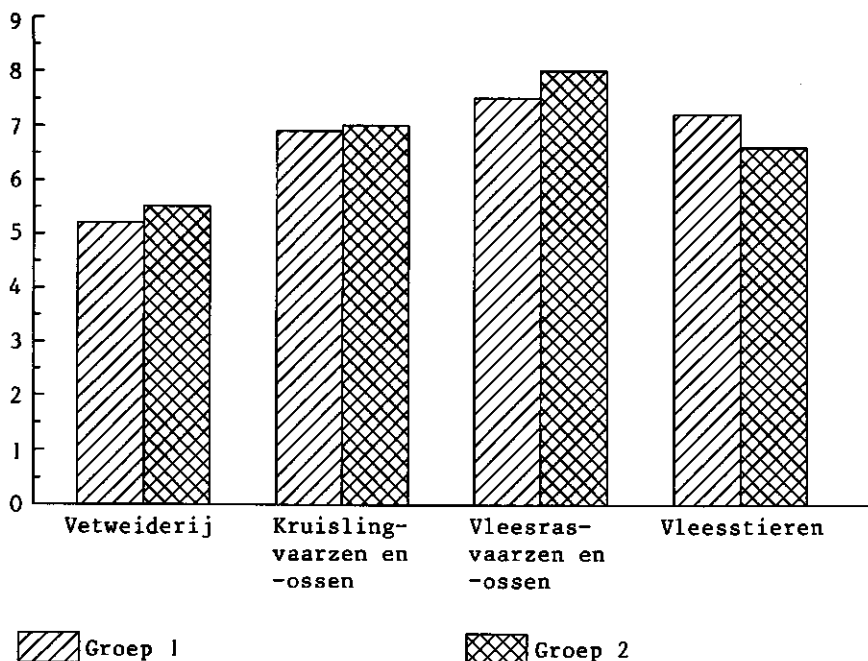
Tabel 2.7 Verdeling van de respondenten naar beoordeling van de snit van Nederlands vlees en vlees uit het buitenland

Oordeel over de snit	Toelever. bedrijven (n=8)	Detailhandel (n=7)	Vleeswarenfabr. (n=3)	Totaal (n=21)
Geen verschil	4	2	1	8
Bij Ned. bedrijven beter	2	0	0	3
Bij buitenl. bedr. beter	2	2	2	7
Weet niet/geen mening	0	3	0	3

punt blijkt er dus verschil van inzicht tussen de schakels in de kolom. Een aantal respondenten vindt de standaardisatie van de snit door buitenlandse bedrijven beter dan van Nederlandse leveranciers. Dit is vooral het geval bij de detailhandel en de vleeswarenindustrie, zoals uit tabel 2.7 is te zien, maar ook een kwart van de respondenten uit voorliggende schakels is van mening dat de snit bij buitenlandse leveranciers beter is.

Ad 6 Meedenken bij de ontwikkeling van marketingconcepten tot op consumentenniveau

De verdringingsconcurrentie zal zich in de levensmiddelen-detailhandel naar verwachting onverminderd voortzetten. De middelen waarmee deze concurrentie wordt gevoerd zullen echter veranderen, omdat door gelijkschakeling van prijzen bij belangrijke onderdelen van het assortiment het prijselement niet meer als voldoende agressief wapen in de concurrentiestrijd kan worden gebruikt. Op grond van de veranderende consumentenpreferenties zal het prijsniveau meer gaan functioneren als randvoorwaarde en zullen kwaliteit en service de centrale elementen worden op basis waarvan de verdringingsconcurrentie zal worden gevoerd. Volgens

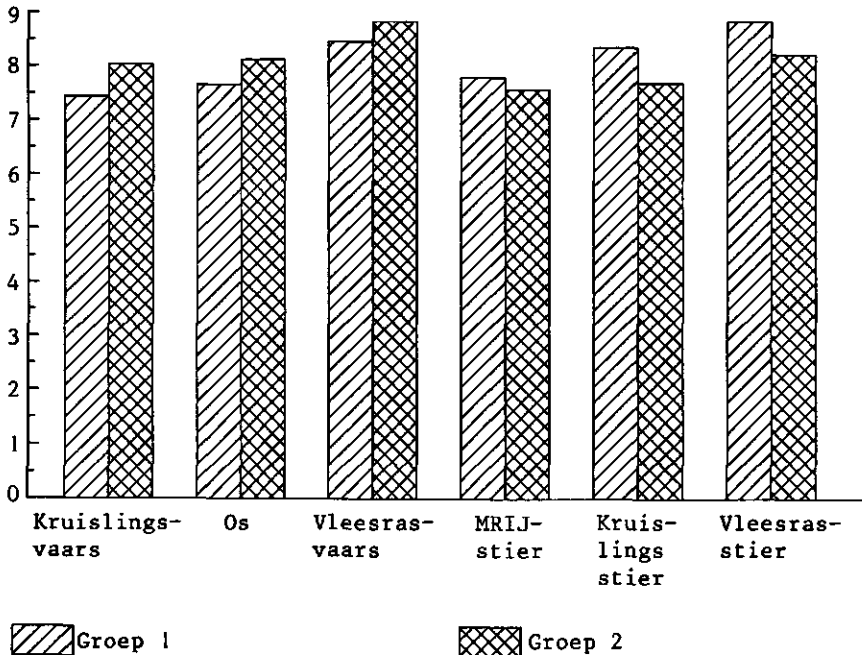


Figuur 2.1 De waardering van de vlees kwaliteit van de verschillende typen rundvlees door toeleverende bedrijven (groep 1) en detailhandel (groep 2), in rapportcijfers

de detailhandel is positief meedenken van de toeleveranciers in deze ontwikkeling noodzakelijk. De toeleveranciers die hierop het best weten in te spelen zullen - zeker met het oog op 1992 - de beste kansen hebben. In de detailhandel leeft de opvatting dat deze bedreiging door de voorliggende schakels van de Nederlandse rundvleessector onvoldoende wordt opgemerkt.

Uit figuur 2.1 blijkt dat zowel de toeleverende bedrijven, importeur, groothandel, slachterij en uitsnijderij, als de detailhandel de vleeskwaliteit van vleesrassen het hoogst waardeeren. De waardering van de vleeskwaliteit van kruislingsvaarzen, vleesrassen, ossen en stieren ligt bij de toeleverende bedrijven niet zo ver uiteen. De detailhandel differentieert wat meer en waardeert de vleeskwaliteit van kruislingsvaarzen en ossen hoger dan die van stieren. Tevens valt op dat de toeleverende bedrijven de vleeskwaliteit van stieren hoger inschalen dan de detailhandel terwijl de detailhandel de andere typen rundvlees een hogere waardering geeft dan de toeleverende bedrijven.

Dit blijkt ook uit figuur 2.2 waar de detailhandel aan kruislings- en vleesrasvaarzen en ossen een hogere prijs toekent



Figuur 2.2 De waardering van de verschillende typen rundvlees door toeleverende bedrijven (groep 1) en detailhandel (groep 2), in guldens per kg

dan aan stieren. De hoogste waardering wordt toegekend aan de vleesrasvaarzen. De toeleverende bedrijven geven een ander beeld. Zij waarderen over het algemeen stieren hoger. Uit de interviews en figuren blijkt dat de detailhandel op termijn overwegend jong vrouwelijk vlees en/of ossevlees wenst voor zowel het kwaliteits- als voor het middensegment. De slachterijen daarentegen kiezen vooral voor stieren. Het blijkt dat de slachterijen de karkaskwaliteit een belangrijke rol laten spelen in hun oordeel terwijl de detailhandel vooral de vleeskwaliiteit belangrijk vindt. Hierbij dient wel te worden bedacht dat de slachterijen als eersten worden geconfronteerd met de beperkingen aan de aanbodkant; het aandeel van uitgeselecteerde melkkoeien is in Nederland vooralsnog zeer hoog (zie tabel 3.8). Dit probleem speelt overigens ook in West-Duitsland, waar het geproduceerde rundvleespakket in grote lijnen vergelijkbaar is. De Duitse detailhandel constateert, ondanks een zelfvoorzieningsgraad van meer dan 100%, een te gering aanbod van kwaliteitsrundvlees en ziet dit als een reden om te importeren uit landen als de VS, Argentinië, Ierland en Frankrijk.

2.3.3 De vraag in het grootverbruik c.q. buitenhuishoudelijk verbruik

Van de in totaal 18000 grootverbruikers koper er 15000 rundvlees. Zij verbruikten in 1986 48.000 ton rundvlees (27% van het binnenlands verbruik).

Verreweg de belangrijkste groep grootverbruikers bestaat uit horecabedrijven: met 76% van het totale aantal rundvlees kopende grootverbruikers hebben zij een omzetaandeel van 70%. Tweederde deel van de omzet van deze groep komt voor rekening van restaurants en dergelijke, de rest wordt omgezet door cafetaria's en snackbars. De instellingen (13% van het aantal grootverbruikers) hebben een aandeel van 30% van de grootverbruikomzet in rundvlees.

De gemiddelde omzet per grootverbruiker bedraagt minder dan vier ton rundvlees per jaar. Een beperkt aantal (900) ondernemingen met meerdere vestigingen koopt gemiddeld zes ton rundvlees per jaar in.

De belangrijkste leveranciers aan het grootverbruik zijn vooralsnog de slaggers die 60% van het benodigde rundvlees leveren. Aan de instellingen leveren zij vrijwel alles, terwijl de horecabedrijvens tevens worden bevoorrad door de niet slachtende vleesgroothandel en de algemene groothandel. Het grote aandeel van de slaggers bij de levering aan het grootverbruik hangt samen met hun mogelijkheden tot serviceverlening.

De grootverbruikers kopen vrijwel uitsluitend deelstukken zonder been aan en ze portioneren het vlees voor een belangrijk deel zelf.

Bij levering aan het grootverbruik staat centraal dat in nog sterkere mate dan bij levering aan de detailhandel moet worden

gewerkt op basis van nauwkeurig omschreven specificaties. Omdat de slager in het algemeen maar aan een klein aantal grootverbruikers levert, slaagt deze hierin beter dan grootschaliger toeleveranciers. Door de toenemende grootschaligheid in het grootverbruik zal de positie van de slager als toeleverancier onder druk komen te staan.

De vraag in het grootverbruik is in kwalitatieve zin in grote lijnen vergelijkbaar met die in de detailhandel. Ook in dit kanaal ervaart men een toenemende vraag naar (extensief geproduceerd) kwaliteitsrundvlees en komt men alleen al om die reden bij het zoeken naar een leverancier nog vaak bij de kwaliteitsslager terecht. Voor de bevoorrading van luxere eetgelegenheden betreft dit vaak vlees dat afkomstig is van buitenlandse vleesrassen.

2.3.4 De vraag in de verwerkende industrie

In 1986 verwerkten 152 ondernemingen 67.000 ton rundvlees tot vleeswaren, snacks, vetten en petfood. Hierbij moet worden bedacht dat rundvlees een relatief weinig gebruikte grondstof is voor de vleeswarenproductie. Slechts 15% van de voor vleeswaren gebruikte hoeveelheid vlees bestaat uit rundvlees.

Voor dit onderzoek zijn de petfoodbedrijven en vetsmelterijen minder relevant, omdat deze vrijwel uitsluitend slachtafvallen verwerken en daarom nauwelijks eisen (kunnen) stellen aan het produkt.

De vleeswarenfabrikanten en snacksindustrie gebruiken tenminste voor een belangrijk deel rundvlees dat ook zonder verdere bewerking zou kunnen worden afgezet. Dit houdt in dat hun eisen en wensen in het kader van dit onderzoek relevant zijn. Hierbij moet worden opgemerkt dat er relatief weinig rundvlees wordt verwerkt tot vleeswaren en snacks. Afgezien van pluimveevlees bestaat 84% van het gebruikte vlees uit varkensvlees en slechts 15% uit rundvlees (39.000 ton). Hiervan wordt 15.000 ton verwerkt

Tabel 2.8 Het aantal rundvleesverwerkende ondernemingen en de door hen verwerkte hoeveelheid rundvlees (in procenten van de beschikbare hoeveelheid rundvlees)

Type onderneming	Aantal ondernemingen	Hoeveelheid rundvlees
Vleeswarenfabrikant	65	3
Snacksfabrikant	57	2
Petfoodfabrikant	10	4
Vetsmelterij	20	5
Totaal	152	14

Bron: (Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988).

De niet-slachtende vleesgroothandel is een gevarieerde groep. Een deel verhandelt het vlees zonder dat er een bewerking aan wordt toegevoegd. Tot deze groep behoren nogal wat internationaal opererende groothandelaren die rundvlees exporteren en/of importeren. Een ander deel beent ook uit. Dit betreft 42% van het door de niet-slachtende vleesgroothandelaren verhandelde rundvlees. Bovendien is deze categorie na de detaillisten de belangrijkste portioneerder van rundvlees. De niet-slachtende vleesgroothandelaren verkopen dan ook bijna driekwart in de vorm van deelstukken zonder been.

Tabel 2.10 De verdeling van de afzet van niet-slachtende vleesgroothandel in procenten van hun totale afzet van rundvlees

Afzetkanaal *)	Aandeel
Export	50
Verwerkende bedrijven	17
Algemene groothandel	8
Detailhandel	19
Grootverbruik	6
Totaal	100

*) Inclusief 28% interne levering.

Bron: Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988.

De belangrijkste knelpunten die de niet-slachtende vleesgroothandel en uitsnijderijen ervaren hebben betrekking op constante, bij voorkeur hoge, kwaliteit, snit en hygiëne. (De uitsnijderijen zijn in het algemeen voor- of achterwaarts geïntegreerd). Bij de export naar derde landen is de primaire voorwaarde een lage prijs. Algemeen wordt verwacht dat de trend naar voorwaartse integratie van bewerkingsactiviteiten zal voortduren; 93% van de slachterijen verwacht in de komende jaren meer bewerkingen aan het vlees te gaan verrichten en 7% verwacht wat dit betreft geen veranderingen. Daartegenover verwacht 44% van de detailhandel minder bewerkingen te gaan verrichten aan het vlees. Hierdoor moet met een vermindering van het uitbenen door de niet-slachtende vleesgroothandel worden gerekend. Het aandeel van het door deze bedrijven verhandelde rundvlees waaraan geen bewerking wordt toegevoegd zal daardoor verder toenemen.

2.3.6 De vraag in de slachterijen

Van de totale beschikbare hoeveelheid rundvlees is in 1986 82% verkregen uit slachtingen van binnenlandse dieren, 5% uit

levend geïmporteerde slachtrunderen en 13% uit geïmporteerd rundvlees.

Er zijn in Nederland (1986) 1.428 ondernemingen die runderen slachten. Gezamenlijk slachtten deze bedrijven 1,2 mln. runderen. Van deze bedrijven behoort een groot aantal (1.300) tot kleinschalige ondernemingen die de detailhandel tot hoofdactiviteit hebben, de zelfslachtende slagers. De runderslachterijen, met een aandeel van 84% van de slachtingen, behoren ofwel tot de categorie "vleesgroothandelaar" ofwel tot de categorie "vleeswarenfabrikant".

Tabel 2.11 Het aantal runderslachterijen naar type onderneming, het gemiddeld aantal slachtingen per type en het aandeel van de typen in het totaal aantal runderslachtingen, in procenten

Type onderneming	Aantal	Aantal slachtingen per onderneming	Aandeel in de slachtingen
Vleesgroothandelaar	114	8.290	78
Vleeswarenfabrikant	14	5.190	6
Zelfslachtende slager	1.300	150	16
Totaal	1.428	13.630	100

Bron: Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988.

De circa zestig grootste slachterijen, met een rundvleesomzet van meer dan 3.000 ton per jaar, verzorgen circa 73% van de beschikbare hoeveelheid. Ze zijn relatief vaak in het oosten van het land gevestigd en nemen 95% van de export voor hun rekening. De kleinere bedrijven zijn vooral gevestigd in het westen en het zuiden en richten zich vooral op de binnenlandse markt. Ze zijn qua structuur minder goed afgestemd op de grootschalige distributiekanaalen en beleveren dan ook voornamelijk het slagerskanaal.

De slachterijen die niet direct aan de consument leveren maar aan (een) tussenschakel(s) slachten 90% van de in Nederland geslachte koeien. Voor stieren en vaarzen is hun aandeel circa 85%, respectievelijk circa 10%. Aangezien de vleeskwiteit van vaarzen aanzienlijk beter is dan de vleeskwiteit van koeien zijn hun mogelijkheden tot het leveren van rundvlees van topkwiteit beperkt. Van de 27 slachterijen in de enquête zeggen 17 slachterijen dat ze niet of soms overeenkomstig hun voorkeur inkopen. Het merendeel zegt dat het aanbod van kruislingen en van vleesrassen onvoldoende is.

De slachtende vleesgroothandelaren en vleeswarenfabrikanten benen 30% van hun rundvleesomzet ook uit. Toch wordt nog 44% ver-

kocht als kwart karkas en 12% als deelstuk met been. De rest bestaat uit vetten (8%) en overige eetbare slachtprodukten (6%). Portioneren komt deze bedrijven vrijwel nog niet voor.

De afzet van de slachtende ondernemingen is vooral gericht op het buitenland (30%) en betreft vooral stierevlees. Dit is voor de grote exporterende slachterijen een reden om zich te richten op stieren. Verder richt de afzet zich op de niet-slachtende vleesgroothandel (26%), de detailhandel (24%) en overigen (20%). Bij de afzet naar de detailhandel moet worden bedacht dat hiervan 9% bestaat uit vlees van eigen slachtingen door de slagers. De slachterijen leveren nog relatief weinig rechtstreeks aan de detailhandel. Van het totale binnenlands rundvleesverbruik is slechts 35% afkomstig van door de slachterijen rechtstreeks aan de detailhandel geleverd rundvlees. Maar uit de enquête blijkt dat 93% van de geënquêteerde slachterijen verwacht in de komende jaren meer bewerkingen aan het vlees te zullen verrichten, zodat mag worden verondersteld dat de rechtstreekse toelevering aan de detailhandel zal toenemen. De extra bewerkingen die men denkt te gaan verrichten zijn: verder verkleinen van deelstukken, uitbenen, verpakken en portioneren. De slachterijen zullen dus naar verwachting voorwaarts gaan integreren.

De ontwikkeling naar het op de markt komen van vleesrassen en kruislingsdieren wordt door de slachterijen toegejuicht, zij het dat het tempo hoger zou moeten liggen om aan de sterk toenemende vraag naar kwaliteitsrundvlees te kunnen voldoen.

Over de gewenste rassen bestaat verschil van mening. Grote slachterijen geven om redenen van uniformiteit en constante kwaliteit de voorkeur aan zo weinig mogelijk verschillende rassen met een gunstige karkaskwaliteit. Kleine slachterijen en zelfslachtende slagers, die vaak aan specifieke kwaliteitssegmenten leveren, letten meer op andere kwaliteitsaspecten zoals de sensorische vleeskwiteit en het imago. Om die redenen geeft deze laatste groep vaak de voorkeur aan Franse en Engelse/Schotse rassen die bovendien relatief goed kunnen worden gecommuniceerd met de consument.

2.4 De vraag naar rundvlees als merkartikel

Het is gebleken (onder andere uit onderzoek van Steenkamp en Van Trijp, 1988b) dat de consument behoefte heeft aan kwaliteitsherkenning bij rundvlees. De consument ervaart momenteel een risico bij het inkopen van rundvlees. Dit risico heeft onder andere betrekking op de verschillen in bereidingstijd en op de eetkwaliteit van rundvlees (zie ook paragraaf 2.1). Circa 80% van de geënquêteerde bedrijven meent ook dat de herkenbaarheid van verschillende kwaliteiten rundvlees door de consumenten onvoldoende is. Een middel om het rundvleesverbruik te stimuleren zou het verkleinen van dit aankooprisico kunnen zijn door middel van een betere herkenbaarheid.

In het traditionele circuit wordt aan de behoefte van herkenbaarheid tegemoet gekomen doordat de slager de wensen van zijn individuele klanten kent, of zegt te kennen, en op basis van die kennis de benodigde kwaliteiten inkoop. Zijn afnemers vertrouwen erop dat hij de kwaliteit levert die zij wensen.

In het algemene levensmiddelenkanaal is de klantenbinding minder en voornamelijk gebaseerd op het totale winkelconcept; door het relatief vaak wisselende personeel en het massale klantenbestand is men in dit kanaal niet op de hoogte van individuele wensen en kan men zich slechts richten op doelgroepen. Dit maakt in principe het risico voor de consument bij aankoop via dit kanaal groter. Het is dan ook niet verwonderlijk dat, naast een algemeen geuite wens naar kwalitatief beter rundvlees, de roep om een (veel) constantere, gegarandeerde kwaliteit rundvlees in het grootwinkelbedrijf en het vrijwillig filiaalbedrijf het grootst is. Daarbij is men vrijwel unaniem van mening dat de consument bereid is om voor gegarandeerd kwaliteitsrundvlees de gewenste meerprijs te betalen. Van de geënquêteerde slachterijen denkt 89% dat de consument hiertoe bereid is en de geënquêteerde detailhandelsbedrijven zijn allen deze mening toegedaan.

Sinds enige tijd komt de toegenomen vraag naar beter rundvlees van constantere kwaliteit tot uitdrukking in een aantal marketingconcepten die in de richting gaan van verkoop als merk-artikel. Voorbeelden hiervan op slachterijniveau zijn enkele grote slachterijen met hun kruisingsprogramma's, op detailhandelniveau Limousinvlees bij keur- en topslagers en "Greenfield" bij het grootwinkelbedrijf. In dit onderzoek is dan ook de vraag gesteld of men van mening is dat merken bij rundvlees van belang zullen worden. De meningen ten aanzien van rundvlees onder merk lopen nogal uiteen. Van de geënquêteerde slachterijen vindt 48% dat merkrundvlees belangrijk zal worden en meent 41% van niet. Deze laatste groep heeft een aandeel van 31% in de omzet op slachterijniveau. In deze groep zitten een aantal kleine slachterijen die leveren aan de slager: het traditionele distributiecircuit, waarbij de rundvleeshandel nog grotendeels is gebaseerd op vertrouwen. Bij de grootschalige distributie is men positiever over merkrundvlees. Van de geënquêteerde rundvleesgroothandelaren en de detailhandel is 50%, respectievelijk 78% van mening dat merkrundvlees belangrijk zal worden.

Enkele voorwaarden waaraan voldaan moet worden bij merkvlees zijn: constante kwaliteit en regelmatig aanbod. Er is dan ook gevraagd naar de soorten rundvlees die volgens respondenten voor een merk in aanmerking kunnen komen. Gelet op de voorwaarden is het verklaarbaar dat van de respondenten die op deze vraag hebben geantwoord de meerderheid aangeeft dat dit vlees zou moeten betreffen van vleesrassen en/of kruisingen. Enkele respondenten geven aan dat MRIJ-stieren, op grond van de relatief goede vleeskwaliteit, hiervoor eveneens in aanmerking komen.

Op dit moment voldoet van het in Nederland geproduceerde rundvlees vrijwel alleen stierevlees aan de twee eerdergenoemde

- de hoge kwaliteit (44% van de genoemde redenen);
 - de constante kwaliteit (28% van de genoemde redenen).
- Sommigen noemen de lage prijs als reden voor de import (20% van de genoemde redenen) maar deze lage prijs vloeit vaak voort uit de geringe afstand van België tot de voornamelijk Zuidnederlandse importeurs.

3.2.3 De Nederlandse produktie van slachtrunderen naar leeftijd, EUROP-klasse en gewicht

Begin jaren tachtig zijn PVV-regelingen van kracht geworden met richtlijnen ten aanzien van het slachten, wegen en classificeren van slachtrunderen. De regelingen zijn vrijwillig; 32 slachterijen (met ruim 65% van de rundveeslachtingen) werkten eind 1988 conform de PVV-bepalingen, betreffende het slachten en wegen, waarvan er 22 (met circa 60% van de rundveeslachtingen) in 1987 meewerkten aan de vrijwillige classificatie-regeling. Op basis van 70% van alle geclassificeerde slachtrunderen wordt in tabel 3.3 een verdeling over de typen runderen gegeven.

Tabel 3.3 EUROP-geclassificeerde slachtingen in 1987, als percentage van het jaartotaal en als percentage van de totale produktie van die categorie runderen

Categorie	Geclassificeerde slachtingen (verticaal gepresenteerd)	Waarvan:		
		geclassificeerd	niet-geclassificeerd	totaal
Stieren < 2 jaar	39,4	49,7	50,3	100
Stieren > 2 jaar	0,3	.	.	.
Ossen	0,0	.	.	.
Vaarzen	3,3	11,0	89,0	100
Koeien	57,0	30,1	69,9	100
Totaal	100,0			
Totaal aantal	471.518			

Bron: Eikelenboom et al., PVV, 1988.

Uit de tabel blijkt dat de stieren relatief sterk vertegenwoordigd zijn en koeien en vaarzen ondervertegenwoordigd. Circa 50% van de stieren wordt geclassificeerd, terwijl slechts 30% van de koeien en slechts 11% van de vaarzen wordt geclassificeerd. Dit heeft te maken met het feit dat de stieren voor een relatief groot deel worden geslacht door grootschalige (export)slachte-

rijen en koeien en vaarzen meer in het kleinschaliger circuit worden geslacht.

De EUROP-classificatie omvat de beoordeling naar beveleesdheid en vetheid. Deze criteria bepalen het slacht- en uitsnijrendement. Er zijn vijf klassen voor de beveleesdheid en vijf klassen voor de vetheid. Binnen deze vijf klassen voor beveleesdheid en vetheid zijn weer drie subklassen (+, 0, -). De beveleesdheid wordt gewaardeerd met de klasse E, U, R, O of P, waarbij E staat voor "uitstekende beveleesdheid" en P voor "geringe beveleesdheid". De vetheid wordt gewaardeerd met de klasse 1 tot en met 5, waarbij 1 staat voor een "geringe vetbedekking" en 5 voor "zeer sterk vervet".

In tabel 3.4 zijn de resultaten weergegeven van een steekproef waarbij de geslachte runderen naar leeftijd zijn ingedeeld. De steekproef had betrekking op 119.528 runderen, ca. 10% van het totaal aantal slachtingen. In tabel 3.5 zijn de EUROP-classificatieresultaten weergegeven. De cijfers die in tabel 3.4 en 3.5 gebruikt zijn, hebben betrekking op 1987; de meest recente cijfers.

Tabel 3.4 De leeftijdsverdeling van slachtrunderen in 1987

Leeftijd	%
<i>Koeien (n=53.893)</i>	
1,5 - 2,5	12,06
2,5 - 3,5	12,26
3,5 - 5,0	16,02
5 - 7	39,51
> 7	20,15
Totaal koeien	100,00
<i>Vaarzen (n=5.065)</i>	
< 2,5	99,33
> 2,5	0,67
Totaal vaarzen	100,00
<i>Stieren (n=60.475)</i>	
< 2	98,9
2,0 - 2,5	0,88
> 2,5	0,13
Totaal stieren	100,00

Bron: Eikelenboom et al., 1988.

Uit tabel 3.4 blijkt dat de vaarzen en stieren bijna allemaal jonger zijn dan 2,5 jaar. De geslachte koeien zijn ouder: 20% is ouder dan 7 jaar en 40% bevindt zich in de klasse 5 tot 7 jaar.

3.3 De import van rundvlees

De import van rundvlees in 1987 is in tabel 3.7 opgenomen.

De totale import van rundvlees (excl. vleeswaren) is in de periode van 1984 tot 1987 toegenomen van rond 51.400 ton tot 67.400 ton (incl. been). De import van rundvlees en rundvleeswaren was in 1988 71.100 ton karkasgewicht 1), een stijging met 6% ten opzichte van 1987.

Tabel 3.7 De import van rundvlees naar hoeveelheid en waarde in 1987

	Hoeveelheid (ton, incl.been)	Waarde (mln. gld.)
Rundvlees, uitgebeend		
- bevroren	19.166	131,1
- vers/gekoeld	11.809	89,7
- totaal	30.975	220,8
Rundvlees, niet uitgebeend		
bevroren		
- hele en halve karkassen	1	< 0,1
- achtervoeten en -spannen	32	0,2
- voorvoeten en -spannen	0	0
- overig	278	1,5
- totaal	311	1,7
vers/gekoeld		
- hele en halve karkassen	11.317	82,8
- achtervoeten en -spannen	6.427	46,0
- voorvoeten en -spannen	15.715	80,0
- overig	2.624	17,3
- totaal	36.083	226,5
Totaal niet uitgebeend rundvlees	36.394	228,2
Totaal rundvlees	67.369	448,9

a) Ontleend aan (nog) niet gepubliceerde PVV-cijfers.

De import van uitgebeend vlees is gestegen van zo'n 15.000 ton (excl. been) in 1984 tot 24.000 ton (excl. been) in 1987. Het bevroren, uitgebeende vlees - circa 12.000 ton - komt voor 60% uit Zuid-Amerika en de ACS-landen. Het verse, uitgebeende vlees komt grotendeels uit de ons omringende landen (het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, de BLEU en Frankrijk).

1) Ontleend aan voorlopige cijfers van het PVV.

Bij de import van uitgebeend bevroren rundvlees gaat het voornamelijk om industrievlees en specifieke hoogwaardige deelstukken, zoals steaks en delen uit de achtervoet.

Industrie vlees moet in grote hoeveelheden van constante kwaliteit aangeboden worden. Bovendien is een grove vleesstructuur en een laag vochtgehalte gewenst en speelt de prijs een belangrijke rol. Het vlees uit Zuid-Amerika en de ACS-landen kenmerkt zich, naast een lage prijs, door constante kwaliteit, goede snit, hoge bacteriologische reinheid en leveringsmogelijkheid in grote hoeveelheden. In Nederland is de uniformiteit wat betreft de verhouding van de oude koeien (die overigens het meest geschikt zijn) aanzienlijk minder en wordt op de overige criteria ook lager gescoord. Overigens is de lage prijs van de import uit Zuid-Amerika slechts voor een bepaald quotum van toepassing. Boven dit quotum wordt de ingekochte hoeveelheid zodanig belast dat het overeenkomt met het prijsniveau van het Europees vlees. De hoogwaardiger vleesproducten, zoals bepaalde onderdelen van de achtervoet en steaks, komen eveneens voor een groot deel uit Zuid-Amerika. Het is moeilijk om dit van de Nederlandse markt te betrekken. In dit verband geven degenen die vragen naar delen van de achtervoet hiervoor als oorzaak aan dat grote hoeveelheden daarvan de verhouding tussen de vraag naar deelstukken van de voorvoet en die naar deelstukken van de achtervoet scheeftrekt, hetgeen bij de toeleveranciers op problemen stuit. Bovendien worden achtervoeten vaak voor de export bestemd.

Tenslotte kan worden vermeld dat het kwalitatief betere bevroren vlees ten behoeve van bijvoorbeeld het "steakgebeuren" ook uit de Verenigde Staten en Ierland wordt geïmporteerd.

Het niet-uitgebeende vlees wordt voornamelijk in verse toestand geïmporteerd. Deze import is geleidelijk gestegen van zo'n 27.000 ton in 1984 tot 36.000 ton in 1987 en bestaat voor 30% uit hele en halve karkassen, voor 50% uit voorvoeten en voor 20% uit achtervoeten. Zowel de karkassen, de achtervoeten, de voorvoeten als de kleinere delen komen voornamelijk uit de BLEU. Verder leveren het Verenigd Koninkrijk en Duitsland ieder rond de 10% van de import van "vers vlees met been".

De import van bevroren, niet-uitgebeend vlees is te verwaarlozen.

De import betreft hoofdzakelijk vlees van vleesrassen. In een aantal van de ons omringende landen, zoals het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Frankrijk en in mindere mate de BLEU, is de kwaliteit van het geslachte rundvleespakket hoger dan dat van Nederland. In tabel 3.8 is op basis van het aantal slachtingen naar type rund het aangeboden rundvleespakket in de EG weergegeven. Daaruit blijkt dat de kwaliteit van het rundvlees in de verschillende lidstaten sterk uiteenloopt. De uitersten zijn Nederland met een hoog aandeel rundvlees van lage kwaliteit en het Verenigd Koninkrijk met een hoog aandeel in de hoogste kwaliteitscategorieën. Qua eetkwaliteit is het pakket slachtrunderen in het Verenigd Koninkrijk en Ierland ideaal. Daartegenover is

het aandeel van dieren in de hoogste kwaliteitscategorie (vaarzen en ossen) in Nederland het laagst. Dit vormt de belangrijkste reden dat Nederland in toenemende mate importeert.

Tabel 3.8 Het aantal slachtingen naar type rund in de EG in procenten van de totale runderslachtingen, in 1987

Land	Vaarzen	Ossen	Stieren	Koeien	Totaal (x 1000 stuks)
Verenigd Koninkrijk	29	46	6	19	3.824
Ierland	24	54	1	21	1.714
Frankrijk	18	15	20	47	4.700
BLEU	21	5	34	40	737
Duitsland	17	1	50	32	5.229
Griekenland	16	1	69	14	328
Italië	11	1	68	20	3.536
Denemarken	10	1	48	41	970
Nederland	10	0	27	63	1.230
Totaal EG	18	16	34	32	22.316
w.v. aandeel Ned.	3	0	4	11	

In de enquête is gevraagd of de respondenten konden aangeven op welke punten het importaanbod afwijkt van het Nederlands aanbod. Deze vraag werd door ongeveer de helft van de respondenten beantwoord. Dit hangt samen met het feit dat 51% van de respondenten niet importeert. De meerderheid van de respondenten die niet importeren hebben deze vraag niet beantwoord. De antwoorden op deze vraag worden in tabel 3.9 weergegeven.

Leesvoorbeeld tabel 3.9: Het karkasgewicht van het importaanbod is slechter dan het Nederlands aanbod volgens 1 slachterij en beter dan het Nederlands aanbod volgens 3 respondenten uit de groep importeur, groothandel en uitsnijderij en 5 respondenten uit de groep slachterijen.

Uit tabel 3.9 (en tabel 44, bijlage 2) blijkt dat de detailhandel vooral de constante kwaliteit van het buitenlands aanbod waardeert. Ook scoort volgens de meerderheid van de detailhandel het Nederlands aanbod lager op een aantal sensorische factoren zoals smaak, malsheid en sappigheid. De slagersketens binnen de groep detailhandel verschillen niet wezenlijk van de meningen van het grootwinkel- en vrijwillig filiaal bedrijf. Andere factoren die volgens de detailhandel hoger scoren bij het importaanbod dan bij het Nederlands aanbod zijn de vlees-/beenverhouding, de vleesstructuur en de snit.

Tabel 3.9 Ondernemingen in het vleeshandelscircuit, ingedeeld naar oordeel over de positie van Nederlands rundvlees in vergelijking met het importaanbod

Kwaliteitsaspecten	Aantal			Aantal		
	importeurs groot- handelaren, uit- snijderijen (N=9) en tussen haakjes het aantal slach- terijen (N=9)			detailhandels- ketens (N=6)		
*	1)	2)	3)	1)	2)	3)
Karkasgewicht		-(1)	3(5)			
Karkaskwaliteit						
- EUROP-klasse		-(1)	2(-)			3
- slachtrendement		-(1)	1(5)			3
- pH-waarde, DFD		-(2)	1(-)			1
- vlees/been-verhouding		-(1)	5(5)			5
- constante kwaliteit		-(2)	6(3)			5
Vleeskwaliteit						
- vleesstructuur		-(1)	4(4)			6
- micro-organismen/ residuen		-(1)	1(-)	1		1
- houdbaarheid	1(-)	-(4)	2(-)	1		1
- magerheid		-(2)	7(2)			1
- kleur	1(-)	-(2)	3(-)	1		2
- geur			4(-)	1		1
- smaak	1(-)	-(1)	4(3)			4
- malsheid		-(1)	7(4)			6
- sappigheid		-(2)	4(-)			4
- snijbaarheid			4(-)			3
Overig kwaliteitsfactoren						
- snit	-(2)	4(-)	5(-)	1	-	3
- presentatie/verpakking		-(1)	1(-)			1
- merk/imago/herkomst		-(1)	2(1)			2
- promotie			1(-)			3
- prijs/kwaliteit		-(1)	1(1)			2
- overig, namelijk:						
. prijs			1(-)			
. verkrijgbaarheid in grote hoeveelheden			1(-)			
. standaardisatie van snit						1

1) "Het Nederlands aanbod wijkt niet af van het importaanbod."
2) "Het Nederlands aanbod is beter dan het importaanbod."
3) "Het Nederlands aanbod is slechter dan het importaanbod."

Volgens de drie geënquêteerde vleeswarenbedrijven in de enquête is het importaanbod beter op de punten snit, magerheid en merk/imago herkomstland.

De slachtende bedrijven die ook importeren gaven in meerderheid te kennen dat het importaanbod op karkasgewicht, slachtrendement, vleesstructuur, smaak en malsheid beter is dan het Nederlands aanbod. Het Nederlands aanbod is volgens hen beter op de factor houdbaarheid.

De niet-slachtende groothandel, importeurs en uitsnijderijen zeggen in meerderheid dat het importaanbod beter is dan het Nederlands aanbod op de factoren vlees/been-verhouding, constante kwaliteit, vleesstructuur, smaak, malsheid, sappigheid en snijdbaarheid.

De mening van de niet-slachtende toeleverende bedrijven komt op de factoren vlees-/beenverhouding, constante kwaliteit, vleesstructuur, smaak, malsheid, sappigheid en snijdbaarheid overeen met de mening van de detailhandel. Beide groepen zijn het er over eens dat het importaanbod op bovenstaande factoren beter is dan het Nederlandse aanbod.

Een deel van de detailhandel vindt ook dat het Nederlandse aanbod achterblijft met dat uit het buitenland op de punten promotie, merk, imago en prijs-/kwaliteitsverhouding.

Uit deze opsomming komt een minder gunstige positie naar voren van het Nederlandse rundvleesaanbod. Hierbij dient te worden opgemerkt dat dit veelal niet kan worden geweten aan de bedrijven in de rundvleessector, maar dat het vooral een gevolg is van de pakketsamenstelling van het Nederlandse aanbod dat nu eenmaal weinig kwaliteitsrundvlees bevat. Aan de andere kant moet worden geconstateerd dat een goede afstemming van wensen en mogelijkheden tussen leveranciers en afnemers gewenst is.

3.4 De export van rundvlees

De export van rundvlees in 1987 is in tabel 3.10 opgenomen.

De export van uitgebeend rundvlees vertoont tot en met 1987 een stijgende lijn: van circa 19.000 ton (excl. been) in 1980 tot circa 43.500 ton (excl. been) in 1987. De export in zowel bevroren als in vers/gekoelde toestand wisselt sterk. Alleen de levering van vers, uitgebeend rundvlees aan Frankrijk, de BLEU en het Verenigd Koninkrijk ligt op een redelijk constant niveau met respectievelijk circa 7.000 ton, circa 1.500 ton en circa 1.200 ton. De export van uitgebeend vlees naar derde landen kenmerkt zich door een sterke jaarlijkse variatie. Dit vlees gaat vooral naar het Midden-Oosten (Egypte, Saoedi-Arabië) en de Afrikaanse landen (bijvoorbeeld Zaïre). Uit de interviews blijkt dat het hier vaak gaat om inschrijfforders, waarbij de prijs van doorslaggevende betekenis is. Het zijn typische prijsmarkten.

Ook voor het niet uitgebeende, bevroren rundvlees is een grote jaarlijkse variatie in hoeveelheid en bestemming waarneembaar. Hier zijn vooral de centraal geleide economieën in Europa

Tabel 3.10 De export van rundvlees naar hoeveelheid en waarde in 1987 a)

	Hoeveelheid (ton, incl.been)	Waarde (mln.gld.)
Rundvlees, uitgebeend		
- bevroren	8.047	50,4
- vers/gekoeld	48.446	298,0
- totaal	56.493	348,5
Rundvlees, niet uitgebeend bevroren		
- hele en halve karkassen	331	0,9
- achtervoeten en -spannen	8.349	42,0
- voorvoeten en -spannen	6.197	14,5
- overig	293	2,2
- totaal	15.170	59,6
Vers/gekoeld		
- hele en halve karkassen	20.797	163,9
- achtervoeten en -spannen	48.812	349,9
- voorvoeten en -spannen	12.468	65,1
- overig	1.444	10,5
- totaal	83.521	589,5
Totaal rundvlees	98.691	649,2
Totaal	155.184	997,7

a) Ontleend aan (nog) niet gepubliceerde PVV-cijfers.

de afnemers. Ook bij deze bestemmingen is de prijs het voornaamste criterium.

De export van niet uitgebeend rundvlees in verse of gekoelde vorm is tot 1984 toegenomen en vanaf 1984 gestabiliseerd. De export van voorvoeten en voerspannen ligt vanaf 1984 rond de 10.000 ton per jaar. De belangrijkste bestemming is niet langer Duitsland: de export is gehalveerd van 8.600 ton in 1984 tot 4.300 ton in 1987. Griekenland wordt steeds belangrijker: in 1984 werd 900 ton afgezet in Griekenland en in 1987 was dit 5.000 ton (circa 40% van de geëxporteerde hoeveelheid). Verder is Griekenland de belangrijkste afnemer van hele en halve karkassen. Circa 90% van de 25.000 tot 30.000 ton geëxporteerde karkassen is in de periode van 1984 tot 1987 naar Griekenland gegaan. De export van achtervoeten en achterspannen is vanaf 1984 toegenomen van 40.000 ton tot 48.800 ton in 1987. Hier is Frankrijk de grote afnemer met circa 20.000 ton. Verder heeft Italië met circa 20% een belangrijk aandeel.

De kwaliteit rundvlees - naar sekse, EUROP-klasse en leeftijd - die naar het buitenland wordt geëxporteerd kan slechts in grove lijnen beschreven worden. Veel geëxporteerden bleken moeite te hebben met het beschrijven van het afzetpatroon per type rund en per kwaliteitsklasse.

Het geproduceerde stierevlees gaat overwegend naar het buitenland. Griekenland en Italië nemen de betere kwaliteiten af: de achtervoeten en de E-, U- en R-kwaliteit. Frankrijk en West-Duitsland zijn afnemers van de mindere kwaliteiten stierevlees; de O- en P-stieren. Het stierevlees dat naar het Verenigd Koninkrijk geëxporteerd wordt is voornamelijk in de R-klasse ingedeeld. Verder wordt er via de EG-interventie stierevlees in het buitenland afgezet. Het gaat daarbij vooral om derde landen. Voor interventie komen alleen de voorvoeten van de R2 en R3-stieren in aanmerking. In 1987 konden ook achtervoeten ter interventie aangeboden worden; van de circa 21.000 ton geïntervenieerd stierevlees was circa 16.000 ton van achtervoeten afkomstig en circa 5.000 ton van voorvoeten.

Het vlees van zwart-, bonte- en MRIJ-koeien, dat geëxporteerd wordt, komt vooral op de Franse en Duitse markt terecht. Het gaat dan om voornamelijk O- en P-koeien.

De exportmarkten zijn als volgt getypeerd door de geënquêteerden. Griekenland en Italië worden als kwaliteitsmarkt bestempeld (vijf van de negen naar Italië exporterende bedrijven noemen Italië een kwaliteitsmarkt en voor Griekenland is deze verhouding vijf vna de acht bedrijven). Deze landen nemen voornamelijk stierevlees af, zo blijkt uit de interviews en de enquête. Daarbij gaat het vooral om achtervoeten. Frankrijk wordt door acht van de veertien naar Frankrijk exporterende bedrijven als prijsmarkt aangemerkt, twee bedrijven spreken van een kwaliteitsmarkt en vier bedrijven typeren de Franse markt als een mix van beide. De Duitse markt wordt door vier van de vijf naar Duitsland exporteren bedrijven als prijsmarkt aangemerkt, één bedrijf noemt het een kwaliteitsmarkt.

Voor het Verenigd Koninkrijk en België is de verhouding tussen diegenen die het kwaliteitsmarkten of prijsmarkten noemen fifty-fifty.

De kwaliteitsbepalende factoren die men in beschouwing neemt zijn: onderdeel van het karkas (65% van de respondenten) sekse (50% van de respondenten) en leeftijd (30% van de respondenten). Daarbij worden naar de als kwaliteitsmarkt bestempelde bestemmingen onderdelen van de achtervoet van stieren geëxporteerd en naar de prijsmarkten voorvoeten van de oudere koeien.

3.5 Het voor de Nederlandse consument beschikbare rundvlees

De hoeveelheid rundvlees die voor de Nederlandse consument beschikbaar is bestaat uit in Nederland geslachte runderen, vermeerderd met de import en verminderd met de export van rundvlees. Op deze manier is voor 1987 bepaald hoeveel rundvlees voor de Nederlandse consument beschikbaar was, zo mogelijk uitgesplitst naar onderdeel van het karkas en naar type rund (sexe, leeftijd, ras en EUROP-klasse). Verder is nagegaan langs welke weg (grootwinkelbedrijf, vrijwillig filiaalbedrijf of slager) de onderscheiden kwaliteiten rundvlees bij de consument terecht komen.

3.5.1 Het Nederlands verbruik van rundvlees naar karkasonderdeel

In 1987 zijn 769.000 koeien, 125.000 vaarzen en 331.000 stieren geslacht (CBS) met een geslacht gewicht van respectievelijk 284 kg, 264 kg en 321 kg. Er is geprobeerd een beter kwalitatief inzicht te krijgen in het binnenlands verbruik (tabel 3.11). Daartoe is de gewichtsverdeling van het karkas over voor- en achterspannen op 40:60 gesteld, analoog aan de verdeling van de EG-interventieprijzen over voor- en achterspannen. Daarbij moet opgemerkt worden dat deze verhouding in de praktijk sterk afhankelijk is van de snit, die per bedrijf wisselt. Er is in dit geval uitgegaan van een uniforme snit. Tweede opmerking is dat de inhoud van de post "delen" zoals deze in de PVV-statistiek voorkomt, niet terug te voeren is tot "achtervoeten" en "voorvoeten". Voorts wordt opgemerkt dat de meest recente PVV-cijfers spreken over een binnenlands verbruik van 265.500, terwijl in de tabel 269.500 ton genoemd wordt. Dit verschil vloeit voort uit de in de berekening betrokken waarde voor het gemiddelde geslacht gewicht per dier die gebaseerd is op EUROP-geclassificeerde runderen, welke een deel van het totale slachtpakket omvat.

Tabel 3.11 De Nederlandse productie, import, export en verbruik van rundvlees in 1987, in ton (incl. been)

	Totaal	Voor- voeten	Achter- voeten	Delen
Nederlandse productie				
Koeien	218.396	87.358	131.038	
Vaarzen	33.000	13.200	19.800	
Stieren	106.251	42.500	63.751	
Totaal	357.647	143.058	214.589	
Import				
Specifieke deelst.	56.051	15.715	6.459	33.877
Karkassen	11.317	2.478	3.511	5.328
Totaal	67.368	18.193	9.970	39.205
Export				
Specifieke deelst.	134.056	18.665	57.161	58.230
Karkassen	21.127	4.626	6.554	9.947
Totaal	155.183	23.291	63.715	68.177
Voor Nederl. beschikbaar	269.832	137.960	160.844	-28.972

Bron: PVV, 1988b.

Uit tabel 3.11 blijkt de relatief hoge export van achtervoeten en het relatief grote exportoverschot ervan: er wordt circa 64.000 ton achtervoeten geëxporteerd (tegen 23.300 ton voorvoeten) en er wordt circa 53.700 ton achtervoeten meer geëxporteerd

dan geïmporteerd (tegen circa 5.100 ton voorvoeten). Toch is de uitspraak dat Nederland een "voorvoeten etend" land is, zoals herhaaldelijk in de interviews naar voren is gebracht, niet overeenkomstig de feiten; minimaal 40% van het in Nederland geconsumeerde vlees is afkomstig van voorvoeten en minimaal 49% van achtervoeten. Het is niet bekend of het exportoverschot van delen afkomstig is van de voorvoet of van de achtervoet. Wanneer dit uitsluitend om vlees van voorvoeten zou gaan blijft er 108.988 ton voorvoetenvlees en 160.844 ton achtervoetenvlees voor de Nederlandse consument over. Wanneer het handelsoverschot van "delen" uitsluitend van achtervoeten zou zijn, blijft er 131.872 ton achtervoetenvlees en 137.960 ton voorvoetenvlees beschikbaar voor de Nederlandse consument. De hoeveelheid vlees van achtervoeten ligt dus tussen 131.872 ton en 160.844 ton en van voorvoeten tussen 108.988 ton en 137.960 ton. Dit is inclusief de hoeveelheid die is bestemd voor de verwerkende industrie, zijnde circa 24.000 ton. In de verwerkende industrie wordt voornamelijk slachtafval en dergelijke gebruikt; van de circa 86.500 ton rundvlees die verwerkt wordt, wordt ongeveer 24.000 ton niet als afsnijdsels of resten van geslachte vleesprodukten maar in de vorm van karkassen, voorvoeten of delen zonder been ingekocht. Per saldo betekent dit dat er in het vers vlees-circuit 84.988 ton (108.988 - 24.000 ton) tot 113.960 ton (137.960 - 24.000 ton) afkomstig is van voorvoeten en 131.872 ton tot 160.844 ton van achtervoeten. Het achtervoetenvlees neemt dus minimaal 54% en maximaal 65% van het Nederlands vers vlees-consumptiepakket in.

3.5.1.1 Nadere detaillering van het Nederlands verbruik naar onderdeel

De bestemming van rundvlees naar binnen- en buitenlandse markt kan ook op basis van het onderdeel opgesplitst worden. Dit is met name voor stieren en koeien relevant, aangezien de vaarzen vrijwel geheel in het binnenland blijven. Ook het geïmporteerde rundvlees kan naar karkasonderdeel opgedeeld worden (zie tabel 3.11).

De exportlanden voor stieren zijn vooral Italië en Griekenland. Uit de enquête blijkt dat het bij de export naar beide landen uitsluitend om stierenvlees gaat. Daarom is aangenomen dat de gehele rundvleesexport naar Italië en Griekenland stierenvlees betreft. Andere exportlanden zijn Frankrijk en Duitsland, maar omdat daar ook koeievlees afgezet wordt en uit de enquête de verhouding tussen beide rundvleessoorten niet af te leiden is, is het niet mogelijk de export van stierenvlees naar deze landen te bepalen. Voorts wordt de geïntervenieerde hoeveelheid stierenvlees gezien. Dit komt voornamelijk op de markt van Derde Landen terecht. Uitgaande van deze twee punten is tabel 3.12 opgesteld. De aldus beschouwde hoeveelheid stierenvlees omvat 58.474 ton, circa 66% van de totale export van stierenvlees. Uit tabel 3.12 blijkt dat in 1987 circa 51% van de export van stierenvlees bestond uit achtervoeten en circa 19% uit voorvoeten. De

Tabel 3.12 De verdeling van de export naar Italië en Griekenland en van de interventie van rundvlees naar onderdeel, in ton karkasgewicht in 1987

Bestemming	Totaal	Hele/halve karkassen	Voorvoeten	Achtervoeten
Griekenland	25.662	17.100	5.175	3.387
Italië	11.812	657	751	10.404
Interventie	21.000	0	5.000	16.000
Totaal	58.474	17.757	10.926	29.791

rest (circa 30%) betrof karkassen. Daarnaast wordt ook een deel van het geëxporteerde stierenvlees in de vorm van deelstukken afgezet. Echter het is niet bekend van welk onderdeel deze afkomstig zijn. Daarom kan alleen geconstateerd worden dat de indruk bestaat dat de export van stierenvlees vooral uit achtervoetenvlees bestaat. Dit betekent dat het in Nederland verkochte stierenvlees voornamelijk van voorvoeten is. Voorts blijkt uit tabel 3.11 dat het bij de import ook voornamelijk om voorvoeten gaat. De hoeveelheid voorvoetenvlees die in Nederland in totaliteit verbruikt wordt is iets minder dan de hoeveelheid achtervoetenvlees. Dit betekent dat van koeien overwegend de achtervoeten en van stieren voor een belangrijk deel de voorvoeten in Nederland blijven.

Overigens moet hierbij de volgende opmerking geplaatst worden: Deze verdeling is gemaakt voor de periode waarin ook achtervoeten in de interventie geplaatst konden worden. Dit laatste is in 1988 niet meer mogelijk. Er kwamen toen meer achtervoeten van stieren voor de Nederlandse markt en de export ter beschikking.

3.5.2 Het Nederlands verbruik van rundvlees naar sekse, leeftijd en klasse

De opbouw van de 269.832 ton rundvlees die in Nederland consummeerd wordt, is slechts in zeer globale lijnen te verdelen naar sexe, ras, leeftijd en EUROP-klasse van de geslachte dieren. Er zijn immers geen statische gegevens beschikbaar over de hoeveelheid vlees van kruislingen en vleesrassen die in 1987 is geproduceerd en evenmin van de bestemming van de verschillende kwaliteiten. In de enquête is daarom gevraagd naar het afzetpatroon voor de te onderscheiden kwaliteiten, maar een groot aantal enquêteerden had moeite met de beantwoording van deze vragen. Van de 37 toeleverende bedrijven (importeur, groothandel, slachterij en uitsnijderij) konden 20 de afzetkanalen naar kwaliteit segmenteren. Alleen de grote lijnen zijn daardoor bekend geworden.

De import bestaat hoofdzakelijk uit (vlees van) vleesrassen. Daarnaast wordt industrievlees geïmporteerd en rundvlees dat vergelijkbaar is met het Nederlands produkt, dat wil zeggen stieren en melkkoeien. Informatie over sekse, leeftijd en EUROP-klasse is niet voorhanden.

De export omvat voornamelijk vlees van stieren en koeien van O- en P-kwaliteit, zoals blijkt uit paragraaf 3.3. Ook uit de enquête komt dit beeld naar voren: van het geëxporteerde rundvlees bestaat 42% uit vlees van koeien (waarvan 83% uit FH of MRIJ), 57% uit stierenvlees en 1% uit vlees van vaarzen. Verder blijkt uit de enquête dat circa 83% van het geëxporteerde vlees van koeien in de klasse O of P valt.

Het vlees van vaarzen vormt 1% van het exportpakket; er wordt dus 1.550 ton geëxporteed, hetgeen betekent dat er 31.448 ton in Nederland achterblijft.

Stierenvlees vormt 57% van de export; dit komt overeen met 88.454 ton. Er blijft dus 17.797 ton in Nederland achter. Qua leeftijd is het aanbod van stieren vrij constant (zie tabel 3.4) en qua EUROP-klasse iets minder (zie tabel 3.5). De meeste stieren (70%) vallen in de R2 en R3-klasse. De verscheidenheid in aanbod van stierenvlees is niet zo groot.

Er wordt 109.540 ton aan koeievlees van O- en P-kwaliteit in Nederland afgezet: 80% van de produktie van koeievlees wordt als O of P geclassificeerd (zie tabel 3.5). Dit is 174.717 ton. Daarvan wordt 65.177 ton geëxporteed (42% van de export bestaat uit koeien van voornamelijk O en P-kwaliteit).

De leeftijd van de koeien voor binnenlandse consumptie loopt uiteen. Van de 165.981 ton vlees van koeien die ouder zijn dan 3,5 jaar (76% van de produktie, zie tabel 3.4) wordt 65.177 in het buitenland afgezet, zodat er 100.804 ton voor de binnenlandse markt overblijft. Het Nederlands aanbod aan geslachte koeien voor de binnenlandse markt bestaat dus uit:

- 100.804 ton van koeien ouder dan 3,5 jaar;
- 26.208 ton van koeien tussen 2,5 en 3,5 jaar;
- 26.207 ton van koeien tussen 1,5 en 2,5 jaar.

In tabel 3.13 wordt de samenstelling van de Nederlandse rundvleesmarkt in grote lijnen samengevat.

Het rundvlees kan in vier categorieën opgedeeld worden: het vers vleescircuit waarbinnen de hoogste, middelste en laagste kwaliteit en het industrievlees. Het vlees van vaarzen en buitenlandse vleesrassen rekent men tot de hoogste kwaliteitsklasse, het vlees van stieren en betere melkkoeien (R-klasse) tot de middenklasse en het vlees van de O- en P-koeien tot de laagste klasse. De vlees kwaliteit ten behoeve van de verwerking is vergelijkbaar met die van het vlees voor het prijssegment; in beide gevallen gaat het om O- en P-koeien.

Deze indeling is gebaseerd op de enquête en interviews. De indeling van het aanbod in kwaliteitsklassen is gemaakt met het oog op de in hoofdstuk vier te verrichten analyse: de confrontatie van vraag en aanbod.

Tabel 3.13 De samenstelling van de Nederlandse rundvleesmarkt, in 1987 naar type dier, in ton karkasgewicht

	Bestemming		
	aanbod	export	Ned.markt
Import *)	67.368		67.368
Nederlands aanbod			
- varzen	33.000	1.552	31.448
- stieren	106.251	88.454	17.797
- koeien naar klasse			
. O en P-klasse	174.717	65.177	109.540
. R-klasse	43.679		43.679
totaal	218.396	65.177	153.219
- naar leeftijd			
. > 3,5 jaar	165.981	65.177	100.804
. 2,5-3,5 jaar	26.208		26.208
. 1,5-2,5 jaar	26.207		26.207
totaal	218.396	65.177	153.219
Totaal	425.013	155.183	269.832

*) Niet opgesplitst naar type dier.

Om het Nederlandse consumptiepakket te kunnen opdelen in deze vier categorieën is inzicht nodig in het importpakket en in het aankooppatroon door de vleesverwerkende industrie. Hierbij zijn de volgende twee aandachtspunten van belang.

1. De import bestaat voor het grootste deel uit vlees van vleesrassen

Van de totale import is circa 48.100 ton afkomstig uit de Verenigde Staten, de BLEU, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Ierland. Uit de interviews blijkt dat het hier in bijna alle gevallen gaat om vlees van vleesrassen. Daarnaast wordt er ongeveer 6.000 ton industrievlees geïmporteerd uit met name de ACS-, AGC-landen (voornamelijk Zimbabwe, Botswana, Kenia en Madagascari) en de Zuidamerikaanse landen. De rest betreft voornamelijk Duitse import, die voor een deel stierenvlees omvat en voor een deel vlees van oudere melkkoeien. Uit de enquête blijkt dat diegenen die uit West-Duitsland importeren de lage prijs als reden noemen voor import van melkkoeievlees en de constante en hoge kwaliteit wanneer het stierenvlees betreft. De lage prijs en de constante en hoge kwaliteit worden in gelijke mate als argumenten voor import genoemd en daarom is aangenomen dat het aandeel van stierenvlees in de import uit Duitsland evengroot is als dat van koeievlees. Samengevat bestaat de import bij benadering uit:

- 48.100 ton vlees van vleesrassen;

- 6.000 ton industrievlees;
- 6.600 ton stierevlees;
- 6.600 ton oudere melkkoeievlees.

2. In de vleesverwerkende industrie wordt vlees van oudere dieren uit de lagere EUROP-klasse gebruikt

In 1986 werd 67.700 ton rundvlees verwerkt, waarvan ongeveer 39.000 ton in vleeswaren en snacks. Daarvan wordt 15.000 ton door de slagers en grootverbruiker zelf verwerkt en 24.000 ton door de vleeswaren- en snacksfabrikanten (Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988. Het restant gaat naar de petfoodindustrie en vetsmelterijen. Er wordt dus circa 24.000 ton gericht, dat wil zeggen in de vorm van deelstukken, ingekocht, waarvan ongeveer 6.000 ton uit import. Een en ander betekent dat maximaal zo'n 18.000 ton rundvlees van de binnenlandse markt afkomstig is. Dit is voornamelijk voorvoetenvlees van de oudere, O- en P-melkkoeien en oude dekstieren. In de hierop volgende berekeningen wordt voor het aandeel van de verwerkende industrie in de afzet van de totale beschikbare hoeveelheid rundvlees op de Nederlandse markt in 1987 26% aangehouden.

In deze paragraaf is ingedeeld naar de kwaliteitscriteria ras en sekse. De vlees kwaliteit wordt echter ook door het onderdeel bepaald. Zo zullen de hoogwaardige delen van een laag geclassificeerd rund een hogere marktwaarde hebben dan de laagwaardige delen van een hoog geclassificeerd rund. De indeling naar onderdeel loopt dus niet helemaal parallel met die naar leeftijd, sekse en ras. Zo kunnen de afsnijdsels van de vaarzen en vleesrasrunderen door de slager gebruikt worden voor worst of gehakt, terwijl de hoogwaardige delen van O- en P-koeien, die grotendeels voor de vleesverwerking gebruikt worden, in het vers vlees-circuit terechtkomen.

In tabel 3.14 wordt het vlees voor de Nederlandse markt opgedeeld naar vers vleescircuit en verwerking. Hieruit volgt, bij benadering, een indeling in vier kwaliteitscategorieën:

- vers vlees van de hoogste kwaliteitsklasse (vaarzen en stieren en ossen van buitenlandse vleesrassen): 30%;
- vers vlees van de middelste kwaliteitsklasse (stieren en R-koeien): 25%;
- vers vlees van de laagste kwaliteitsklasse (O- en P-koeien): 19%;
- industrievlees (O- en P-koeien en geïmporteerd industrievlees): 26%.

Deze indeling in kwaliteitsklassen, waarvan de laatste twee gelijk zijn, is gebaseerd op interviews met deskundigen uit de detailhandel en op literatuurstudie.

Tabel 3.14 Het aanbod van in Nederland geslachte runderen en van geïmporteerd rundvlees dat bestemd is voor het vers vleescircuit en voor de verwerking, in 1987, in ton karkasgewicht

	Aanbod	Bestemming	
		vers vlees	vleesver- werking
Import			
vleesras	48.100	48.100	
industrievlees	6.000		6.000
stieren	6.600	6.600	
koeien	6.600	6.600	
Nederlands aanbod			
vaarzen	31.448	31.448	
stieren	17.797	17.797	
koeien naar klasse			
. O en F-klasse	109.540	45.393	65.148
. R-klasse	43.679	43.679	
koeien naar leeftijd			
. > 3,5 jaar	100.804	36.056	64.148
. 2,5-3,5 jaar	26.208	26.208	
. 1,5-2,5 jaar	26.207	26.207	
totaal	153.219	89.071	
Totaal	269.764		

3.5.3 De beschikbaarheid van vers vlees naar type verkoopkanaal

De detailhandel die centraal inkoop en met landelijke campagnes werkt heeft behoefte aan grote hoeveelheden rundvlees van constante kwaliteit. Echter door de detailhandel wordt naar voren gebracht dat het moeilijk is om een dergelijk inkoopbeleid te voeren. Opmerkingen die in dit kader gemaakt worden zijn dat het stierevlees - dat voldoet aan de eisen van continu aanbod en constante kwaliteit - voornamelijk bestemd is voor het buitenland en dat de slager de betere dieren bij de boer, van de markt of bij de slachterij weghaalt door zijn traditionale manier van inkoop. Bedrijven die grote hoeveelheden van constante kwaliteit wensen, hebben dus moeite met de realisatie hiervan. Het gaat hier om slagersketens, grootwinkelbedrijven en vrijwillig filiaalbedrijven, die centraal inkopen. In deze paragraaf wordt een poging gedaan om de huidige handelsstromen in beeld te brengen, met andere woorden: welke kwaliteiten komen terecht bij de slager, het grootwinkelbedrijf, de verwerking en het buitenhuishoudelijk gebruik.

Voor de verdeling van het rundvlees over het vers vlees-circuit in 1987 zijn de gegevens van het distributie-onderzoek dat door het LEI is uitgevoerd, aangehouden. Deze gegevens hebben betrekking op 1986. Voor de verdeling van de afzet van vers vlees over de slager (inclusief concessionairs), grootwinkelbedrijf en buitenhuishoudelijk verbruik, wordt ook 1986 als uitgangspunt genomen, gecorrigeerd met een verlies van 1% marktaandeel van de slager aan het grootwinkelbedrijf. Voor 1986 zijn de genoemde verdelingen in tabel 3.15 weergegeven.

Tabel 3.15 *Het aandeel van de slager, het grootwinkelbedrijf, de verwerkende industrie en groothandel in de afzet van rundvlees in procenten*

	Aandeel in beschikbare hoeveelheid (incl.export)	Aandeel in binnenlandse afzet
Binnenhuishoudelijk verbruik		
via de slager *)	14	26
via het grootwinkelbedrijf	13	24
Buitenhuishoudelijk verbruik		
via de slager *)	6	11
via groothandel	4	7
Verwerking		
via de slager *)	3	6
via de groothandel, verwerk.ind.	14	26
Export	46	.
Totaal	100	100

*) Inclusief concessionairs.

Bron: Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988.

Uitgaande van dit beeld in 1986 en na de verrekening met de 1%-correctie, wordt in 1987 42% van het rundvlees als vers vlees via de slager afgezet (inclusief concessionairs in het vrijwillig filiaalbedrijf), 25% via het grootwinkelbedrijf en 7% via de groothandel naar het buitenhuishoudelijk verbruik. Daarnaast wordt het buitenhuishoudelijk verbruik ook door de slager beleverd (26% van het vlees wordt via de verwerkende industrie op de markt gebracht). De vertaling naar hoeveelheden geeft de omzet in ton, in 1987:

- via de slager:	113.300	
- via het grootwinkelbedrijf:	67.441	
- via de groothandel naar buitenhuishoudelijk verbruik:	18.883	
(via de verwerkende industrie		70.148)
Totaal	199.624	(269.800)

Na de omzet per type bedrijf te hebben vastgesteld, is getracht inzicht te krijgen in de aard van deze omzet, naar rundertype en kwaliteitsklasse.

1. De slager verkoopt 90% van de in Nederland geslachte varzen: 29.700 ton (Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988).
2. Het geïmporteerde kwaliteitsvlees wordt, blijkens de enquête, voornamelijk via de slager verkocht. Dit kan enerzijds uit het afzetpatroon van de toeleverende bedrijven afgeleid worden en anderzijds uit de inkoopcijfers van het grootwinkelbedrijf en het vrijwillig filiaalbedrijf met centrale inkoop. Verreweg het grootste deel van de toeleverende bedrijven zet het vlees van vleesrassen af bij de slager. Slechts een fractie komt bij het grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf. Hierbij moet erop gewezen worden dat mogelijkerwijze niet alle respondenten de concessionair als zelfstandige slager beschouwden. Het beeld, zoals de toeleverende bedrijven schetsen wordt overigens wel bevestigd door de inkoopcijfers uit de enquête. Slechts 6% van de import van kwaliteitsvlees komt via het grootwinkelbedrijf en het vrijwillig filiaalbedrijf bij de consument.
3. Uit de enquête blijkt dat het hoger geclassificeerde rundvlees (E- en U-runderen) in de meeste gevallen bij de slager terecht komt. Het R-koeievlees en ook het vlees van de lager geclassificeerde O- en P-koeien wordt voornamelijk aan het grootwinkelbedrijf en het vrijwillig filiaalbedrijf geleverd.

Tabel 3.16 De afzet van de verschillende klassen rundvlees via de detailhandel, in aantal gegeven antwoorden door toeleverende bedrijven

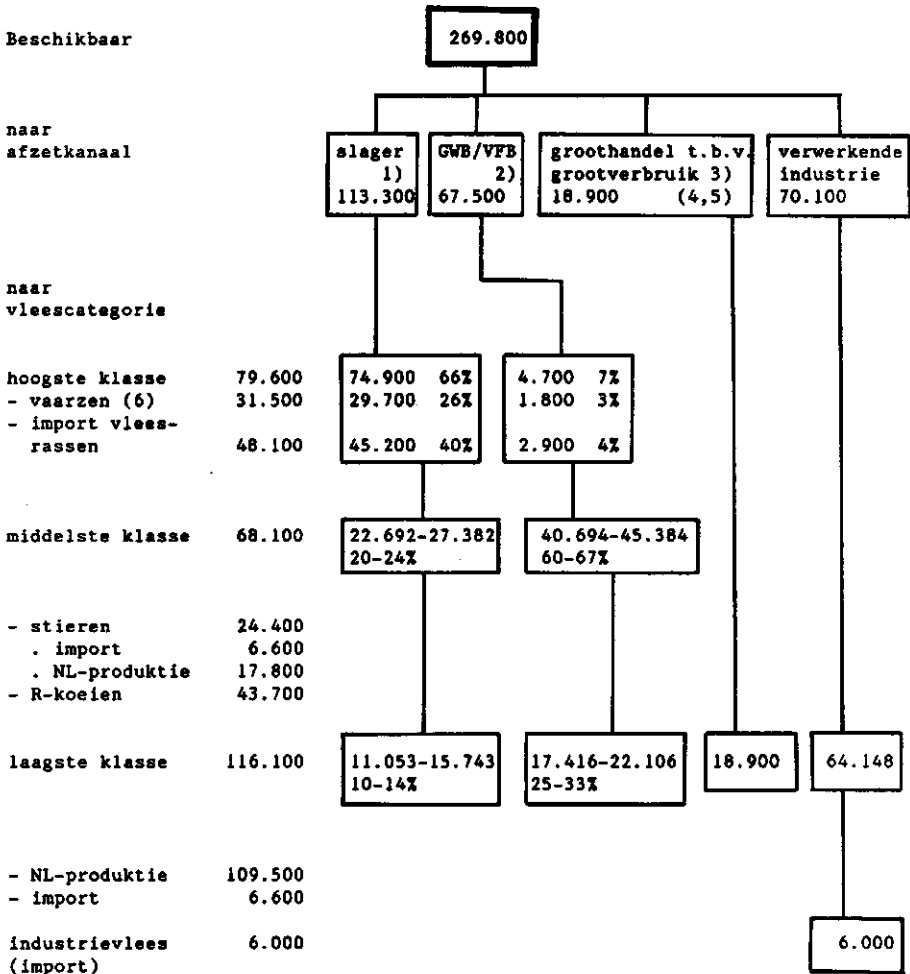
Type detailhandel	EUROP-klasse		
	E en U	R	O en P
Grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf	12	23	16
Slager	17	8	8
Totaal	29	31	24

Uit de PVV-gegevens (tabel 3.5) blijft dat er minder dan 1% van de produktie als E of U geclassificeerd wordt. Deze hoeveelheid is dus te verwaarlozen en aangezien minder dan de

helpt daarvan naar het grootwinkelbedrijf en het vrijwillig filiaalbedrijf met centrale inkoop gaat, geldt dit zeker voor de hoeveelheid E-of U-geclassificeerde runderen die door deze bedrijven ingekocht wordt. Verder blijkt uit tabel 3.16 dat circa twee derde deel van de toeleverende bedrijven R-, O- en P-koeien aan het grootwinkelbedrijf en het vrijwillig filiaalbedrijf verkopen; een derde deel verkoopt aan de slager. Deze verhouding is ook aangehouden voor de verdeling van de hoeveelheid rundvlees naar winkeltype, aangezien het aantal respondenten dat de segmentatie naar grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf met centrale inkoop enerzijds en slager anderzijds in hoeveelheden rundvlees kon aangeven, zeer beperkt is.

4. Het stierevlees komt voornamelijk bij het grootwinkelbedrijf en het vrijwillig filiaalbedrijf terecht, zo blijkt uit de enquête. Twee derde deel van de toeleverende bedrijven levert de FH-, MRIJ- en kruislingsstieren aan het grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf en een derde deel levert deze runderen ook aan de slager. De vleesrasstieren worden hierbij niet betrokken: zij vallen onder de categorie "vleesvee". Ook hier geldt dat het aantal respondenten dat de segmentatie in hoeveelheden rundvlees naar grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf enerzijds en slager anderzijds, kon geven zeer beperkt is. Derhalve wordt ook in dit geval de verhouding zoals hierboven geschetst, aangehouden voor de verdeling van de handelsstromen rundvlees naar winkeltype.
5. Het door de groothandel geleverde rundvlees ten behoeve van buitenhuishoudelijk verbruik bestaat hoofdzakelijk uit O- en P-koeien. De horeca, instellingen en dergelijke worden voor 6% van de beschikbare hoeveelheid door de slager van rundvlees voorzien en voor 4% van de beschikbare hoeveelheid door de groothandel (Klein Kranenberg en De Vlieger, 1988). Uit de enquête ontstaat de indruk dat het bij het door de slager geleverde rundvlees om het zogenaamde kwaliteitsvlees gaat en bij het door de groothandel geleverde rundvlees om vlees waarbij de prijs van doorslaggevende betekenis is voor de aankoop. Het betreft vlees van de lager geclassificeerde koeien.

Voor de slager en het grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf is 24.398 ton stierevlees, 43.679 ton R-koeievlees en 33.159 ton vlees van O- en P-koeien beschikbaar. (Er is in Nederland 51.992 ton O- en P-koeievlees, waarvan 18.833 ton via de groothandel naar het buitenhuishoudelijk verbruik gaat, zie opmerking 5). De verdeling van de afzet van rundvleestypen over slager enerzijds en grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf anderzijds volgt in grote lijnen uit de eerder gemaakte op-



Figuur 3.1 Het Nederlands verbruik van rundvlees naar seks, leeftijd, klasse en herkomst voor verschillende afzetkanalen in 1987 (in tonnen)

- 1) Inclusief concessionsairs.
- 2) VFB met centrale inkoop.
- 3) Het grootverbruik koopt in via de groothandel en via de detailhandel (slager en GWB/VFB). Bij inkoop door luxe restaurants bij de slager betreft het veelal rundvlees van hoge kwaliteit. Dit is echter niet meegenomen in de enquête.
- 4) Via de groothandel gaat 7% van de beschikbare hoeveelheid vers vlees naar het grootverbruik (zie ook tabel 3.15 pag. 48).
- 5) Het gaat hier om vlees van lager geclassificeerde koeien (zie ook pag. 50 punt 5).
- 6) Vaarzen kunnen niet naar ras uitgesplitst worden.

merkingen 3 en 4. Daarin wordt aangegeven dat het marktaandeel van het grootwinkelbedrijf en vrijwilligfiliaalbedrijf in zowel de middelste klasse als de laagste klasse van vers vlees, twee derde is. Dit levert echter een niet-sluitend geheel van input (aanbod van stieren, R-koeien en O- en P-koeien) en output (omzet van slager en grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf). Het werkelijke marktaandeel is dus slechts bij benadering bekend.

In tabel 3.17 wordt door middel van twee varianten een interval aangegeven waarbinnen de omzet van de detaillisten, het grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf enerzijds en de slager anderzijds, zich beweegt. BWB en VFB hebben in variant 1 een aandeel van 67% in de omzet van de middelste klasse vlees en een aandeel van 53% in de omzet van de laagste klasse vlees. In variant 2 hebben BWB en VFB een aandeel van 67% in de omzet van de laagste klasse vlees en een aandeel van 60% in de omzet van de middelste klasse vlees.

Tabel 3.17 De omzet van grootwinkelbedrijf, vrijwillig filiaalbedrijf en slager van vers vlees van de middelste klasse en de laagste klasse in 1987, in ton

		Detaillist	Variant 1 Variant 2

Middelste klasse vers vlees (68.076 ton)	Grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedr.	45.384	40.694
	Slager	22.692	27.382

Laagste klasse vers vlees (33.159 ton)	Grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedr.	17.416	22.106
	Slager	15.743	11.053

De omzet van het grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf ligt voor de middelste klasse (stieren en R-koeien) vers vlees tussen 40.694 ton en 45.384 ton en voor de laagste klasse (O- en P-koeien) vers vlees tussen 17.416 ton en 22.106 ton. De omzet van de slager is voor de middelste klasse vers vlees tussen 22.692 ton en 28.953 ton en voor de laagste klasse tussen 11.053 ton en 15.743 ton.

3.5.4 Samenvatting

Het Nederlands verbruik naar onderdeel geeft het volgende beeld. Er wordt in Nederland 109.000 ton tot 138.000 voorvoeten-vlees en circa 132.000 tot 161.000 ton achtervoeten-vlees geconsumeerd. Bij stierevlees en geïmporteerd vlees ligt het accent op

voorvoetenvlees. Daarbij wordt opgemerkt dat de geïmporteerde deelstukken buiten beschouwing gelaten zijn aangezien niet bekend is of dit vlees afkomstig is van voor- of achtervoeten. Bij (melk)koeien ligt het accent bij het binnenlands verbruik van vers vlees op de achtervoet.

Het Nederlands verbruik van rundvlees naar sekse, leeftijd, klasse en herkomst is in figuur 3.1 weergegeven. Ook is hier aangegeven langs welke afzetkanalen het vlees loopt: via de slager (inclusief concessionairs), via het grootwinkelbedrijf en vrijwillig filiaalbedrijf met centrale inkoop, via de groothandel voor grootverbruik of via de verwerkende industrie. Tevens is daarbij gegeven welk aandeel de verschillende kwaliteitsklassen in de omzet van de diverse afzetkanalen hebben. Daarbij wordt opgemerkt dat het om een benadering gaat.

4. De afstemming van het Nederlands aanbod op de vraag

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk is nagegaan of de in de vorige hoofdstukken beschreven vraag en aanbod goed op elkaar zijn afgestemd. De eisen en wensen die bij de enquêtering en de interviews op de verschillende niveaus in de kolom zijn geuit worden daarbij geconfronteerd met het huidige Nederlands aanbod van rundvlees. Daarnaast wordt een confrontatie tussen vraag en aanbod op langere termijn uitgewerkt. De inhoud van dit hoofdstuk is toegespitst op een analyse van knelpunten tussen de binnenlandse vraag en het binnenlands aanbod. De analyse is uitgevoerd op basis van de onderscheiden produkt-/marktcombinaties.

4.2 Algemeen

In deze paragraaf wordt de totale vraag en het totale aanbod met elkaar in verband gebracht in zowel kwantitatief als kwalitatief opzicht.

Er is in 1987 in Nederland circa 357.650 ton rundvlees geproduceerd op basis van slachtingen van binnenlandse dieren. Uit het binnenlands verbruik van rundvlees van circa 269.800 ton kan worden afgeleid dat de binnenlandse produktie in kwantitatief opzicht ruimschoots voldoende is geweest om te voorzien in de binnenlandse behoefte (exportoverschot 87.800 ton).

Voor de komende jaren wordt gerekend met een verdere teruggang van de produktie. Het Consulentenschap in Algemene Dienst voor de Rundvee-, Schapen en Paardenhouderij gaat uit van een vermindering van het aantal slachtingen van volwassen runderen van 1,2 miljoen in 1987 tot 1 miljoen in het jaar 2000; een vermindering met 18%. Op grond van de verwachte daling in het aantal slachtingen van koeien met circa 45% en de verwachte stijging in de stierenslachtingen met circa 19% zal het gemiddelde slachtge-

Tabel 4.1 Verdeling van de respondenten naar overeenkomst tussen werkelijke inkoop en de voorkeur voor rassen en kruislingen, in procenten van het aantal geënquêteerden

	Toeleverende bedrijven (n=34)	Detailhandel (n=9)
Komt overeen	41	12
Komt soms overeen	20	25
Komt niet overeen	38	62

wicht per dier toenemen. Per saldo zal hierdoor de produktie in het jaar 2000 circa 50.000 ton (ongeveer 14%) lager zijn dan in 1987. Aangezien een substantiële groei van het hoofdelijk verbruik van rundvlees niet te voorzien is, mag worden aangenomen dat ook in de toekomst de binnenlandse produktie in kwantitatieve zin voldoende zal zijn om in de binnenlandse vraag te voorzien.

In kwalitatief opzicht is de binnenlandse produktie minder goed afgestemd op de binnenlandse vraag, zo blijkt uit de gehouden enquête.

Uit tabel 4.1 blijkt dat bij 41% van de toeleverende bedrijven de inkoop overeenkomst met hun voorkeur. Dit betekent dat de meerderheid niet altijd inkoop op basis van hun voorkeur. Van de geënquêteerde detailhandelsbedrijven is er slechts bij één bedrijf sprake van overeenstemming tussen gewenste en gekochte kwaliteit. Bij alle andere detailhandelsbedrijven blijkt de voorkeur niet of soms te sporen met hun werkelijke inkoop.

De discrepantie tussen de werkelijke inkoop en de voorkeur heeft te maken met een te gering aanbod van kwaliteitsrundvlees (tabel 4.2).

Tabel 4.2 De redenen voor de discrepantie tussen werkelijke inkoop en voorkeur, in procenten van het aantal antwoorden van de respondenten

	Toeleverende bedrijven (n=20)	Detailhandel (n=6)
Onvoldoende aanbod van melkrassen	15	0
Onvoldoende aanbod van kruislingen	60	67
Onvoldoende aanbod van vleesrassen	90	83
Onvoldoende vraag naar kruislingen	5	0
Onvoldoende vraag naar vleesrassen	10	0

4.3 Vraag en aanbod van onderdelen van het karkas

In de rundvleessector is men nogal eens van mening dat de vraag naar rundvlees in Nederland kwalitatief gezien op een relatief laag niveau ligt, omdat voorvoeten overwegend voor de binnenlandse markt zouden worden bestemd en achtervoeten in hoofdzaak zouden worden geëxporteerd. Ook in dit onderzoek is deze opvatting door een aantal respondenten geuit. Hieraan wordt vaak de conclusie verbonden dat de Nederlandse rundvleesmarkt derhalve een prijsmarkt zou zijn.

Deze opvatting blijkt niet in overeenstemming te zijn met de feiten. Uit tabel 3.9 blijkt dat de binnenlandse markt voor voorvoeten minimaal 108.988 ton en maximaal 134.960 ton bedraagt en die voor achtervoeten minimaal 131.372 en maximaal 160.844 ton.

Het gebruik van voorvoetenvlees voor het vers vleescircuit is in de praktijk nog geringer door de verwerking van voorvoetenvlees in de industrie. In het vers vleescircuit wordt dus meer vlees van de achtervoet dan van de voorvoet gebruikt. Dit betekent dat er op basis van de verhouding voor-/achtervoeten niet geconcludeerd kan worden dat de Nederlandse rundvleesmarkt een prijsmarkt zou zijn.

Een knelpunt in afstemming van vraag en aanbod wat karkasonderdeel betreft, is dat Nederlandse slachterijen soms niet de door de detailhandel gewenste deelstukken van de achtervoet leveren, omdat men niet beschikt over afzetkanalen waar het resterende deel van de achtervoet tegen bevredigende prijzen kan worden afgezet. De detailhandel gaat dan over op import. Het is om die reden denkbaar dat de import van kleinere delen voor een substantieel deel afkomstig is van de achtervoet. Hierover bestaat echter geen zekerheid.

4.4 Vraag en aanbod van rundvlees in de onderscheiden marktsegmenten op basis van grondstofgebonden eigenschappen

4.4.1 De indeling in aanbodsclassen en marktsegmenten

In hoofdstuk 3.4 is ingegaan op de beschikbare hoeveelheden rundvlees van verschillende kwaliteitsklassen. In de volgende paragrafen wordt nader ingegaan op de afstemming van de vraag in de diverse marktsegmenten en het aanbod van de onderscheiden kwaliteiten rundvlees. Daarbij wordt de nadruk gelegd op de analyse van de mogelijkheden om op basis van het huidige binnenlandse rundvleesaanbod in de huidige consumptieve vraag naar rundvlees te kunnen voorzien. De gegevens over 1987 zijn als basis voor de analyse gebruikt. In paragraaf 4.3.5 wordt de vraag met het te verwachten toekomstige aanbod geconfronteerd.

Om de analyse van de afstemming van vraag en aanbod te kunnen verrichten is het aanbod opgedeeld in kwaliteitsklassen en de vraag in marktsegmenten. Het criterium voor de indeling in marktsegmenten is de mate waarin kwaliteit en prijs bepalende elementen zijn voor rundvlees kopende consumentengroepen.

De criteria voor de indeling van het aanbod in kwaliteitsklassen volgens Steenkamp en Van Trijp (1988b) zijn de kwaliteitsaspecten die voor de consument relevant zijn: de bereidingsduur en de eetkwaliteit.

De vraag kan worden opgedeeld in een prijssegment, een middensegment en een topsegment. In het prijssegment staat vooral de prijs centraal. In het topsegment is de rol van de prijs ondergeschikt aan de kwaliteit. In het middensegment wenst de consument een optimale verhouding tussen prijs en kwaliteit en is deze naar verwachting bereid om voor een betere kwaliteit een overeenkomstige meerprijs te betalen. In dit segment zal de prijs meer gaan functioneren als randvoorwaarde en krijgen kwaliteit en service meer accent.

Het aanbod kan volgens de detailhandel op basis van een aantal criteria worden opgedeeld in een hoogste, midden- en laagste kwaliteitsklasse. Op grond van de relatief korte bereidingstijd en de optimale eetkwaliteit qua malsheid, sappigheid en smaak komt vlees van varzen, ossen en vleesstieren in aanmerking voor het topsegment in het vers vleescircuit. Uit de gehouden interviews blijkt dat, naast het ras en de sekse, het vooral de leeftijd (1,5 tot 2,5 jaar) in combinatie met een relatief trage groeisnelheid van varzen en ossen is, die doorslaggevend is voor de topkwaliteit.

In de middelste kwaliteitsklasse zijn de eisen met betrekking tot bereidingstijd en eetkwaliteit lager dan die voor de hoogste klasse; het vlees is dan ook goedkoper. Uit de interviews is gebleken dat voor dit segment thans de betere, uitgeselecteerde koeien (R-klasse) uit de melkveestapel in aanmerking komen, mits de leeftijd niet hoger is dan circa vier jaar. Kwalitatief gezien valt ook stierenvlees van niet-vleesrassen in de middenklasse.

Rundvlees van oudere melkkoeien van O- en P-kwaliteit met een leeftijd van meer dan vier jaar behoort tot de laagste klasse. De oorzaken hiervan zijn de taaiheid, die noodzaakt tot een lange bereidingstijd en de matige eetkwaliteit. De grove vleestructuur maakt vlees van oude melkkoeien en oude dekstieren wel uitermate geschikt voor de verwerking tot vleeswaren.

De geschetste indeling van de verschillende rundvleessoorten in kwaliteitsklassen is gebaseerd op de mening van de deelnemers aan de enquête en interviews. De respondenten uit de detailhandel waren hierbij eenduidig in hun opvattingen, die uit de slachterijen wat minder.

Grofweg geldt dat het topsegment bij voorkeur vlees uit de hoogste kwaliteitsklasse koopt en dat het middensegment kiest voor vlees uit de middelste klasse van iets mindere kwaliteit en iets lagere prijs. Het prijssegment wordt bediend met vlees van de laagste kwaliteitsklasse.

In hoofdstuk 3 is een beschrijving gegeven van het Nederlands rundvleesverbruik in drie onderscheiden kwaliteitsklassen. Daar zijn de verschillende kwaliteitsklassen kwantitatief beschreven. Het is echter niet mogelijk de grootte van de verschillende marktsegmenten te kwantificeren, aangezien er geen consumentenonderzoek heeft plaatsgevonden.

4.4.2 Vraag in het kwaliteitssegment ten opzichte van huidige aanbod

Van het binnenlands rundvleesverbruik van 269.800 ton (waarvan 67.300 ton importvlees), is in 1987 180.900 ton (waarvan 61.300 ton (34%) afkomstig uit import), afgezet door de detailhandel ten behoeve van het vers vleescircuit. Hiervan vond 63% zijn weg via de slaggers (inclusief concessionairs) en 37% via het grootwinkelbedrijf.

In de afzet van vlees behorende tot de hoogste kwaliteitsklasse zijn deze verhoudingen volledig anders. Van de totale hoeveelheid rundvlees (79.600 ton) is in deze klasse circa 60% afkomstig uit import van kwaliteitsvlees. Daarbij is aangenomen dat het aanbod in deze klasse bestaat uit vlees van varzen, ossen en vleesrassen. Bovendien zijn de marktaandeelen van de verkoopkanalen in de hoogste kwaliteitsklasse volledig afwijkend van het totale beeld met een slagersaandeel van maar liefst 94,5% en een aandeel van het grootwinkelbedrijf van slechts 5,5%. Anders geformuleerd is het aandeel van het kwaliteitsrundvlees in de slagersomzet van rundvlees 65%, terwijl dit bij het grootwinkelbedrijf slechts 6% is.

Op grond van interviews en enquêteresultaten kan geconcludeerd worden dat er in het kwaliteitssegment een groot tekort bestaat aan rundvlees van topkwaliteit. Hierin kan de binnenlandse produktie vooralsnog maar voor een deel (40%) voorzien. Aangezien algemeen een toenemende vraag naar kwaliteitsvlees wordt verwacht, moet rekening worden gehouden met een verdere groei van de import indien hier met het binnenlands aanbod niet op wordt geanticipeerd.

Hoewel de zelfstandige slager de problemen enigszins kan opvangen door zelf de benodigde dieren uit te zoeken of te laten uitzoeken om zo het door hem gewenste assortiment samen te stellen, is ook hij steeds vaker genoodzaakt uit te wijken naar buitenlands aanbod.

Het grootwinkelbedrijf is voornemens om in de komende jaren de marktpositie in het kwaliteitssegment te vergroten. Nu is hun aandeel nog zeer bescheiden. De enige mogelijkheid voor het grootwinkelbedrijf om dit voornemen te realiseren is vooralsnog import. Alleen zo is het mogelijk om grote partijen van constante, hoge kwaliteit in te kopen. Enkele grootwinkelbedrijven zijn reeds hiertoe overgegaan of ontwikkelen plannen in die richting.

Er is discussie omtrent de geschiktheid van stierenvlees voor het kwaliteitssegment. De toeleverende bedrijven achten dit veelal geschikt voor het kwaliteitssegment. De detailhandel en de betere restaurants verschillen hierin van mening met de toeleverende bedrijven en geven de voorkeur aan vlees van varzen en ossen. Hierbij wordt de voorkeur gegeven aan zuivere vleesrassen, maar ook de zuivere MRIJ-dieren zijn vooral bij de slager gewild, vanwege de goede smaak en de fijne vleesstructuur. Omdat de fokrichting in de melkveehouderij steeds meer is toegespitst op vergroting van de melkproduktie per koe, neemt het aanbod van zuivere MRIJ-dieren evenwel af. Dit neemt niet weg dat vleesstieren een alternatief kunnen zijn voor het kwaliteitssegment. Zowel het slachtrendement als de vleeskwaliteit is relatief hoog en een effectieve ketenbewaking is bij stierenvleesproduktie goed mogelijk.

De discussie rond de geschiktheid van stierenvlees voor de detailhandel voor het kwaliteitssegment moet los worden gezien van het prijsniveau. Dit blijkt bijvoorbeeld bij de vergelijking

van im- en exportprijzen van geïmporteerde karkassen uit Frankrijk en van geëxporteerde karkassen naar Italië en Griekenland. Daarbij is aangenomen dat de karkassenimport uit Frankrijk overwegend bestaat uit extensief gehouden jonge vleesrasdieren en dat de export van karkassen vooral uit MRIJ-stieren bestaat. In de periode 1984 tot en met 1987 blijkt de gemiddelde importprijs van karkassen uit Frankrijk ruim f 9,- per kg te zijn geweest en de gemiddelde prijs van geëxporteerde karkassen naar Italië en Griekenland ruim f 8,- per kg. Ook bij runderdeelstukken zijn dergelijke prijsverschillen op te merken. Geëxporteerde runderdelen naar Italië brachten gemiddeld f 8,60 per kg op en van geïmporteerde delen uit Frankrijk en uit Engeland bedroeg de prijs ruim f 10,- per kg (PVV).

Hoewel het prijsniveau van geïmporteed kwaliteitsrundvlees hoger is dan dat van geëxporteed stierenvlees is men toch bereid om duurder vlees te importeren om zodoende aan de eisen en wensen van het kwaliteitssegment te voldoen.

4.4.3 Vraag in het middensegment ten opzichte van huidige aanbod

Het rundvlees van gemiddelde kwaliteit dat beschikbaar is voor het vers vleescircuit bedraagt circa 68.100 ton (circa 26%). Hiervan is maar een klein deel, naar schatting circa 10%, afkomstig uit importvlees. Dit betreft voornamelijk stierenvlees. Op grond van de resultaten uit de enquête en de interviews is aangenomen dat het rundvlees van de middelste klasse bestaat uit vlees van stieren en R-koeien met een aandeel van circa 40%, respectievelijk circa 60%. De slager verkoopt tussen de 33% en 40% van het vlees behorende tot de middelste klasse: het grootste deel wordt via het grootwinkelbedrijf afgezet (60% tot 67%). In de slagersonzet van rundvlees is het aandeel van het middenklasse rundvlees met 20% tot 24% relatief laag. Het grootwinkelbedrijf realiseert via het rundvlees van gemiddelde kwaliteit het leeuwedeel van zijn rundvleesomzet (60% tot 67%).

Uit de interviews en de enquête blijkt dat stierenvlees en vlees van R-koeien voornamelijk in het middensegment afgezet worden. Wanneer de detailhandel het middensegment bij voorkeur met stierenvlees en vlees van R-koeien zou willen bedienen, is de Nederlandse productie ruimschoots voldoende met 106.250 ton stierenvlees en 43.680 ton vlees van R-koeien. De detailhandel vindt echter dat het middensegment op termijn zou moeten worden voorzien met vlees van kruislingsvaarzen en stierenvlees in plaats van vlees van melkkoeien. Dit betekent dat er ook voor het middensegment problemen kunnen ontstaan ten aanzien van de bevoorrading met in Nederland geproduceerd rundvlees.

Het stierenvlees wordt in de grootschalige verkoopkanalen geaardeerd vanwege de relatief constante kwaliteit. De grootschalige productie maakt daarnaast een betere kwaliteitsbeheersing in de keten mogelijk dan bij extensief geproduceerd vlees. Beide punten vormen de redenen voor het grootwinkelbedrijf om stiere-

vlees voor een belangrijk deel in het middensegment aan te wenden. Echter men vindt het eigenlijk te duur in relatie tot de kwaliteit, wanneer ook andere aspecten (zoals smaak) in ogenschouw genomen worden. De detailhandel in Duitsland, waar het produktiepakket in grote lijnen vergelijkbaar is met ons land, denkt hier over niet anders (Volk, 1986). Ook de uitspraak van een aantal respondenten, dat stierevlees alleen maar wordt gewaardeerd in Zuid-Europa, wijst in deze richting. De prijs-/kwaliteitsverhouding van stierevlees wordt in het algemeen dus ongunstig beoordeeld.

Het probleem bij stierevlees komt er dus in het kort op neer dat het door de detailhandel uit kwalitatief oogpunt minder geschikt wordt geacht voor het kwaliteitssegment en dat men het te duur vindt voor het middensegment. Het is dan ook verklaarbaar dat de meeste geïnterviewden stierevlees minder geschikt achten voor de Nederlandse markt. Toch zal het gebruik ervan moeten toenemen indien men het middensegment wil blijven voorzien met binnenlands vlees.

4.4.4 Vraag in het prijssegment ten opzichte van huidige aanbod

Circa 116.100 ton rundvlees wordt tot de laagste kwaliteitsklasse gerekend. Hiervan wordt 35.500 ton gebruikt door de detailhandel voor het vers vleescircuit. Het aandeel van rundvlees van de laagste klasse in de vers vleesverkoop is dus ongeveer 20%. Dit betreft vrijwel uitsluitend vlees van O- en P-koeien. Het marktaandeel van de slager ligt in deze kwaliteitsklasse tussen 33% en 51% en dat van het grootwinkelbedrijf ligt tussen 49% en 67%. Het aandeel van rundvlees van de laagste kwaliteitsklasse ligt in het slagerekanaal tussen 10 en 16% en in het grootwinkelbedrijf tussen 26% en 35%.

Naast het vers vlees dat wordt verkocht via de detailhandel, wordt circa 89.000 ton rundvlees van de laagste kwaliteitsklasse gebruikt in de verwerkende industrie (70.100 ton) of door de groothandel geleverd ten behoeve van het grootverbruik (18.900 ton).

Het vlees van de laagst geclassificeerde runderen is afkomstig van oudere melkkoeien en is vooral vanwege de grove structuur en de taaiheid minder geschikt voor het vers vleescircuit. Het wordt voornamelijk gekocht door consumenten die een lage prijs doorslaggevend vinden (prijskopers).

Voor de verwerkende industrie zijn deze oudere dieren optimaal vanwege de grove vleesstructuur, het geringe vochtgehalte en de doorgaans geringe vervetting. Wel is de vervetting van oudere melkkoeien nogal wisselend, hetgeen door de verwerkende industrie als een bezwaar wordt ervaren. Mede vanwege deze geringe uniformiteit wordt er nogal wat voorvoetenvlees van oude koeien door de industrie geïmporteerd.

Het Nederlandse aanbod van O- en P-koeien is evenals dat van stieren en R-koeien, ruim; er wordt circa 174.700 ton geproduceerd.

Voor de verwerkende industrie zijn een constante, lage prijs, constante kwaliteit, bacteriologische reinheid, grove vleesstructuur, een laag constant vetpercentage, goede snit, een constante pH en voor de produktie van droge worst, een laag vochtgehalte de belangrijkste eisen. In het verleden moest de verwerkende industrie op deze terreinen concurreren met het vers vleescircuit. Door de toenemende tweedeling in de markt van vleesrassen en kruislingen, bestemd voor het vers vleescircuit aan de ene kant en aan de andere kant (oude) melkkoeien vermindert deze concurrentie met het vers vleescircuit. De verwerkende industrie zal uiteindelijk de (oude) melkkoeien inkopen terwijl het vers vlees circuit de kruislingen en vleesrassen zal inkopen. De hoogwaardige deelstukken van (oude) melkkoeien zal men uiteraard blijven aanwenden in het vers vleescircuit.

4.4.5 Toekomstig aanbod ten opzichte van de vraag

De Nederlandse produktie van rundvlees is kwantitatief gezien ruimschoots voldoende om in de vraag te kunnen voorzien. Ondanks de teruglopende produktie van rundvlees afkomstig van uitstoot uit de melkveestapel zijn hierin tot de eeuwwisseling ook geen kwantitatieve knelpunten te verwachten.

In kwalitatieve zin zijn wel knelpunten aanwezig. Uit de enquête en de interviews blijkt dat een groeiende vraag naar vlees uit de hoogste kwaliteitsklasse wordt verwacht. Het aandeel van het grootwinkelbedrijf in het kwaliteitsegment is thans gering. Het grootwinkelbedrijf streeft de laatste tijd naar een evenwichtiger verdeling van haar aandeel in de onderscheiden marktsegmenten en wenst te kunnen inspelen op de toenemende vraag naar kwaliteitsvlees. De eisen die door de detailhandel worden gesteld aan het rundvlees voor het middensegment zullen daardoor hoger worden en opschuiven in de richting van de kwaliteit die voor het topsegment wordt verlangd. Ook in het middensegment zal dan nauwelijks plaats meer zijn voor vlees van melkkoeien. De behoefte aan kwaliteitsrundvlees zal hierdoor op termijn naar verwachting tot 125.000 - 150.000 ton in het jaar 2000. Dit is circa 70% tot 85% van de behoefte in het vers vleescircuit. Hierbij is aangenomen dat het aantal inwoners en het hoofdelijk verbruik niet veranderen.

Omdat het om meerdere redenen steeds gemakkelijker wordt om kwaliteitsrundvlees te importeren moet de Nederlandse producent rekening houden met een toenemende buitenlandse concurrentie. Bovendien is niet te verwachten dat de Nederlandse produktie van kwaliteitsrundvlees voldoende zal zijn om in de binnenlandse vraag te voorzien.

De grootte van het topsegment en het middensegment te zamen is thans bijna 150.000 ton (figuur 3.1).

Ervan uitgaande dat de prognose van het Consulentenschap op basis van FVV-gegevens (zie tabel 3.1) met betrekking tot de produktie van varzen wordt bewaarheid, houdt dit in dat er in het

jaar 2000 circa 49.000 ton kwaliteitsrundvlees van vaarzen zal worden geproduceerd in Nederland. Wanneer dit uitsluitend voor de binnenlandse markt wordt bestemd, betekent dit dat het tekort aan kwaliteitsrundvlees zal toenemen van circa 48.000 ton in 1987 tot circa 101.000 ton in het jaar 2000. Het is niet te verwachten dat deze ruimte volledig zal kunnen worden opgevuld met binnenlands geproduceerde vleesrasstieren.

De nieuwe, vanaf 3 april 1989 geldende, premiereregeling voor de roodvleesproductie betekent een grotere stimulans voor de stierevleesproductie dan voor de productie van slachtvaarzen en -ossen. De premie per stier is vastgesteld op f 105,- per dier en die voor zoogkoeien eveneens op f 105,- per dier. Om voor de zoogkoeienpremie in aanmerking te komen, mag de veehouder echter gedurende twaalf maanden vanaf de dag van indiening van de premie-aanvraag geen melk en zuivelprodukten afleveren. Hiermee lijkt een substantiële uitbreiding van de rundvleesproductie voor het topsegment in Nederland minder waarschijnlijk.

Een ontwikkeling die wel inspeelt op de vraag naar vlees van betere kwaliteit is de inkruising met bloed van vleesrassen.

Het binnenlandse aanbod van rundvlees wordt vrij sterk overheerst door uitstoot van runderen uit de melkveestapel. Via de instroom van bloed van buitenlandse dieren werd in de achterliggende jaren bovendien in versterkte mate gefokt in de richting van meer specifiek melktypische productie-eigenschappen. Kortom, de Nederlandse koe van het melkveestype maakte een verschuiving door in de richting van een meer specifiek melktype. Deze aanscherping van de doelstelling op de melkproductie is gepaard gegaan met een verminderde geschiktheid voor de vleesproductie en een verminderde geschiktheid voor het vers vleescircuit van het geproduceerde rundvlees.

Men heeft de laatste jaren getracht de daling van het kwaliteitsniveau tot stilstand te brengen door middel van het inkruisen van vleesrassen om zo in te spelen op de vraag. Op deze wijze kon de door de melkquotering beschikbaar gekomen produktieruimte op de melkveeshouderijbedrijven en in slachterijen en verwerking voor een deel worden opgevuld. Met name door het Proefstation voor de Rundveehouderij zijn hiervoor bruikbare produktiesystemen ontwikkeld. Deze systemen lijken goed aan te slaan, althans gelet op het aantal inseminaties met vleesstierenssperma. Dit nam toe van minder dan 2% in 1984 tot ruim 12% in 1988. Naar verwachting zal in het jaar 2000 circa 20% van de melkkoeien worden gekruist met een vleesstier.

Per saldo zal de in gang gezette ontwikkeling tot een geleidelijke verbetering leiden van het gemiddelde kwaliteitsniveau van het in Nederland geproduceerde rundvleespakket op langere termijn. Dit komt tot uitdrukking in de te verwachten vermindering van het aandeel van koelevlees van circa 61% in 1988 tot ruim 40% in 2000 bij een gelijktijdige toename van het aandeel van stierevlees van circa 31% tot circa 43% en van vaarzevlees van circa 8% tot circa 16%.

Naast de trend van toenemende inseminatie met vleesstieren-sperma, is er nog een ontwikkeling die gericht is op de productie van grotere hoeveelheden van constante kwaliteit: de in vitro productie van runderembryo's. Hiermee kan wellicht ook de productie van uitgangsmateriaal worden vergroot, hetgeen nu nog een belemmerende factor is voor een grotere rundvleesproductie. Echter operationalisering van deze techniek is een langere termijnkwestie. Op korte termijn moet vooral nog een terughoudend optimisme worden betracht ten aanzien van het realiseren van een substantiële productievergroting van rundvlees.

De volgende twee factoren zijn hiervoor bepalend.

1. Omdat kwaliteitsvlachtrunderen op een leeftijd van 1,5 tot 2,5 jaar worden geslacht, vergt het een aantal jaren voordat de in gang gezette vleesveeprogramma's tot een effectieve toename van het aanbod van kwaliteitsrundvlees leiden. In 1988 zijn volgens voorlopige gegevens de slachtingen in Nederland zelfs over de gehele linie verminderd. Het aantal geslachte koeien, stieren en vaarzen zou ten opzichte van 1987 met respectievelijk 10%, 7% en 21% zijn verminderd. Dit heeft in 1988 tot een toenemende spanning geleid in vooral het kwaliteitssegment van de rundvleesmarkt.
2. Door de kleiner wordende melkveestapel is er een tekort ontstaan aan nuchtere kalveren voor de mesterij waarvoor hoge prijzen worden betaald. Wanneer de melkquotering op het huidige niveau wordt gehandhaafd zal de schaarste aan uitgangsmateriaal blijven bestaan en zelfs nog toenemen. Omdat de kalvermesterij vooral in Nederland grote betekenis heeft, zal moeten worden gerekend met blijvend hoge prijzen voor het uitgangsmateriaal voor zowel de kalfsvlees- als de roodvleesproductie. Verwacht moet worden dat hoge kalverprijzen vooral een rem zullen betekenen op de productie van roodvlees van topkwaliteit. Een melkveehouder die de keuze heeft een vaarskalf tegen hoge prijs af te zetten naar de kalvermesterij of zelf aan te houden voor de productie tot slachters, besluit om risico te vermijden vaak tot de eerste mogelijkheid.

Een volgend aandachtspunt aangaande de productie van vleesrassieren zoals deze nu plaatsvindt is dat er nu een groot aantal verschillende rassen op de markt gebracht wordt. Voor kleinschaliger verkoopkanalen is dit geen probleem, omdat die zich hiermee kunnen profileren, maar grootschalige verkoopkanalen die centraal inkopen hebben hun bedenkingen tegen een dergelijke ontwikkeling. Grootschalige verkoopkanalen van rundvlees, zoals het levensmiddelenkanaal en grootverbruikersketens, hebben behoefte aan grote hoeveelheden rundvlees gedurende het hele jaar van constante, herkenbare kwaliteit.

Naast het feit dat de productie van kwaliteitsvlees vooral nog onvoldoende is, is er het knelpunt van het verschil in waardering van kwaliteitsrundvlees tussen slachterijen en detailhandel. De detailhandel waardeert vlees van vaarzen en ossen hoger

dan dat van stieren om redenen van eetkwaliteit, terwijl de slachterijen om redenen van karkaskwaliteit en uitsnijrendement (alsmede vanwege de goede exportmogelijkheden) stieren relatief hoog waarderen.

Tenslotte is er het punt dat de kwaliteitsstijging van het gemiddelde rundvleespakket gepaard gaat met een toenemend kwaliteitsverschil tussen de uitersten. Dit betekent dat de prijsverschillen tussen de mindere kwaliteiten en de topkwaliteiten in de winkel ook kunnen toenemen. Daarnaast moet op grond van de dalende zelfvoorzieningsgraad worden gerekend met een relatieve prijsstijging van rundvlees in het algemeen. Voor de consument zal het risico bij de inkoop van rundvlees dus nog toenemen. Om te voorkomen dat de consument zich zal afwenden van rundvlees, is het herkenbaar maken van de kwaliteitsverschillen voor de consument noodzakelijk. In de volgende paragraaf wordt hierop nader ingegaan.

4.5 Vraag en aanbod van rundvlees op basis van niet grondstofgebonden eigenschappen

Bij de niet-grondstof gebonden eigenschappen gaat het voornamelijk om de snit, de bacteriologische gesteldheid en de herkenbaarheid.

De trend in de detailhandel gaat in de richting van inkoop van verder verkleinde en/of uitgebeende deelstukken. De toelevende bedrijven hebben het voornemen hierop in te spelen door meer activiteiten uit te voeren. Aandachtspunt in deze is de wijze waarop die activiteiten worden uitgevoerd. Het levensmiddelenkanaal wenst te worden beleverd met kleinere deelstukken op basis van eigen specificaties voor de snit. De in Nederland gehanteerde standaard-snit is bedoeld voor de export en de wensen van de binnenlandse detailhandel wijken daarvan af. Momenteel ontstaan vaak problemen met de leverancier, wanneer de specificaties ten aanzien van de snit niet nauwkeurig zijn overeengekomen en vastgelegd. De verwerkende industrie, die nu al overwegend uitgebeend vlees inkoop, ondervindt deze problemen eveneens.

Gelet op de trend naar inkoop van kleinere deelstukken en een afnemend aantal slagerijen verliest het vertrouwenscriterium aan betekenis. Daarnaast is het aantal kwaliteitsklassen rundvlees zeer groot. Beide aspecten leiden ertoe dat herkenbaarheid van rundvlees in de winkel noodzakelijk is. Hierbij moeten aspecten die voor de consument relevant zijn herkenbaar worden gemaakt. In dit kader noemen de respondenten de ontwikkeling van een malsheidsindex belangrijk, maar ook de vermelding van bak- en bereidingstijden en de voedingswaarde. De herkenbaarheid moet van producent tot consument doorgegeven worden. De I- en R-regeling biedt wat dit betreft mogelijkheden. Hieraan kunnen indicatoren voor de eetkwaliteit, zoals ras, geslacht en leeftijd gekoppeld worden. Ook de EUROP-classificatie biedt aanknopingsmogelijkhe-

den. Momenteel is in de praktijk de herkenbaarheid beperkt tot de karkaskwaliteit in het verkeer tussen producent en slachterij. De wensen van de consument zijn niet doorvertaald in de EUROP-classificatie.

Een derde niet-productgebonden eigenschap is die van de bacteriologische gesteldheid. Ook hierover zijn nauwkeurig omschreven specificaties op basis van overleg tussen toeleveranciers en finale verkoopkanalen wenselijk, omdat er nu nogal eens knelpunten zijn op dit terrein. Dit geldt eveneens voor gedeeltelijk hiermee samenhangende aspecten als de wijze van transport van het vlees (hangend of in kratten) en handhaving van de koelketen.

Overeenstemming in de kolom is er over het belang van een Integrale Keten Beheersing. Deze zou een bijdrage kunnen leveren aan de verbetering, zij het dat op sectorniveau slechts minimum-eisen kunnen worden vastgelegd. Wanneer men zich wenst te onderscheiden dan blijven individuele afspraken noodzakelijk.

4.6 Promotie van rundvlees

Op basis van veranderende consumentenvoorkeuren valt de rundvleesmarkt steeds meer uiteen in een aantal deelsegmenten. Terwijl voor de ene groep de prijs doorslaggevend is, hechten anderen meer waarde aan aspecten als gemakkelijke bereiding, optimale eetkwaliteit en imago. Bovendien wordt het individuele koopgedrag veel minder dan voorheen bepaald door tradities en dergelijke. Hiermee is de "gemiddelde rundvleeseter" van het toneel verdwenen.

Ook de aanbodzijde kan opgedeeld worden. De laatste jaren is het aangeboden rundvlees kwalitatief steeds verder uiteengelopen in een groter aantal kwaliteitsklassen. Dit heeft ertoe geleid dat de consument vaak wordt geconfronteerd met wisselende kwaliteit, hetgeen voor de consument een risico met zich meebrengt. Dit risico moet geminimaliseerd worden om de kans dat de consument minder herhalingsaankopen doet, te verkleinen. Objectieve consumenteninformatie over de kwaliteit is daarom belangrijk.

Individuele bedrijven als slachterijen en winkels of winkelketens kunnen zich al of niet in samenwerking richten op meer specifieke promotie-activiteiten. Belangrijk is dat de promotionele activiteiten van de verschillende schakels in de kolom elkaar versterken. Het is belangrijk dat de rundvleespromotie van het Voorlichtingsbureau Vlees (VV) is afgestemd op de behoeften en wensen van de detailhandel. Hierover is goed overleg in de kolom nodig.

In het verlengde van doelgerichte promotie en profilering ligt de merkenstrategie. Vooral de detailhandel is van mening dat merkrundvlees belangrijk zal worden. Essentieel bij een merk is de constante kwaliteit qua grondstofgebonden eigenschappen maar ook qua snit en hygiëne. Over de aspecten die een merk zou moeten bevatten lopen de meningen uiteen. De respondenten menen dat

vooral informatie over bereidingseigenschappen en eetkwaliteit gewenst is, waarbij een malsheidsindex waardevol is. In tegenstelling tot de detailhandel veronderstelt een deel van de slachterijen dat aspecten als ras en produktiemethode voor veel consumenten minder relevant zijn. Voor kwaliteitsrundvlees van varzen en ossen kan dit wel een aantrekkelijk promotiemiddel zijn.

5. Conclusies

5.1 De Nederlandse positie in de EG-rundvleesmarkt

De produktie van rundvlees in Nederland is in kwantitatieve zin ruimschoots voldoende om in de binnenlandse vraag te voorzien. Hoewel onder invloed van de melkcontingentering moet worden gerekend met een verdere daling van de produktie is ook op termijn geen tekort te verwachten. Op EG-niveau wordt daarentegen al op korte termijn rekening gehouden met een tekortschietende produktie. Een stijgend prijsniveau voor rundvlees zal hiervan het gevolg zijn.

De Nederlandse rundveestapel is sterk gericht op de melkproduktie. Het aandeel van de uitstoot uit de melkveestapel in de totale runderslachtingen is in Nederland het hoogst en het aandeel van varzen en ossen is het laagst in vergelijking met andere EG-landen. In bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk en Ierland is meer dan driekwart van het aantal slachtingen afkomstig van varzen en ossen, tegenover 10% in Nederland. In de meeste landen is de produktie van kwaliteitsrundvlees dan ook een gespecialiseerde bedrijfstak, waarbij doelgericht te werk wordt gegaan. In Nederland geldt dit vooralsnog alleen voor de stierevleesproduktie.

De gespecialiseerde rundvleesproduktie is dus in Nederland nog in een beginstadium. Dit geldt te meer wanneer daarbij de raseigenschappen worden betrokken; in Nederland worden voor het grootste deel melkrassen geslacht en in de meeste andere landen voor een groot deel vleesrassen. Dit biedt die landen de mogelijkheid om in het vers vleescircuit vlees van kwaliteitsrunderen en de beste deelstukken van koeien uit de melkveestapel aan te wenden en laagwaardige delen van melkkoeien te gebruiken in de verwerkende industrie. Op basis van het binnenlandse aanbod is het rundvleespakket in Nederland gemiddeld gezien van relatief lage kwaliteit en is deze mogelijkheid in Nederland uitgesloten.

5.2 Voor het binnenland beschikbaar Nederlands en geïmporteerd rundvlees

Het huidige aanbod van rundvlees is in dit onderzoek in drie kwaliteitsklassen opgedeeld: de hoogste klasse, de middelste klasse en de laagste klasse. Tot de hoogste klasse behoren de varzen en het geïmporteerde (vleesras)rundvlees. De middelste klasse omvat stierevlees en vlees van R-koeien en de O- en P-koeievlees worden tot de laagste klasse gerekend.

In 1987 is in Nederland 269.800 ton rundvlees met been afgezet. In de hoogste kwaliteitsklasse is circa 79.600 ton afgezet.

Hiervan heeft circa 40% betrekking op vlees van binnenlands geproduceerde varzen en circa 60% op geïmporteerd kwaliteitsrundvlees. De slagers hebben een aandeel van 94,5% in het afgezette rundvlees van de hoogste kwaliteit, tegenover slechts 5,5% voor het grootwinkelbedrijf.

In 1987 is circa 68.100 ton rundvlees van gemiddelde kwaliteit afgezet op de binnenlandse markt. Dit betreft circa 35% stierevlees en circa 65% vlees van R-koeien. Het vlees dat in deze kwaliteitsklasse is afgezet was voor circa 90% afkomstig uit binnenlandse produktie en voor circa 10% uit import. Met een aandeel van 60% tot 70% is het aandeel van het grootwinkelbedrijf relatief hoog.

Van de laagste kwaliteitscategorie is in 1987 circa 116.000 ton afgezet, waarvan circa 40% in het vers vleescircuit en circa 60% via de verwerkende industrie. Circa 90% van het in deze kwaliteitsgroep verhandelde rundvlees betreft binnenlands geproduceerd vlees van O- en P-koeien en circa 10% is import. Van het door de detailhandel verkochte vlees voor het vers vleescircuit heeft ook in de laagste kwaliteitsklasse het grootwinkelbedrijf met 50% tot 65% een relatief hoog aandeel.

Hieruit is af te leiden dat het rundvlees behorend tot de hoogste kwaliteitsklasse voornamelijk door de slager wordt afgezet en dat het grootwinkelbedrijf hoofdzakelijk rundvlees van de midden- en laagste klasse verkoopt. Dit hangt samen met het feit dat de zelfstandige slager in staat is zelf de dieren of karkassen die hij nodig heeft, uit te zoeken, of te laten uitzoeken. Grootschalige verkoopkanalen hebben deze mogelijkheid niet. Zij wensen grote hoeveelheden van betere en constante kwaliteit, hetgeen op basis van het huidige binnenlandse aanbod vrijwel niet mogelijk is.

Er werd in 1987 circa 155.000 ton rundvlees geëxporteerd, waarvan ongeveer 88.500 ton stierevlees en circa 65.100 ton vlees van O- en P-koeien. Het in Nederland geproduceerde stierevlees werd voor slechts 18% op de binnenlandse markt afgezet.

5.3 Produkt rundvlees

De vraag is opgedeeld in marktsegmenten, waarbij de mate waarin prijs en kwaliteit een rol spelen bij de aankoop bepalend is: een topsegment waar de kwaliteit van doorslaggevende betekenis is, een middensegment waar de prijs tegen de kwaliteit afgewogen wordt en het prijssegment waarbij de prijs centraal staat.

De conclusie uit dit rapport is dat Nederland geen prijsmarkt is: het verbruik van rundvlees van achtervoeten is groter dan dat van voorvoeten, er wordt in toenemende mate kwaliteitsrundvlees geïmporteerd en de geënquêteerden verwachten unaniem een toenemende vraag naar kwaliteitsrundvlees. Ook menen de geënquêteerden en de geïnterviewden dat de consumenten in het algemeen bereid zijn een overeenkomstige meerprijs te betalen voor kwaliteitsrundvlees.

De voorkeur van de detailhandel voor het soort rundvlees - wat betreft produktiemethode, ras en sekse - hangt vooral samen met het marktsegment waarop men zich richt. Voor het topsegment wenst men bij voorkeur vaarzen of ossen van vleesrassen. Welk ras men wenst hangt af van specifieke deelmarkten waarop men zich heeft gericht. Voor het middensegment gaan de wensen van de detailhandel overwegend uit naar kruislingsvaarzen en is bij de slachterijen een lichte voorkeur voor stierenvlees te constateren naast kruislingsvaarzen. Het gewenste ras is hierbij van minder belang. Evenals in bijvoorbeeld Duitsland vindt de detailhandel stierenvlees kwalitatief minder geschikt voor het topsegment en te duur gezien de kwaliteit voor het middensegment, zolang daarvoor voldoende vlees van R-koeien beschikbaar is. In het prijssegment worden ten aanzien van de aspecten produktiemethode, ras en sekse naar wordt verwacht geen eisen gesteld door de consument. De (lage) prijs is hier doorslaggevend.

Momenteel is het Nederlands aanbod van kwaliteitsrundvlees onvoldoende om het top- en middensegment te voorzien. 62% van de geëquipteerde detailhandelsbedrijven met centrale inkoop geeft aan niet en 25% soms te kunnen inkopen overeenkomstig hun voorkeur. Er wordt dan ook in toenemende mate kwaliteitsrundvlees geïmporteerd. Het geïmporteerde kwaliteitsrundvlees gaat vooralsnog grotendeels naar de slaggers maar ook de grootschalige verkoopkanalen oriënteren zich de laatste tijd op de buitenlandse markt.

In Nederland zijn de eerste stappen gezet om in te spelen op de vraag naar kwaliteitsrundvlees. De zoekkoeienhouderij van kruislingen en vleesrassen wordt momenteel als tweede tak ontwikkeld. In eerste instantie gaat daarbij de gedachte uit naar de melkveehouderij. Weliswaar is de rentabiliteit van de roodvleesproduktie lager dan die in de melkveehouderij, maar de produktie van kruislingsdieren kan een aanvullend inkomen betekenen voor melkveehouderijbedrijven waar, als gevolg van de superheffing, stalruimte en ruwvoer is vrijgekomen. De produktie van rundvlees lijkt echter ook voor akkerbouwbedrijven die vanwege het stringentere EG-graanbeleid aanvullende en/of vervangende inkomensbronnen zoeken een alternatief te kunnen worden. De ontwikkeling van de rundvleesproduktie als volwaardige tweede tak biedt in principe betere mogelijkheden om tegemoet te komen aan de wensen van de detailhandel en consument aangaande constante kwaliteit dan wanneer het rundvlees meer als bijprodukt wordt beschouwd.

Er is van de zijde van de producenten belangstelling voor het ontwikkelen van deze tweede tak. Het aantal inseminaties met sperma van vleesrasstieren is gestegen van 4,5% van het totale aantal inseminaties in 1986 tot 12,4% in 1988. Overigens wordt hierbij wel gewezen op het gevaar van een grote variatie in aanbod van vleesrassen, waardoor de constante kwaliteit alsnog niet bereikt wordt. Ook is enige terughoudendheid op zijn plaats omtrent de realisatie van een substantieel aandeel van de vleesrasvaarzen in het rundvleespakket op korte termijn. Allereerst moet

rekening gehouden worden met een produktieduur van 1,5 tot 2 jaar. Voorts moet rekening gehouden worden met het tekort aan kalveren voor de kalfsvleesproduktie en de daaruit voortvloeiende hoge kalverprijzen. Deze hebben een aanzuigende werking op de afstoot van vrouwelijke vleesraskalveren naar de kalversector en daarmee een rammende werking op de produktie van vleesrasvaarzen. Op langere termijn bieden de biotechnologische ontwikkelingen mogelijkheden voor een ruimere en grootschaliger produktie van rundvlees van betere en constante kwaliteit.

5.4 Distributie van rundvlees

De detailhandel wil activiteiten die door voorgaande schakels kunnen worden uitgevoerd, afstoten. Het gaat daarbij vooral om het opdelen in kleinere deelstukken en uitbenen en, in mindere mate, om portioneren en verpakken. Een deel van de levensmiddelen-detailhandel wil ook bereidingsactiviteiten afstoten. Gelet op de toenemende vraag van de consument naar produkten met een korte bereidingstijd biedt dit mogelijkheden voor de ambachtelijke slager om zijn positie te versterken. De levensmiddelen-detailhandel wil zich meer concentreren op service en optimalisering van het winkelconcept. Bijna alle geënquêteerde toeleverende bedrijven (92%) denken hierop in te spelen en verwachten meer activiteiten te gaan verrichten.

Een knelpunt bij het afstoten van bewerkingen is dat er niet altijd overeenstemming is over de wijze waarop de activiteiten moeten worden uitgevoerd. Hierbij zijn met name de snit en de hygiëne in het geding. Van de geënquêteerde detailhandelsbedrijven is 25% van mening dat de snit wel voldoet aan de wensen, 62% zegt dat de snit soms voldoet en 12% vindt dat deze niet voldoet aan de gestelde eisen. Bovendien wordt daarbij door de bedrijven die wel de gewenste snit in kunnen kopen opgemerkt, dat hiervoor intensief en herhaaldelijk overleg noodzakelijk is. Ofschoon men ook bij buitenlandse leveranciers problemen ervaart op dit punt, zegt 33% van de geënquêteerde detailhandelsbedrijven dat de ervaringen met buitenlandse leveranciers met betrekking tot het leveren van standaardsnitten beter zijn. Hoewel de ingekochte snit door de verwerkende industrie iets beter wordt beoordeeld dan door de detailhandel, is ook hier het leveren van standaardsnitten niet zonder problemen en vormt het mede een overweging voor import.

Door een aantal respondenten zijn voor de specificaties zoals hygiënische omstandigheden bij het slachten, uitsnijden en transport, opmerkingen geplaatst die eenzelfde strekking hebben als die aangaande de snit. Relatief vaak zijn genoemd: beschadigingen bij hangend vervoer en het onderbreken van de koelketen. Wel is er binnen de kolom eensgezindheid over de noodzaak van aandacht voor de hygiënische behandeling: 91% van de geënquêteerden meent dat integrale ketenbewaking belangrijk tot zeer belangrijk is.

5.5 Promotie van rundvlees

Er treedt geleidelijk een kwaliteitsverbetering op van de Nederlandse rundvleesproductie. Daarnaast wordt steeds meer kwaliteitsrundvlees geïmporteerd. Het Nederlandse rundvleesaanbod voor het vers vleescircuit verbetert gemiddeld gezien dus langzaam in kwaliteit waarbij de uitersten verder uit elkaar liggen. Bij de slager is het kopen van rundvlees vaak nog een "kwestie van vertrouwen". De zelfstandige slager zoekt veelal zelf de dieren of karkassen uit die hij nodig heeft en hanteert daarbij, zij het grotendeels op basis van subjectieve beoordeling, de criteria leeftijd, ras, geslacht en produktiemethode. Grootschalige verkoopkanalen, zoals het grootwinkelbedrijf, het vrijwillig filiaalbedrijf met centrale inkoop en de slagersketens hebben echter behoefte aan kwaliteitsmeting op basis van objectieve, meetbare kwaliteitsaspecten. Ook de trend naar levering van kleinere deelstukken beperkt de mogelijkheid van herkenbaarheid in het traject van producent tot consument.

De grote kwaliteitsverschillen, gekoppeld aan de relatief hoge prijs van rundvlees, hebben tot gevolg dat de consument bij de aankoop van rundvlees een prijsrisico en een sociaal risico ervaart. Deze risico's zijn groter naarmate de herkenbaarheid van de verschillende kwaliteiten voor de consument minder is. Nederlands rundvlees is kwalitatief gezien niet of nauwelijks herkenbaar gemaakt voor de consument. Het grotendeels anonieme Nederlands rundvlees leidt tot onvoldoende vertrouwen bij de consument in de prijs/kwaliteitsverhouding en wordt genoemd als een van de oorzaken van de stagnerende rundvleesconsumptie (Steenkamp en Van Trijp, 1988b). 78% van de geënquêteerde bedrijven in de rundvleessector is dan ook van mening dat herkenbaarheid van de verschillende kwaliteiten rundvlees voor de consument van belang is en vindt dat deze nu, in algemene zin onvoldoende is.

Uit de enquête en interviews is gebleken dat leeftijd, ras, geslacht en produktiemethode van het dier bepalend zijn voor de bereidingstijd en de eetkwaliteit. Deze criteria kunnen gebruikt worden als uitgangsbasis voor het verkrijgen van een herkenbaar produkt, hetgeen belangrijk is voor een effectieve promotie.

De huidige EUROP-classificatie wordt vooralsnog uitsluitend aangewend als instrument voor de bepaling van de karkaskwaliteit in het handelsverkeer tussen producent en slachterij. Consumentenwensen komen hierbij niet of nauwelijks aan de orde. Verbetering kan worden bereikt door middel van koppeling van de classificatie aan leeftijd, ras, sekse en produktiemethode. De onlangs ingevoerde I- en R-regeling waarmee leeftijd, ras, sekse en de "levensloop" van het dier is te traceren brengt deze mogelijkheid dichterbij. Wanneer men er in slaagt een bruikbaar systeem voor de meting van de malsheid te ontwikkelen, kan de bepaling van de vleeskwaliteit worden vervolmaakt door na het slachten een malsheidsindex aan het vlees te koppelen.

In het verlengde van de gewenste verbetering van de herkenbaarheid van de verschillende rundvlees kwaliteiten kan een merk of keurmerk belangrijk zijn in de communicatie met de consument. Een goede toepassing ervan biedt de mogelijkheid tot een hechtere binding van de consument aan de toeleverende schakels in de kolom. Door het effect van herhalingsaankopen kan een merkenstrategie daarmee een belangrijke promotionele waarde hebben. De detailhandel meent eensluidend dat merkvlees belangrijk gaat worden. Binnen de groep van toeleverende bedrijven zegt 50% dat merkvlees belangrijk wordt.

De detailhandel gaat daarbij in eerste instantie uit van de wens tot een sterkere binding met de klant die met behulp van een merkenstrategie kan worden vergroot. De wens om te komen tot een merkenstrategie wordt ook duidelijk onderkend door de toeleverende bedrijven, maar de mogelijkheden van realisering zijn momenteel beperkt, vanwege de heterogene samenstelling en de wisselende kwaliteit van het aanbod. Voor de detailhandel zijn deze beperkingen minder, omdat die kan uitwijken naar importvlees.

In de kolom is eenstemmigheid over de noodzaak dat vlees onder een (keur)merk constant van kwaliteit moet zijn. Dit betekent niet alleen eenzelfde produktiemethode, ras, sekse en leeftijd, maar ook het werken op basis van standaardsnitten en specificaties ten aanzien van hygiënische behandeling, koeling, verpakking en transport. Dit vereist een nauwkeurige bewaking van de produktietaken.

De respondenten zijn van mening dat de volgende aspecten bij een te voeren merkenstrategie moeten worden overgebracht aan de consument: produktiemethode, ras/kruising, land van herkomst, malsheid en/of bak- en braadtijd, voedingswaarde en bereidings-tips. Hierbij is een duidelijke relatie aanwezig met het type rundvlees en het marktsegment waar men zich op richt. Zo zijn vooral in het topsegment aspecten zoals produktiemethode, ras, land van herkomst van belang, die bij vlees ten behoeve van het prijssegment nauwelijks relevant zijn. Daar is immers de prijs van doorslaggevende betekenis. De promotie wordt dus in relatie gebracht met de kwaliteit van het rundvlees en het type consument.

6. Aanbevelingen

6.1 Omgevingsinvloeden

De aanbevelingen dienen te worden gezien tegen de achtergrond van een veranderende omgeving voor de Nederlandse vleessector.

- a. Het aanbod van rundvlees op EG-niveau daalt op korte termijn tot beneden de zelfvoorzieningsgraad van 100%, onder invloed van de melkquotering.
- b. De vraag naar kwaliteitsvlees op de binnenlandse markt neemt toe en de markt valt in meer segmenten uiteen.
- c. De grootschalige distributiekkanalen hebben door hun tendens tot concentratie en internationalisering, mede met het oog op 1992, een groeiende marktmacht. Dit vergroot hun mogelijkheden om internationaal in te kopen, waardoor de concurrentie voor de Nederlandse vleessector toeneemt. Vanaf 1992 wordt de drempel om internationaal in te kopen verlaagd.
- d. Doordat de levensmiddelenhandel zich sterker wil richten op kernactiviteiten wenst men bewerkingen af te stoten naar de voorliggende schakels.

Deze veranderingen stellen de Nederlandse vleessector voor nieuwe uitdagingen.

Bij de formulering van de aanbevelingen is aangenomen dat de Nederlandse vleessector een hoofdrol wil blijven spelen op de binnenlandse markt. Men zal dan moeten inspelen op de veranderende omgeving.

6.2 Aanbevelingen voor de sector en de bedrijven

6.2.1 Produkt

Op sectorniveau:

- De ontwikkeling van een professionele tweede tak in de rundveehouderij is gewenst.
- Stimuleer alle betrokken schakels in de kolom om de beschikbare kwaliteiten rundvlees op basis van goede afspraken nauwkeurig af te stemmen op de onderscheiden marktsegmenten. Dit vergt een herkenbaar produkt en een geïntegreerde marketingaanpak door de betrokken schakels. De slachterijen dienen hierin een sleutelrol te vervullen en te worden gestimuleerd tot het ontwikkelen van een partnershipvisie.
- Initieer en stimuleer programma's voor de produktie van kwaliteitsrundvlees. In concreto betekent dit vlees van vleesrassen. De sector dient voorwaarden te scheppen om deze doelstelling te realiseren. Daartoe dient meer accent te

worden gelegd op onderwijs, onderzoek en voorlichting in de rundvleesproductie. Het verdient aanbeveling om bij de steunverlening voor de rundvleesproductie in het kader van de EG-premiereregeling nadrukkelijker rekening te houden met de binnenlandse vraag en met de mogelijkheden daarop in te spelen.

- De sector zal rundvleesproductie als volwaardige tweede tak moeten zien en niet als afgeleide van de melkveehouderij. In dit verband kan gedacht worden aan het stimuleren van de organisatiegraad bij rundvleesproducenten, gegevensuitwisseling in studieclubs en dergelijke.

Op bedrijfsniveau:

- Stem de bestaande kwaliteiten nauwkeurig af op de onderscheiden marktsegmenten. Ten aanzien van de kwaliteit moeten, in overleg tussen leverancier en afnemer, nadere specificaties worden geformuleerd. Slachterijen doen er goed aan bij het maken van afspraken met afnemers, zich te laten leiden door de behoefte aan samenwerking bij de afnemer (co-makership).

6.2.2 Prijs

- De prijs is niet langer het doorslaggevend koopargument voor de consument, maar fungeert in toenemende mate als randvoorwaarde, met andere woorden: een concurrerende prijs blijft belangrijk, maar moet niet worden gebruikt als het enige concurrentiewapen. Men zal zich meer moeten richten op kwaliteit, service en voorlichting.

6.2.3 Distributie

Op sectorniveau:

- De producent moet worden gestimuleerd zijn dieren op een qua rijpheid optimaal tijdstip af te leveren.
- De sector dient te komen tot een systeem van kwaliteitsbewaking in de keten (IKB). Hierbij dienen kwaliteitsstandaards te worden ontwikkeld voor:
 - vleesveiligheid;
 - de hygiënische "handling" van het produkt;
 - handhaving van de koelketen.
- Er dient voor te worden gezorgd dat de rundvlees kwaliteiten herkenbaar blijven door de kolom heen. Dit houdt in dat leeftijd, ras, sekse en produktiemethode voor de afnemers herkenbaar moeten zijn, omdat dit de elementen zijn die de vlees kwaliteit bepalen.
- Er moet meer uitbetaald worden naar kwaliteit. Dit betekent dat het percentage dieren waarvan de karkaskwaliteit wordt bepaald met behulp van de EUROP-classificatie, dient te worden vergroot. Koppeling van de I- en R-regeling aan de clas-

sificatie vergroot de herkenbaarheid en maakt het mogelijk dat eigenschappen, die voor een groot deel de vleeskwaliteit bepalen in de uitbetaling worden betrokken. Indien pogingen tot het ontwikkelen van een instrument voor de meting van de malsheid slagen, kan op termijn de uitbetaling naar vleeskwaliteit worden verfijnd.

- Stimuleer, gezien de schaarste aan kalveren, onderzoek en initiatieven die leiden tot een grotere produktie van uitgangsmateriaal van constante kwaliteit.
- Er dient op sectorniveau te worden gekomen tot een standaardsnittenboek dat als basis kan dienen voor overleg tussen de marktpartijen over nadere specificaties voor de snit.

Op bedrijfsniveau:

- De producent dient door de afnemer te worden gestimuleerd zijn dieren op een qua rijpheid optimaal tijdstip af te leveren. Een scherp prijsstaffelingsmechanisme kan dit bevorderen.
- De slachterijen dienen ervoor te zorgen dat de malsheid van het vlees in de slachterij niet verslechtert.
- Ten aanzien van snit, hygiëne, verpakking en transport moeten afspraken worden gemaakt tussen de leverancier en afnemer. Bij de afspraken over de snit kan worden uitgegaan van het voorgestelde basissnittenboek.
- Effectieve kwaliteitsbewaking in de opeenvolgende schakels is belangrijk. Dit vereist goede afspraken tussen marktpartijen en/of integratie van activiteiten.
- De detailhandel wil activiteiten afstoten naar de voorliggende schakels. Investerings in uitrusting en vakbekwaam personeel in de toeleverende bedrijven zijn hiervoor noodzakelijk.

6.2.4 Promotie

Op sectorniveau:

- Richt de promotie op de doelgroep, uitgaande van de specifieke kwaliteitsverschillen. Ondersteun promotionele activiteiten gericht op de doelgroep. Hierbij kan een consumenten-informatiesysteem een hulpmiddel zijn.
- Geef voorlichting aan de consument: geef de toepassingsmogelijkheden voor de verschillende kwaliteiten aan en geef inzicht in de specifieke positieve aspecten van het produkt.
- Zet onderzoek naar de mogelijkheden van ontwikkeling van een malsheidsindex voort. Bezie de mogelijkheid om hieraan een keurmerk te koppelen.
- Het is ook voor de consument belangrijk dat de kwaliteit van rundvlees herkenbaar is. Zorg ervoor dat deze wens van de consument wordt gerealiseerd.

Op bedrijfsniveau:

- Stem de promotie af op de beoogde doelgroepen. Het hangt van het marktsegment af welke informatie men wenst. Voor alle doelgroepen is informatie over voedingswaarde, bereidingsmogelijkheden en -duur en/of malsheid van belang. Naarmate betere kwaliteit wordt gevraagd is aanvullende informatie meer gewenst. Hierbij is vooral informatie over de primaire productie, zoals produktiemethode, ras/type, leeftijd en sekse van belang.
- Communicatie via een merk kan de positie van het individuele bedrijf versterken. Dit vereist dat bepaalde zekerheden worden ingebouwd. Constante, gegarandeerde kwaliteit en regelmatig aanbod zijn hiervoor noodzakelijk.
- Overleg tussen toeleveranciers en het finale verkoopkanaal over de concrete invulling van het promotieconcept is noodzakelijk. Daarbij moeten de promotionele activiteiten van de schakels elkaar versterken.

Literatuur

Eikelenboom et al.

Aanzienlijke verschuivingen in het slachtrunderaanbod
Vleesdistributie en Vleestechnologie nr. 8, pp. (1988) 36-40,

Klein Kranenberg, H. en J.J. de Vlieger

De distributie van vlees, vleeswaren en vleessnacks

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1988; Mededeling 389

Nestlé: Mensch und Ernährung 2000

GFK-Marktforschung

Nürnberg, 1986

Oostendorp, D. en B.W. Zaalmink

Vleesvee; Een nieuw perspectief voor u

Doetinchem, Misset Agri Seminars, 1988; Vleesvee Studie Avonden

PVV

De Nederlandse vee- en vleessector in cijfers - het jaar 1988

Rijswijk, Produktschap voor Vee en Vlees, 1989;

voorlopig - rapport nr. 8901a

PVV

Marktinfo, (1988a) div. nrs.

PVV

Statistisch Jaarrapport 1987

Rijswijk, Produktschap voor Vee en Vlees, 1988b

Steenkamp, J. en J. van Trijp

Onderzoek naar kwaliteitsperceptie als research guidance voor
produktontwikkeling

Wageningen, Landbouwuniversiteit Wageningen,

1988a; Economische studies nr. 10

Steenkamp, J. en J. van Trijp

Sensorische kwaliteitsperceptie en bereidingsgewoonten ten aan-
zien van vers vlees

Rijswijk, Produktschap voor Vee en Vlees, 1988b

Völk, H.

Qualitätsfleisch ist bei uns Mangelware

Dynamik im Handel (1986) 12, p. 63

Bijlage I Enquête

A. TYPE ONDERNEMING

1. Hoe typeert U Uw bedrijf? (meerdere antwoorden mogelijk)
- importeur
 - groothandel
 - slachterij
 - uitsnijderij
 - vleeswaren- en/of conservenfabriek
 - grootwinkelbedrijf
 - vrijwillig filiaalbedrijf
 - slagersbedrijf c.q. slagersinkoopcombinatie
 - overig, namelijk
 -
 -
 -
2. Welke functie(s) vervult Uw bedrijf? (meerdere antwoorden mogelijk)
- importeren
 - exporteren
 - slachten
 - uitsnijden
 - portioneren
 - produktie van vleeswaren en conserven
 - produktie van snacks
 - produktie van vlugklaarartikelen
 - verpakken
 - distribueren (transport naar afnemer)
 - overige, namelijk
 -
 -
 -

B. INKOOP RUNDEREN EN RUNDVLEES

3. In welke vorm koopt U in? (aangeven in %)
- | | | |
|--|--------|---------------------|
| <input type="checkbox"/> levende runderen |% | (door naar vraag 4) |
| <input type="checkbox"/> karkassen (hele of halve) |% | (door naar vraag 5) |
| <input type="checkbox"/> voorspannen of voorvoeten |% | (door naar vraag 5) |
| <input type="checkbox"/> achterspannen of achtervoeten |% | (door naar vraag 5) |
| <input type="checkbox"/> delen met been |% | (door naar vraag 5) |
| <input type="checkbox"/> deelstukken zonder been |% | (door naar vraag 5) |
| <input type="checkbox"/> verpakte deelstukken |% | (door naar vraag 5) |
| <input type="checkbox"/> consumentenprodukten |% | (door naar vraag 5) |
| <input type="checkbox"/> overige |% | (door naar vraag 5) |
| ----- | | |
| <input type="checkbox"/> totaal | 100% | |

RUNDEREN

4. Welke typen of rassen RUNDEREN koopt U gemiddeld per week in?

0 totaal: stuks per week
 waarvan:
 0 koeien FH stuks per week
 MRIJ stuks per week
 kruisling stuks per week
 vleesras stuks per week
 0 stieren FH stuks per week
 MRIJ stuks per week
 kruisling stuks per week
 vleesras stuks per week
 0 vaarzen FH stuks per week
 MRIJ stuks per week
 kruisling stuks per week
 vleesras stuks per week

(ga door naar vraag 5 of 6)

RUNDEVLEES

5. Van welke typen of rassen runderen koopt U het rundvlees in?

0 totaal: kg/ton per week
 waarvan:
 0 koeien FH kg/ton per week
 MRIJ kg/ton per week
 kruisling kg/ton per week
 vleesras kg/ton per week
 0 stieren FH kg/ton per week
 MRIJ kg/ton per week
 kruisling kg/ton per week
 vleesras kg/ton per week
 0 vaarzen FH kg/ton per week
 MRIJ kg/ton per week
 kruisling kg/ton per week
 vleesras kg/ton per week

6. Welke van onderstaande criteria zijn voor U bij de inkoop van runderen of rundvlees van belang? (meerdere antwoorden mogelijk)

0 leeftijd
 0 sekse
 0 ras of kruising
 0 produktiemethode
 0 regelmatig aanbod
 0 constante kwaliteit
 0 land van herkomst
 0 firma/leverancier
 0 geen van deze criteria
 0 andere criteria, namelijk

.....

7. Aan welke rassen geeft U onder de huidige marktverhoudingen bij de inkoop van runderen of rundvlees de voorkeur? (eventueel meerdere aankruisen)

- zuiver ras: FH
- MRIJ
- Limousin
- Charolais
- Blonde d'Aquitaine
- Belgische witblauwe
- Piemontese
- overig, namelijk
-
-

(ga naar vraag 8)

- kruisingen met: Limousin
- Charolais
- Blonde d'Aquitaine
- Belgische witblauwe
- Piemontese
- Hereford
- overig, namelijk
-
-

(ga naar vraag 8)

geen voorkeur/weet niet (ga naar vraag 11)



VOORKEUR

8. Indien U voorkeur heeft kunt U deze dan nader motiveren?
 kan het verbruik stimuleren (inspelen op de wensen van de consument)
 maakt voor mijn bedrijf hogere omzet mogelijk
 vergroot de winstkansen voor mijn bedrijf
 overige, namelijk

9. Komt de door U genoemde voorkeur voor rassen of kruislingen overeen met Uw werkelijke inkoop van runderen of rundvlees?
 ja (ga naar vraag 11)
 nee (ga naar vraag 10)
 soms (ga naar vraag 10)

10. Indien dit niet of soms het geval is wat is daarvan de reden? (meerdere antwoorden mogelijk)
 onvoldoende aanbod van melkrassen
 onvoldoende aanbod van kruislingen
 onvoldoende aanbod van vleesrassen
 onvoldoende vraag naar rundvlees van melkrassen
 onvoldoende vraag naar vlees van kruislingen
 onvoldoende vraag naar vlees van vleesrassen
 andere redenen, namelijk

11. Kunt U met een rapportcijfer aangeven hoe U de vleeskwaliteit beoordeelt op basis van onderstaande produktiesystemen?

	rapportcijfer
<input type="checkbox"/> extensieve houderij van melkvee (vetweiderij)
<input type="checkbox"/> extensieve houderij van kruislingvaarzen en ossen
<input type="checkbox"/> extensieve houderij van vleesrassen
<input type="checkbox"/> intensieve vleesstierenproduktie

12. Om het marktpotentieel van de verschillende rundvleescategorieën te kunnen inschatten is inzicht in de onderlinge prijsverhoudingen noodzakelijk. Kunt U aangeven wat het verschil in waarde is tussen deze groepen? Wij verzoeken U daarbij uit te gaan van een theoretische prijs van een vijf jaar oude melkkoe van f 6,- per kg geslacht gewicht.

	prijs per kg gesl. gew.
<input type="checkbox"/> extensief geproduceerde melkkoe van 5-7 jaar oud	f 6,-
<input type="checkbox"/> extensief geproduceerde kruislingsvaars	f
<input type="checkbox"/> extensief geproduceerde os	f
<input type="checkbox"/> extensief geproduceerde vleesrassen (vaars)	f
<input type="checkbox"/> intensief geproduceerde stier MRIJ	f
<input type="checkbox"/> intensief geproduceerde stier kruisling	f
<input type="checkbox"/> intensief geproduceerde stier vleesras	f

13. Hoeveel rundvlees of runderen importeert U gemiddeld per week?
 kg/ton/stuks (ga naar vraag 14)
 importeert niet (ga naar vraag 16 voor runderen of 17 voor rundvlees)

IMPORT

14. Uit welke landen is het rundvlees dat U of de runderen die U invoert oorspronkelijk afkomstig?

<input type="checkbox"/> België%
<input type="checkbox"/> West-Duitsland%
<input type="checkbox"/> Verenigd Koninkrijk%
<input type="checkbox"/> Frankrijk%
<input type="checkbox"/> Ierland%
<input type="checkbox"/> Verenigde Staten%
<input type="checkbox"/> Zuid-Amerika%
<input type="checkbox"/> Overige landen%

<input type="checkbox"/> totaal	100%

15. Welke redenen heeft U voor de import van rundvlees of runderen, s.v.p. specificeren naar land van herkomst

België Dld Gr-Br. Fr. Ierl. USA Zd-Am.

-
- lage prijs
 - hoge kwaliteit
 - constante kwaliteit
 - andere, namelijk
 -
 -
 -
 -
-

RUNDEREN

16. Hoe koopt U (afgezien van ras en geslacht) runderen in?

0	geclassificeerd (EUROP) (ga naar vraag 18)	
0	ongeclassificeerd (ga naar vraag 23)	
	waarvan:	
0	op het oog, tegen stuksprijs%
0	op het oog, per kg levend gewicht%
0	op het oog, per kg geslacht gewicht%
0	anders, namelijk%
	-----
0	totaal	100%

RUNDEVLEES

17. Op basis van welke kwaliteitsbepaling koopt U karkassen en rundvlees in?

	Vlees van		
	slachtkoeien	vaarzen	stieren
0 op basis van EUROP-classificatie (ga naar vraag 18)%%%
0 op basis van "oude" kwaliteitsbepaling (ga naar vraag 21)%%%
0 anders, namelijk%%%
(ga naar vraag 21)	-----	-----	-----
	100%	100%	100%

EUROP-CLASSIFICATIE

18. Indien U inkoop op basis van EUROP-classificatie, welke kwaliteiten koopt U dan?

	Vlees van		
	slachtkoeien	vaarzen	stieren
0 E%%%
0 U%%%
0 R%%%
0 O%%%
0 P%%%
	-----	-----	-----
0 totaal	100%	100%	100%

19. Indien U bij Uw inkoop tevens let op de vetheid, welke vetheidsklassen koopt U dan?

vetheidsklasse	Vlees van		
	slachtkoeien	vaarzen	stieren
0 1%%%
0 2%%%
0 3%%%
0 4%%%
0 5%%%
0 totaal%%%

20. Kunt U motiveren waarom U juist die kwaliteiten inkoopst?
(open vraag)

GA DOOR NAAR VRAAG 23 INDIEN U ALLEEN LEVENDE RUNDEREN OP BASIS VAN EUROPEE-CLASSIFICATIE HEBT INGEKOCHT

RUNDEVLEES

21. Beantwoordt de snit van het rundvlees dat U inkoopst aan uw wensen?
 ja
 nee
 soms
22. Maakt het wat dit betreft uit of het vlees afkomstig is uit Nederland?
 nee
 ja, in Nederland doet men dit beter
 ja, in het buitenland doet men dit beter

23. Welke bewerkingen verricht U in Uw bedrijf aan het produkt?
 opdelen van het karkas in voor- en achterspan en/of kwarten
 opdelen in grote technische deelstukken
 opdelen in kleinere deelstukken
 uitbenen
 portioneren
 verpakken
 verwerken tot consumentenporties
 verwerken tot snacks
 verwerken tot vlugklaarartikelen
 verwerken tot vleeswaren en conserven
 andere activiteiten, namelijk
24. Verwacht U in Uw bedrijf in de nabije toekomst veranderingen in het aantal bewerkingen dat U aan het produkt verricht?
 meer bewerkingen (ga naar vraag 25)
 minder bewerkingen (ga naar vraag 26)
 geen veranderingen (ga naar vraag 27)

25. Welke bewerkingen overweegt U of worden belangrijker voor U?
- opdelen van het karkas in voor- en achterspan en/of kwarten
 - opdelen in grote technische deelstukken
 - opdelen in kleinere deelstukken
 - uitbenen
 - portioneren
 - verpakken
 - verwerken tot consumentenporties
 - verwerken tot snacks
 - verwerken tot vlugklaarartikelen
 - verwerken tot vleeswaren en conserven
 - andere activiteiten, namelijk
 - weet niet
- (ga door naar vraag 27)

26. Welke bewerkingen zullen voor U minder belangrijk of afgestoten worden?
- opdelen van het karkas in voor- en achterspan en/of kwarten
 - opdelen in grote technische deelstukken
 - opdelen in kleinere deelstukken
 - uitbenen
 - portioneren
 - verpakken
 - verwerken tot consumentenporties
 - verwerken tot snacks
 - verwerken tot vlugklaarartikelen
 - verwerken tot vleeswaren en conserven
 - andere activiteiten, namelijk
 - weet niet

C. VERKOOP RUNDVLEES

27. Hoeveel rundvlees exporteert U gemiddeld per week?
- kg/ton per week (ga naar vraag 28)
 - exporteert geen rundvlees (ga naar vraag 35)

28. Indien U rundvlees exporteert, kunt U deze export dan opdelen in procenten naar landen van bestemming?
- Italië%
 - Frankrijk%
 - West-Duitsland%
 - Griekenland%
 - Verenigd Koninkrijk%
 - België%
 - andere landen, namelijk
 -%
 -%
 -%

29. Het geëxporteerde rundvlees is in het algemeen kwalitatief beter dan het vlees dat in het binnenland wordt verkocht.
Op welke onderstaande kwaliteitsaspecten hebben deze kwaliteitsverschillen betrekking?

- leeftijd van het geslachte dier
- sexe van het geslachte dier
- ras of kruising
- systeem van vetmesting
- onderdeel van karkas

30. Van welke typen of rassen runderen is het rundvlees dat U exporteert afkomstig?

totale export rundvlees		ton per week
waarvan			
<input type="checkbox"/> koeien	FH%	of ton per week
	MRIJ%	of ton per week
	kruisling%	of ton per week
	vleesras%	of ton per week
<input type="checkbox"/> stieren	FH%	of ton per week
	MRIJ%	of ton per week
	kruisling%	of ton per week
	vleesras%	of ton per week
<input type="checkbox"/> vaarzen	FH%	of ton per week
	MRIJ%	of ton per week
	kruisling%	of ton per week
	vleesras%	of ton per week

31. In welke vorm exporteert U het rundvlees (aangeven in %)

<input type="checkbox"/> karkassen (hele of halve)%
<input type="checkbox"/> voorspannen of voorvoeten%
<input type="checkbox"/> achterspannen of achtervoeten%
<input type="checkbox"/> delen met been%
<input type="checkbox"/> deelstukken zonder been%
<input type="checkbox"/> verpakte deelstukken%
<input type="checkbox"/> consumentenprodukten%
<input type="checkbox"/> overige%
<input type="checkbox"/> totaal	100%

32. Om een globale indruk te krijgen van de verschillende exportmarkten is meer inzicht in de prijs/kwaliteitsverhouding in die landen gewenst. Kunt U de exportmarkten voor Nederlands rundvlees op basis van deze criteria benoemen? (aankruisen)

	prijsmarkt	kwaliteitsmarkt
<input type="checkbox"/> exportlanden, namelijk		
.....		
.....		
.....		
.....		

33. Verwacht U dat de vraag naar kwaliteitsrundvlees op de exportmarkten zal veranderen in de komende vijf jaar?

- zal toenemen (ga naar vraag 34)
- zal afnemen (ga naar vraag 35)
- zal gelijkblijven (ga naar vraag 35)
- weet niet / geen mening (ga naar vraag 35)

34. Indien U meent dat de exportvraag naar kwaliteitsvlees zal toenemen is hiervoor dan een wijziging in de strategie van de sector nodig om hiervan te profiteren?
 0 ja/nee
 0 zo ja, in welk opzicht (open vraag)
-

BINNENLANDSE MARKT

35. Van welke typen of rassen runderen is het rundvlees dat U op de binnelandse markt afzet afkomstig?

totale afzet op binnelandse markt rundvlees	ton per week waarvan
0 koeien	FH% of ton per week
	MRIJ% of ton per week
	kruisling% of ton per week
	vleesras% of ton per week
0 stieren	FH% of ton per week
	MRIJ% of ton per week
	kruisling% of ton per week
	vleesras% of ton per week
0 vaarzen	FH% of ton per week
	MRIJ% of ton per week
	kruisling% of ton per week
	vleesras% of ton per week

36. Kunt U Uw afzetkanalen (inclusief export) segmenteren naar kwaliteit van het rundvlees?

TOONKAART

vlees van:

0 koeien	FH koeien gaan naar

	MRIJ koeien gaan naar

	kruislingkoeien gaan naar

	vleesraskoeien gaan naar

0 stieren	FH stieren gaan naar

	MRIJ stieren gaan naar

	kruislingsstieren gaan naar

	vleesrasstieren gaan naar

0 vaarzen	FH vaarzen gaan naar

	MRIJ vaarzen gaan naar

kruislingsvaarzen gaan naar

 vleesrasvaarzen gaan naar

0 nee

37. Kunt U deze segmentatie ook aangeven op basis van EUROP-kwaliteit?
 (TOONKAART)

	koelen	stieren	vaarzen
0 E-kwaliteit gaat naar			
0 U-kwaliteit gaat naar			
0 R-kwaliteit gaat naar			
0 O-kwaliteit gaat naar			
0 P-kwaliteit gaat naar			

0 nee

38. Kunt U deze segmentatie ook aangeven op basis van de vetheidsklasse?
 (TOONKAART)

	koelen	stieren	vaarzen
0 1 gaat naar			
0 2 gaat naar			
0 3 gaat naar			
0 4 gaat naar			
0 5 gaat naar			

0 nee

39. In welke vorm zet U het rundvlees op de Nederlandse markt af
 (aangeven in %)?

0 karkassen (hele of halve)%
0 voorspannen of voorvoeten%
0 achterspannen of achtervoeten%
0 delen met been%
0 deelstukken zonder been%
0 verpakte deelstukken%
0 consumentenporties%
0 vleeswaren en conserven%
0 snacks%
0 vlugklaarartikelen%

0 totaal	100%

40. Kunt U uw afzetkanalen segmenteren naar vorm van de verschillende vleesprodukten?

(TOONKAART)

- karkassen (hele of halve) naar
- voorspannen of voorvoeten naar
- achterspannen of achtervoeten naar
- delen met been naar
- deelstukken zonder been naar
- verpakte deelstukken naar
- consumentenporties naar
- vleeswaren en conserven naar
- snacks naar
- vlugklaarartikelen naar
- nee

41. Verwacht U dat de vraag naar kwaliteitsrundvlees zal veranderen in de komende vijf jaar?

- zal toenemen (ga naar vraag 42)
- zal afnemen (ga naar vraag 43)
- zal gelijkblijven (ga naar vraag 43)
- weet niet/geen mening (ga naar vraag 43)

42. Indien U meent dat de vraag naar kwaliteitsvlees zal toenemen, bij welke van de onderstaande rundvleestypen verwacht U dan de grootste groei? vlees van:

- extensief gehouden kruislingsvaarzen
- extensief gehouden ossen
- extensief gehouden vleesrassen
- intensief geproduceerde stieren
- weet niet/geen mening

43. Verwacht U dat de consument bereid is om voor gegarandeerd kwaliteitsrundvlees de gewenste meerprijs te betalen?

- ja
- nee
- weet niet/geen mening

D. PRODUKTKWALITEIT

44. Kunt U aangeven op welke punten het Nederlandse aanbod van rundvlees afwijkt van het importaanbod?
1 = wijkt niet af
2 = Nederlands aanbod is beter dan importvlees
3 = Nederlands aanbod is slechter dan importvlees

vlees van:
melkkoe slachtvaars slachtstier slachtos

- 0 karkasgewicht
- 0 karkas kwaliteit:
 - 0 EUROP-classificatie
 - 0 slachtrendement
 - 0 snit
 - 0 vaktechnische uitsnijding
 - 0 pH-waarde, DFD
 - 0 vlees/been-verhouding
 - 0 constante kwaliteit
 - 0 vleesstructuur
- 0 vleeskwaliteit:
 - 0 micro-organismen en residuen
 - 0 houdbaarheid
 - 0 magerheid
 - 0 kleur
 - 0 geur
 - 0 smaak
 - 0 malsheid
 - 0 sappigheid
 - 0 snijbaarheid
- 0 overige kwaliteitsindicatoren:
 - 0 presentatie/verpakking
 - 0 merk/imago land van herkomst
 - 0 promotie door leverancier
 - 0 prijs/kwaliteitsverhouding
 - 0 overig, namelijk
 - 0
 - 0
- 0 nee

E. PROMOTIE

45. Het is bekend dat de verschillende kwaliteiten rundvlees sterk uiteenlopen. Acht U om die reden een duidelijke herkenbaarheid van de verschillende kwaliteiten door de consument van belang?
0 ja
0 nee
0 weet niet/geen mening
46. Is deze herkenbaarheid volgens U nu in algemene zin in voldoende mate aanwezig?
0 ja
0 nee
0 weet niet/geen mening

47. Op welke wijze brengt Uw bedrijf informatie over de produktkwaliteit over op Uw afnemers?
- mondeling
 - schriftelijk
 - schriftelijk plus mondeling
 - geen informatie
48. Biedt de door U gegeven informatie aan de afnemer tevens garanties over de kwaliteit en/of de herkomst van Uw produkt?
- ja
 - nee
 - niet van toepassing (geeft geen informatie)
49. Hebben Uw afnemers vragen m.b.t. kwaliteit en/of herkomst waaraan U niet of nauwelijks kunt voldoen?
- ja
 - nee
 - zo ja, welke en waarom (open vraag)
50. Wordt U zelf wat dit betreft voldoende geïnformeerd door Uw leveranciers?
- ja, in voldoende mate
 - nee, in onvoldoende mate
 - nee, in het geheel niet
51. Bij veel consumentenprodukten vervult een MERK een belangrijke rol in de herkenbaarheid van een specifieke kwaliteit. Denkt U dat merken bij een produkt als rundvlees belangrijk zullen worden?
- ja (ga naar vraag 52)
 - nee (ga naar vraag 54)
 - weet niet/geen mening (ga naar vraag 54)

MERK

52. Wanneer U positief denkt over MERK-rundvlees, welke soort of soorten rundvlees komt c.q. komen hiervoor dan volgens U in aanmerking? (open vraag)
53. Welke aspecten zou zo'n MERK volgens U moeten bevatten?
- produktiemethode
 - ras/kruising
 - type
 - land van herkomst
 - malsheidsindex
 - overige, namelijk
-
-
-
-

-
54. Denkt U dat er in het kader van een kwaliteitsbeleid voor de rundvleessector een rol kan worden vervuld door een systeem van kwaliteitsbewaking in alle schakels van de produktiekolom?
- zeer belangrijk
 - belangrijk
 - onbelangrijk
 - weet niet/geen mening

55. Denkt U dat een dergelijk systeem (bijvoorbeeld met behulp van een stempel) ook nuttig kan zijn voor de communicatie met de consument?
- ja, mits herkenbaar voor de consument
 - nauwelijks
 - helemaal niet
 - weet niet/geen mening
56. Vindt U dat een dergelijk stempelen een merk kan vervangen in de communicatie met de consument?
- ja
 - nee
 - weet niet/geen mening

TOONKAART BEHORENDE BIJ DE VRAGEN

- 36.
- 37.
- 38.
- 40.

AFZETKANALEN

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Uitsnijderijen | |
| <input type="checkbox"/> Vleesverwerkende bedrijven: | <input type="checkbox"/> vleeswaren en -conserven |
| | <input type="checkbox"/> snacks |
| | <input type="checkbox"/> vlugklaarartikelen |
| <input type="checkbox"/> Verwerking binnen eigen bedrijf | |
| <input type="checkbox"/> Groothandel | |
| <input type="checkbox"/> Detailhandel: | <input type="checkbox"/> G.W.B. |
| | <input type="checkbox"/> V.F.B. |
| | <input type="checkbox"/> Slager |
| <input type="checkbox"/> Grootverbruik: | <input type="checkbox"/> Horeca |
| | <input type="checkbox"/> Instellingen |
| <input type="checkbox"/> Export (eventueel met landen erbij) | |
| <input type="checkbox"/> Exporteur | |
| <input type="checkbox"/> Overigen | |

BIJLAGE 2 ENQUETERESULTATEN

- Opmerkingen: a. De vragen die kwantitatieve gegevens opleveren zijn in deze bijlage opgenomen
- b. Sommige totaal percentages kunnen van 100% afwijken door afronding
- c. n: = het aantal respondenten dat bij de analyse is gebruikt
- d. de tabelnummers corresponderen met de vraagnummers

Tabel B.2.1 Hoe typeert men zijn bedrijf?

	Aantal
Groothandel + slachterij + uitsnijderij	11
Importeur + groothandel + slachterij + uitsnijderij	7
Slachterij + uitsnijderij	4
Groothandel	5
Slachterij	3
Importeur + groothandel	3
Uitsnijderij	2
Importeur + groothandel + uitsnijderij	2
Importeur	1
Groothandel + uitsnijderij	2
Importeur + groothandel + slachterij	1
Groothandel + slachterij	1
Vleeswaren en/of -conservenfabriek	4
Grootwinkelbedrijf	5
Vrijwillig filiaalbedrijf	3
Slagersinkoopcombinatie	1
Overige: portioneerbedrijf voor grootverbruik	1
snackfabriek	1
grootslagersbedrijf	1
vleesvoorverpakbedrijf	1
Totaal aantal geënquêteerde bedrijven	59

Tabel B.2.2 Welke functies vervult het bedrijf (meerdere antwoorden per respondent mogelijk)

	Aantal
Importeren	34
Exporteren	36
Slachten	28
Uitsnijden	42
Portioneren	17
Produktie van vleeswaren en conserven	5
Produktie van snacks	2
Produktie van vlogklaarartikelen	4
Verpakken	32
Distribueren	39
Overige, nl.	5
het maken van consumentenporties	1
exploiteren van slagerijen	1
dienstverlening aan etnische minderheden	1
verkoop	2

Tabel B.2.3 In welke vorm koopt U in?

(op basis van genoemde hoeveelheden	Detailhandel (n=9)	Toeleverende bedrijven niet-slachtend (n=9)	Vleeswa- renfabrie- ken (n=3)
	%	%	%
Karkassen	29	57	
Voorvoeten	2	6	
Achtervoeten	2	8	
Delen met been	1	0,5	
Deelstukken zonder been	8	16	81
Verpakte deelstukken	55	10	12
Consumentenprodukten	2		7
Overig		3	
Totaal ingekocht	99	100,5	100

De slachtende toeleverende bedrijven (n=26) kopen hoofdzakelijk levende dieren in. Een enkele keer worden karkassen bijgekocht.

Welke typen of rassen runderen koopt U gemiddeld per week in?

Tabel B.2.4 De totale inkoop van levende runderen door de deelnemers aan de enquête bedraagt: 13.325 stuks per week (n=30), waarvan (n=24)

	Koeien		Stieren		Vaarzen	
	stuks	%	stuks	%	stuks	%
FH	4150	32	481	4	165	1
MRIJ	2876	22	2321	18	165	1
FH/MRIJ	313	2	130	1		
KRUISLING	69	0,5	1122	9	125	1
VLEESRAS	76	0,6	657	5	42	0,3
KRUISL/VLEESRAS	50	0,4	300	2	30	0,2
Totaal	7534	57,5	5011	39,0	527	3,5

Van welke typen of rassen runderen koopt U het rundvlees in?

Tabel B.2.5 De totale inkoop van rundvlees door de deelnemers aan de enquête bedraagt: 2.438 ton per week (n=37), waarvan (n=19)

	Detailhandel (n=7)		Importeur/ groothandel slachterij/ uitsnijderij (n=12)	
	ton	%	ton	%
Koeien				
FH	215	25	199	37
MRIJ	53	10		
FH/MRIJ	301	36	176	32
KRUISLING	32	4		
VLEESRAS			6	1
KRUISL/VLEESRAS			6	1
Stieren				
FH	113	13	4	0,7
FH/MRIJ	8	0,9		
KRUISLING	73	9		
VLEESRAS	66	8	78	14
Vaarzen				
FH	39	5		
FH/MRIJ			3	0,5
VLEESRAS			20	4
Totaal	847	100,9	545	100,2

**Tabel B.2.6 Welke van onderstaande criteria zijn voor U bij de inkoop van rund-
 deren of rundvlees van belang? (meerdere antwoorden mogelijk per
 respondent)**

n= 57	Aantal
Leeftijd	48
Sekse	47
Ras en/of kruising	32
Produktiemethode	20
Regelmatig aanbod	42
Constante kwaliteit	50
Land van herkomst	15
Firma/leverancier	27
Geen van deze criteria	1
Andere criteria, nl.:	32
prijs	14
bacteriologische toestand	4
chemische kwaliteit	1
wijze van uitsnijden	1
verkrijgbaarheid	1
vetheid	1
biologische reinheid	1
vlees-vetverhouding	1
gewicht	1
pH	1
hangt samen met de vraag	1
distributie	1
hygiëne	1
laag vochtgehalte	1
verzorging uitgangsmateriaal	1
veemarkt	1

Tabel B.2.7 Aan welke rassen geeft U onder de huidige marktverhoudingen bij de inkoop van runderen of rundvlees de voorkeur? (meerdere antwoorden mogelijk per respondent)

n= 56	Aantal
Zuiver ras	
FH	4
MRIJ	15
Limousin	16
Charolais	13
Blonde d'Aquitaine	17
Belgische witblauwe	15
Piemontese	18
Overige nl.:	5
Hereford (ossen)	1
Ierse ossen	1
Aberdeen Angus	1
Hollandse blaarkoppen	1
Zwartblaar	1
Kruislingen met	
Limousin	5
Charolais	3
Blonde d'Aquitaine	10
Belgische witblauwe	5
Piemontese	13
Hereford	4
Geen voorkeur	11

Tabel B.2.8 *Indien U een voorkeur heeft kunt U deze dan nader motiveren?
(meerdere antwoorden per respondent mogelijk)*

n = 54	Aantal
Kan het verbruik stimuleren	26
Maakt voor mijn bedrijf hogere omzet mogelijk	13
Vergroot de winstkansen voor mijn bedrijf	11
Overig, nl.	15
constante kwaliteit en aanvoer	2
vraag afnemers	2
richtend op de betere slager	1
beter beveleesd, minder vet	1
prijstechnisch, smaak consument	1
hoogwaardige kwaliteit vlees	1
goed vlees	1
mogelijkheid je te onderscheiden	1
hoger slachtrendement	1
dalend vleesverbruik te doorbreken	1
is de afzet op toegespitst	1
verhaal naar afnemer over soort en constante kwaliteit	1

Tabel B.2.9 *Komt de door U genoemde voorkeur voor rassen en kruislingen overeen met Uw werkelijke inkoop van runderen of rundvlees?*

	Totaal (n=44)	Aantal slachterij/groothandel/ uitsnijderij/importeur (n=34)	Detailhandel (n=8)
Ja	15	14	1
Nee	19	13	5
Soms	10	7	2

Tabel B.2.10 *Indien dit niet of soms het geval is wat is daarvan de reden?
(meerdere antwoorden per respondent mogelijk)*

	Aantal		
	totaal (n=29)	slachterij/groothandel uitsnijderij/importeur (n=20)	detailhandel (n=6)
Onvoldoende aanbod van melkrassen	3	3	0
Onvoldoende aanbod van kruislingen	16	12	4
Onvoldoende aanbod van vleesrassen	24	18	5
Onvoldoende vraag naar kruislingen	1	1	0
Onvoldoende vraag naar vleesrassen	2	2	0
Andere reden, namelijk:			
financieel niet haalbaar	1	0	0

Tabel B.2.11 Kunt U met een rapportcijfer aangeven hoe U de vleeskwaliteit beoordeelt op basis van onderstaande produktiesystemen?

Gemiddeld rapportcijfer voor	Totaal	Detailhandel
Extensieve houderij van melkvee	5,17 (n=33)	5,5 (n=4)
Extensieve houderij van kruislingvaarzen en ossen	7,13 (n=35)	7 (n=4)
Extensieve houderij van vleesrassen	8,24 (n=37)	8 (n=8)
Intensieve vleesstierenproduktie	7,36 (n=33)	6,6 (n=5)
	Importeur/groothandel/ slachterij/uitsnijderij	
Extensieve houderij van melkvee	5,2 (n=24)	
Extensieve houderij van kruislingvaarzen en ossen	6,9 (n=24)	
Extensieve houderij van vleesrassen	7,5 (n=24)	
Intensieve vleesstierenproduktie	7,2 (n=26)	

Tabel B.2.12 Om het marktpotentieel van de verschillende rundvleescategorieën te kunnen inschatten is inzicht in de onderlinge prijsverhoudingen noodzakelijk. Kunt U aangeven wat het verschil in waarde is tussen deze groepen? Wij verzoeken U daarbij uit te gaan van een theoretische prijs van een vijf jaar oude melkkoe van f 6,- per kg geslacht gewicht

	Gemiddelde prijs per geslacht gewicht	
Extensief geproduceerde melkkoe (5 jaar)	6,00	
Extensief geproduceerde kruislingvaars	7,54 (n=37)	
Extensief geproduceerde os	7,78 (n=25)	
Extensief geproduceerde vleesrasvaars	8,53 (n=38)	
Intensief geproduceerde stier MRIJ	7,65 (n=33)	
Intensief geproduceerde kruislingstier	7,94 (n=32)	
Intensief geproduceerde vleesrasstier	8,59 (n=35)	
	Slachterij/groothandel importeur/uitsnijderij	Detailhandel
Extensief geproduceerde melkkoe (5 jr.)	6,00	6,00
Extensief geproduceerde kruislingvaars	7,44 (n=28)	8,03 (n=6)
Extensief geproduceerde os	7,65 (n=18)	8,12 (n=5)
Extensief geproduceerde vleesrasvaars	8,45 (n=28)	8,83 (n=7)
Intensief geproduceerde stier MRIJ	7,78 (n=25)	7,56 (n=6)
Intensief geproduceerde kruislingstier	8,34 (n=24)	7,68 (n=6)
Intensief geproduceerde vleesrasstier	8,83 (n=26)	8,21 (n=6)

Tabel B.2.13 Hoeveel rundvlees of runderen importeert U gemiddeld per week?

De totale hoeveelheid import door de deelnemers aan deze enquête bedroeg 800 ton per week (n=29)

Tabel B.2.14 Uit welke landen is deze import afkomstig?

n=24	% (op basis van genoemde hoeveelheden)
België	44
West-Duitsland	17
Verenigd Koninkrijk	-
Frankrijk	28
Ierland	5
Verenigde Staten	1
Zuid-Amerika	4
Overig, nl.:	1
Nieuw-Zeeland	
A.C.S. landen	
Italië	
Canada	
	100

Tabel B.2.15 Welke redenen heeft U voor de import? S.v.p. specificeren naar land van herkomst

n=28	Aantal per land							
	Bel- gië	West- Duitsl	Ver. Kon.	Fran- krijk	Ier- land	Ver. St.	Zuid- Amer.	Overig
Lage prijs	5	2		2				1
Hoge kwaliteit	11	1	2	10	5			3
Constante kwaliteit	7	2	2	12	5	2	6	4
Andere, nl.:								
ligging t.o.v. land	1			1				
lage transportkosten	1			1				
acceptabele kwaliteit				1				
acceptabele prijs				1		1		
verkrijgbaarheid				1			2	3
bacteriologische ge- steldheid, mager vet%							1	1

Tabel B.2.16 Hoe koopt U (afgezien van ras en geslacht) runderen in?

n=30	% (op basis van genoemde hoeveelheden)
Geclassificeerd (EUROP)	23
Ongeclassificeerd, waarvan:	
zonder nadere specificering	5
op het oog, tegen stuksprijs	18
op het oog, per kg levend gewicht	2
op het oog, per kg geslacht gewicht	50
anders, nl.: eigen classificatie	2
	100

Tabel B.2.17 Op basis van welke kwaliteitsbepaling koopt U karkassen en rundvlees in? (op basis van genoemde hoeveelheden)

n=18	Vlees van		
	koeien	vaarzen	stieren
	%	%	%
Op basis van EUROP-classificatie	4	50	47
Op basis van "oude" kwaliteitsbepaling	95	46	53
Anders	1	4	0
	100	100	100

Tabel B.2.18 Indien U inkoop op basis van EUROP-classificatie, welke kwaliteiten koopt U dan?

(n=17)	Koeien	Vaarzen	Stieren
E	5	5	10
U	4	1	15
R	9	7	15
O	12	12	3
P	1	0,6	0,2

N.B. Deze percentages zijn gemiddelde percentages over de 17 bedrijven.

Tabel B.2.19 Indien U bij Uw inkoop tevens let op de vetheid, welke vetheidsklassen koopt U dan?

Vraag 19 is niet of nauwelijks ingevuld. Een vaak gemaakte opmerking was dat men de vetheidsklasse niet los kan zien van de EUROP-classificatie.

Tabel B.2.20 *Kunt U motiveren waarom U juist die kwaliteiten inkoop?*

Enkele antwoorden van de kant van de detailhandel:

- lichte vetbedekking
- voldoende aanbod
- uit oogpunt van prijs/kwaliteit
- prijstechnisch

Enkele antwoorden (overig)	Aantal
- gericht op de verkoop	2
- wisselwerking aanbod en afzetgebied	1
- gericht op de vraag	5
- aanbod bepaalt wat ingekocht wordt	2
- snijrendement het hoogst	3
- omdat er weinig betere kwaliteiten zijn	1
- de vraag van onze klanten naar betere kwaliteit	1

Tabel B.2.21 *Beantwoordt de snit van het rundvlees dat U inkoop aan Uw wensen?*

	Totaal (n=25)	Aantal		
		Slachterij/ groothandel/ uitsnijderij/ importeur (n=10)	Detail- handel (n=8)	Vleeswaren- fabriek (n=3)
Ja	14	8	2	2
Nee	3	1	1	0
Soms	8	1	5	1

Tabel B.2.22 *Maakt het wat dit betreft uit of het vlees afkomstig is uit Nederland*

n=21	Aantal totaal		
	Aantal		
Nee	8		
Ja, in Nederland doet men dit beter	3		
Ja, in het buitenland doet men dit beter	7		
Weet/niet/geen mening	3		
	Aantal		
	slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=8)	Detail- handel (n=7)	Vlees- waren (n=3)
Nee	4	2	1
Ja, in Nederland doet men dit beter	2	0	0
Ja, in het buitenland doet men dit beter	2	2	2
Weet niet/geen mening	0	3	0

Tabel B.2.23 Welke bewerkingen verricht U in Uw bedrijf aan het produkt?

	Totaal (n=57)	Aantal	
		Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=40)	Detail- handel (n=9)
Opdelen van het karkas	36	35	0
Opdelen in grote technische deelstukken	39	34	4
Opdelen in kleinere deelstukken	36	28	6
Uitbenen	41	34	6
Portioneren	19	8	8
Verpakken	41	31	7
Verwerken tot consumentenporties	13	2	8
Verwerken tot snacks	5	0	4
Verwerken tot vlugklaarartikelen	12	3	7
Verwerken tot vleeswaren en -conserven	6	0	2
Andere activiteiten, nl.:	6	4	2
atmosferisch verpakken	1	1	
importeren en doorverkopen	1	1	
verkoop aan consument	2		2
babyvoeding en worstvlees	1	1	
vacumeren	1	1	

Tabel B.2.24 Verwacht U in het bedrijf in de nabije toekomst veranderingen in het aantal bewerkingen dat U aan het produkt verricht?

	Aantal			
	slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=38)	detail- handel (n=9)	vlees- waren- fabr. (n=4)	overig (n=4)
Meer bewerkingen	35	2	0	0
Minder bewerkingen	0	4	0	1
Geen veranderingen	3	2	4	3
Meer en minder	0	1	0	0

Tabel B.2.25 Welke bewerkingen overweegt U of worden belangrijker voor U?

	Aantal	
	slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=33)	detail- handel (n=7)
Opdelen van het karkas	2	0
Opdelen in grote technische deelstukken	3	0
Opdelen in kleinere deelstukken	21	1
Uitbenen	9	1
Portioneren	11	1
Verpakken	11	1
Verwerken tot consumentenporties	5	0
Verwerken tot vlugklaarartikelen	0	0
Andere activiteiten, namelijk:	6	0

Tabel B.2.26 Welke bewerkingen zullen voor U minder belangrijk of afgestoten worden?

	Aantal	
	detailhandel (n=7)	overig (n=1)
Opdelen in grote technische deelstukken	1	1
Opdelen in kleinere deelstukken	2	1
Uitbenen	2	1
Portioneren	2	0
Verpakken	2	0
Verwerken tot consumentenporties	2	0
Verwerken tot snacks	1	0
Verwerken tot vlugklaarartikelen	1	0
Verwerken tot vleeswaren en conserven	3	0

Tabel B.2.27 Hoeveel rundvlees exporteert U gemiddeld per week?

De totale hoeveelheid export door de deelnemers aan de enquête bedraagt	2.191 ton per week (n=32)
---	---------------------------

Tabel B.2.28 Indien U rundvlees exporteert, kunt U deze export dan opdelen in procenten naar landen van bestemming?

n=30	%
Italië	11
Frankrijk	20
West-Duitsland	5
Griekenland	31
Verenigd Koninkrijk	6
België	1
Overig, namelijk:	21
Denemarken, Middel-Oosten, Japan (Singapore)	
Derde landen (voornamelijk Joegoslavië, Hongarije, Turkije en Afrikaanse landen)	
	95 (5% onbekend)

Tabel B.2.29 Het geëxporteerde rundvlees is in het algemeen kwalitatief beter dan het vlees dat in binnenland wordt verkocht. Op welke onderstaande aspecten hebben deze kwaliteitsverschillen betrekking? (meerdere antwoorden mogelijk per respondent)

n=20	Aantal
Leeftijd van het geslachte dier	6
Sekse van het geslachte dier	10
Ras of kruising	2
Systeem van vetmesting	2
Onderdeel van karkas	13

Opmerking: De meerderheid van de exporterende bedrijven was het met de stelling, "het geëxporteerde rundvlees is in het algemeen kwalitatief beter dan het vlees dat in Nederland wordt verkocht", eens, maar de op de binnenlandse markt afzettende bedrijven in meerderheid niet.

Tabel B.2.30 Van welke typen of rassen is het rundvlees dat U exporteert afkomstig?

n=18	Koeien	Stieren	Vaarzen
	in procenten		
FH	15	2	0,4
MRIJ	9	13	0,2
FH/MRIJ	13	12	-
KRUISLING	0,3	7	-
VLEESRAS	5	21	0,2
KRUISL/VLEESRAS	-	2	-
	42,3	57,0	0,8

Tabel B.2.31 In welke vorm exporteert U het rundvlees?

n=23 (op basis van genoemde hoeveelheden)	%
Karkassen	39
Voorvoeten	1
Achtervoeten	20
Delen met been	1
Deelstukken zonder been	13
Verpakte deelstukken	22
Consumentenprodukten	4
	100

Tabel B.2.32 Om een globale indruk te krijgen van de verschillende exportmarkten is meer inzicht in de prijs/kwaliteitsverhouding in die landen gewenst. Kunt U de exportmarkten voor Nederlands rundvlees op basis van deze criteria benoemen?

n=30	Aantal			
	prijsmarkt	kwaliteitsmarkt	mix	weet niet
Italië	1	5	5	
Frankrijk	10	3	7	2
West-Duitsland	6	1	1	
Griekenland	1	7	2	1
Verenigd Koninkrijk	4	5	3	
België	1	2	3	
Andere landen	4	1	4	2

Tabel B.2.33 Verwacht U dat de exportvraag naar kwaliteitsvlees zal veranderen in de komende vijf jaar?

n=32	Aantal
Zal toenemen	17
Zal afnemen	1
Zal gelijkblijven	11
Weet niet/geen mening	3

Tabel B.2.34 Indien U meent dat de exportvraag naar kwaliteitsvlees zal toenemen is hiervoor dan een wijziging in de strategie van de sector nodig om hiervan te profiteren?

n=20	Aantal
Ja	17
Nee	2
Weet niet	1
Zo ja, in welk opzicht? enkele antwoorden:	
- merkvlees verkopen	
- kwaliteit Nederlands vee verbeteren	
- produceren van een beter vleesras	
- consumentgericht produkt	
- sector moet zich instellen op de produktie en handel in vlees van vleesrassen	
- meer inspelen op de vraag uit de markt	

Tabel B.2.35 De afzet op de binnenlandse markt

De totale afzet op de binnenl. markt door de deelnemers aan de enquête bedraagt

Importeur, groothandel, slachterij, uitsnijderij en combinaties hiervan (n=37)	3.128 ton per week
Detailhandel (n= 8)	1.215 ton per week
Vleeswarenfabriek (n= 3)	136 ton per week
Overig (n= 2)	17 ton per week

4.496 ton per week, waarvan:

	slachterij/groothandel/ importeur/uitsnijderij (n=23)		detailhandel (n=8)	
		%		%
Koeien				
FH	17		25	
MRIJ	12		-	
FH/MRIJ	31		36	
KRUISLING	1		4	
VLEESRAS	8		-	
KRUISL/VLEESRAS	1		-	
Stieren				
FH	2		13	
MRIJ	4		-	
FH/MRIJ	5		1	
KRUISLING	3		9	
VLEESRAS	10		8	
KRUISL/VLEESRAS	0,5		-	
Vaarzen				
FH	0,7		5	
MRIJ	1		-	
FH/MRIJ	-		1	
KRUISLING	1		-	
VLEESRAS	1		-	
KRUISL/VLEESRAS	0,4		-	
		98,6		100

Tabel B.2.36 Kunt U Uw afzetkanalen segmenteren naar kwaliteit van het rundvlees? n=20

	Koeien				Stieren			
	FH	MRIJ	KRUIS- LING	VLEES- RAS	FH	MRIJ	KRUIS- LING	VLEES- RAS
	aantal				aantal			
Interventie	-	-	-	-	-	1	-	-
Vleeswarenindustrie	5	-	-	-	-	-	-	-
GWB	7	10	1	-	2	5	2	4
VFB	6	9	1	-	1	3	2	4
Slager	2	8	2	5	1	4	5	10
Horeca	1	2	-	1	-	-	-	-
Instellingen	1	2	-	1	-	-	-	-
Export	7	3	-	-	5	6	4	5

	vaarzen			
	FH	MRIJ	KRUIS- LING	VLEES- RAS
	aantal			
GWB	2	3	2	1
VFB	2	2	2	1
Slager	2	3	5	2
Export	1	-	-	1

Tabel B.2.37 Kunt U deze segmentatie ook aangeven op basis van EUROP-kwaliteit? n= 13

	Koeien					Stieren				
	E	U	R	O	P	E	U	R	O	P
	aantal					aantal				
Interventie	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-
Vleeswarenindustrie	-	-	-	2	2	-	-	-	1	1
GWB	-	1	6	4	1	3	2	3	2	-
VFB	-	1	6	4	-	3	2	3	2	-
Slager	1	4	4	4	1	5	6	1	2	-
Horeca	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-
Instellingen	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-
Export	-	1	-	4	1	4	8	6	7	2

	Vaarzen		
	U	R	O
	aantal		
GWB	-	2	2
VFB	-	3	2
Slager	1	3	1

Tabel B.2.38 Een segmentatie op basis van vetheidsklasse is door het ontbreken van antwoorden op de vraag niet weer te geven

Tabel B.2.39 In welke vorm zet U het rundvlees op de Nederlandse markt af?

	Slachterij/groothandel importeur/uitsnijderij	Detailhandel
	in procenten	
Karkassen	14	
Voorvoeten	21	
Achtersvoeten	12	
Delen met been	2	
Deelstukken zonder been	12	8
Verpakte deelstukken	37	4
Consumentenporties	2	71
Vleeswaren		4
Snacks		4
Flugklaarartikelen		9
	100	100

De vleeswarenfabrikanten zetten alles af als vleeswaren en de overige ondernemingen zetten consumentenporties, snacks en flugklaarartikelen af.

Tabel B.2.40 Kunt U Uw afzetkanalen segmenten naar vorm van de verschillende vleesprodukten?

n=24	Karkas	Voorvoet	Achtersvoet	Delen met been
	aantal			
Interventie	1	1	-	-
Vleeswarenindustrie	1	1	-	-
GWB	11	11	7	4
VFB	11	9	7	1
Slager	17	10	9	5
Horeca	1	1	-	1
Instellingen	2	1	-	-
Export	14	6	17	5
	Delen zonder been	Verpakte deel- stukken	Consumenten produkten	
	aantal			
Interventie	-	-	-	
Vleeswarenindustrie	2	2	-	
GWB	7	17	1	
VFB	5	15	1	
Slager	7	14	1	
Horeca	4	3	1	
Instellingen	2	2	1	
Export	7	10	-	

Tabel B.2.41 *Verwacht U dat de binnenlandse vraag naar kwaliteitsrundvlees zal veranderen in de komende jaren?*

	Totaal (n=56)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=40)	Detail- handel (n=9)
Zal toenemen	49	36	9
Zal afnemen	0	0	0
Zal gelijkblijven	5	3	0
Weet niet/geen mening	2	1	0

Tabel B.2.42 *Indien U meent dat de vraag naar kwaliteitsrundvlees zal toenemen, bij welke van de onderstaande rundvleestypen verwacht U dan de grootste groei? (meer antwoorden mogelijk per respondent)*

n=47	Aantal	
Extensief gehouden kruislingvaarzen		18
Extensief gehouden ossen		6
Extensief gehouden vleesrassen		30
Intensief geproduceerde vleesstieren		10
Weet niet/geen mening		6
Anders, nl.:		6
intensief geproduceerde kruislingstieren		2
behoefte aan een voor vlees geproduceerd vrouwelijk dier		1
ossen		1
MRIJ schotten		1
intensief gehouden vleesrassen		1

	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=34)	Detail- handel (n=9)
	aantal	
Extensief gehouden kruislingvaarzen	14	3
Extensief gehouden ossen	3	1
Extensief gehouden vleesrassen	21	6
Intensief geproduceerde vleesstieren	10	0
Weet niet/geen mening	3	1
Anders	5	1

Tabel B.2.43 *Verwacht U dat de consument bereid is om voor gegarandeerd kwaliteitsrundvlees de gewenste meerprijs te betalen?*

	Totaal (n=56)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=40)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Ja	51	28	9
Nee	4	7	0
Weet niet/geen mening	1	5	0

Tabel B.2.44 *Kunt U aangeven op welke punten het Nederlands aanbod van rundvlees afwijkt van het importaanbod?*

	Importeur/ groothandel/ uitsnijderij (n=9)			Slachterij (n=9)		
	aantal					
	1	2	3	1	2	3
Karkasgewicht			3		1	5
Karkaskwaliteit						
EUROP-classificatie			2		1	
slachtrendement			1		1	5
snit		4	5	2		
pH-waarde, DFD			1		2	
vlees/been-verhouding			5		1	5
constante kwaliteit			6		2	3
vleesstructuur			4		1	4
Vleeskwiteit						
micro-organismen/residuen			1		1	
houdbaarheid	1		2		4	
magerheid			7		2	2
kleur	1		3		2	
geur			4			
smaak	1		4		1	3
malsheid			7		1	4
sappigheid			4		2	
snijbaarheid			4			
Overige kwaliteitsindicatoren						
presentatie/verpakking			1		1	
merk/imago herkomstland			2		1	1
promotie door leverancier			1			
prijs/kwaliteitsverhouding			1		1	1
overig, namelijk prijs			1			
verkrijgbaarheid in grote hoeveelheden			1			
standaardisatie van snit						
standaardisatie van mager-vet houding						

1 = wijkt niet af.

2 = Nederlands aanbod is beter dan importvlees.

3 = Nederlands aanbod is slechter dan importvlees.

Tabel B.2.44 Vervolg

	Vleeswarenfabr. (n=4)			Detailhandel (n=6)		
	aantal					
	1	2	3	1	2	3
Karkasgewicht			1			2
Karkaskwaliteit						
EUROP-classificatie						3
slachtrendement			1			3
snit			2	1		3
pH-waarde, DFD			1			1
vlees/been-verhouding			1			5
constante kwaliteit			3			5
vleesstructuur						6
Vleeskwaliteit						
micro-organismen/residuen			1	1		1
houdbaarheid			1	1		1
magerheid			2			1
kleur			1	1		1
geur				1		1
smaak						4
malsheid						6
sappigheid			1			4
snijdbaarheid						3
Overige kwaliteitsindicatoren						
presentatie/verpakking			1			1
merk/imago herkomstland			2			2
promotie door leverancier						3
prijs/kwaliteitsverhouding			1			2
overig, namelijk prijs						
verkrijgbaarheid in grote hoeveelheden						
standaardisatie van snit						1
standaardisatie van mager-vet houding			1			

Tabel B.2.45 Het is bekend dat de verschillende kwaliteiten rundvlees sterk uiteenlopen. Acht U om de reden een duidelijke herkenbaarheid van de verschillende kwaliteiten door de consument van belang?

	Totaal (n=55)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=40)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Ja	43	28	9
Nee	7	7	0
Weet niet/geen mening	5	5	0

Tabel B.2.46 *Is deze herkenbaarheid volgens U nu in algemene zin voldoende mate aanwezig?*

	Totaal (n=55)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=40)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Ja	8	6	2
Nee	44	31	7
Weet niet/geen mening	3	3	0

Tabel B.2.47 *Op welke wijze brengt Uw bedrijf informatie over de produktkwaliteit over op Uw afnemers?*

n=55	Aantal
Mondeling	26
Schriftelijk	1
Beiden	26
Geen informatie	2

Tabel B.2.48 *Biedt de door U gegeven informatie aan de afnemer tevens garanties over kwaliteit en/of herkomst van Uw produkt?*

n=54	Aantal
Ja	45
Nee	7
n.v.t.	2

Tabel B.2.49 *Hebben Uw afnemers vragen met betrekking tot kwaliteit en/of herkomst van het produkt waaraan U niet of nauwelijks kunt voldoen?*

	Totaal (n=53)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=40)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Ja	10	8	2
Nee	43	31	6

Tabel B.2.50 Wordt U zelf wat dit betreft in voldoende mate geïnformeerd door Uw leveranciers?

	Totaal (n=54)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=39)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Ja, in voldoende mate	34	26	6
Nee, in onvoldoende mate	14	9	2
Nee, in het geheel niet	6	4	1

Tabel B.2.51 Bij veel consumentenprodukten vervult een MERK een belangrijke rol in de herkenbaarheid van een specifieke kwaliteit. Dent U dat merken bij een produkt als rundvlees belangrijk zullen worden?

	Totaal (n=55)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=40)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Ja	32	20	7
Nee	18	16	2
Weet niet/geen mening	5	4	0

Tabel B.2.52 Wanneer U positief denkt over MERK-rundvlees, welke soort of soorten rundvlees komen hiervoor volgens U dan in aanmerking?

Enkele antwoorden:

- Vlees van gegarandeerde afkomst
- Eigen produktie
- Alleen als het herkenbaar hoogwaardig is
- Limousin
- Duurdere delen van het karkas
- Iedere kwaliteit met desbetreffende aanduiding
- Met name vleesrassen
- Constante kwaliteit, constante snit
- Extensief geproduceerde runderen
- Intensief gemest stierenvlees; omdat hier aanwezig is
 - . constante kwaliteit
 - . beschikbaarheid
 - . grootschaligheid
 - . mogelijkheden tot een zekere beheersing van de keten
- Beperken tot een paar vleesrassen
- In principe al het rundvlees, mits van constante kwaliteit
- Alleen wanneer de schakels zich voor een merk inzetten

Tabel B.2.53 Welke aspecten zou zo'n MERK volgens U moeten bevatten? (meerdere antwoorden per respondent mogelijk)

n=28	Aantal
Produktiemethode	14
Ras/kruising	13
Type	6
Land van herkomst	9
Malsheidsindex	13
Overig, namelijk:	8
presentatie van het produkt	
smaakindex	
houdbaarheid, hoe te bewaren en hoe te bereiden	
kwaliteitsklassen	
naam slachterij	
voedingswaarde	
moet losgekoppeld worden van het dier	
constante kwaliteit	

Tabel B.2.54 Denkt U dat er in het kader van een kwaliteitsbeleid voor de rundvleessector een rol kan worden vervuld door een systeem van kwaliteitsbewaking in alle schakels van de produktiekolom?

	Totaal (n=55)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=40)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Zeer belangrijk	45	30	9
Belangrijk	5	5	0
Onbelangrijk	2	2	0
Weet niet/geen mening	2	2	0
Niet haalbaar	1	1	0

Tabel B.2.55 Denkt U dat een dergelijk systeem (bijvoorbeeld met een stempel of certificaat) ook nuttig kan zijn voor de communicatie met de consument?

	Totaal (n=54)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=39)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Ja, mits herkenbaar voor de consument	35	22	8
Nauwelijks	6	5	0
Helemaal niet	9	8	1
Weet niet/Geen mening	4	4	0

Tabel B.2.56 Vindt U dat een dergelijk systeem een merk kan vervangen in de communicatie met de consument?

	Totaal (n=53)	Slachterij/ groothandel/ importeur/ uitsnijderij (n=38)	Detail- handel (n=9)
	aantal		
Ja	10	8	2
Nee	26	15	5
Weet niet/geen mening	17	15	2