

Ir. E.H.J.M. de Kleijn
Ir. W.G. de Haan
Ing. H.J. Kelholt

DE AFZETMOGELIJKHEDEN VAN NEDERLANDSE
VERSE GROENTEN IN DE USA

Interne Nota 288

December 1983

Niet voor publikatie, nadruk verboden

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Tuinbouw
Conradkade 175 - 2517 CL Den Haag
Postbus 29703 - 2502 LS Den Haag
Telefoon 070 - 614161

Wie weet dat hij nog niet is waar
hij wezen wil, is al halverwege
op weg om er te zijn

G. Bomans

INHOUD

Blz.

1.	WOORD VOORAF	4
2.	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	5
3.	VERSLAG VAN HET ONDERZOEK	7
	3.1 Land en mensen	7
	3.2 De markt en consumenten	10
	3.3 De verhandeling van het produkt	12
	3.4 Vervoersproblematiek	16
	3.5 Produkten	19
	3.6 Het afzetpatroon van verse groenten in de VS	23
	3.7 Informatiebronnen	29

BIJLAGEN (in aparte bundel)

1. WOORD VOORAF

Gedurende de laatste jaren is de export van verse groenten naar de Verenigde Staten van Noord-Amerika in belangrijke mate toegenomen. De vraag kan worden gesteld of dit een incidentele zaak is dan wel het begin van een ontwikkeling van structureel karakter.

Ter beantwoording van deze vraag is door het Landbouw-Economisch Instituut een onderzoek ingesteld, in opdracht van de Algemene Nederlandse Bond van Groenten- en Fruitexporteurs en van het Ministerie van Landbouw (Directie Verwerking van Afzet van Agrarische Produkten).

Dit onderzoek is in twee gedeelten uitgevoerd, nl. een z.g. desk-research in Nederland van de hier te lande beschikbaar en verkrijgbare informatie, gevolgd door een oriëntatie in het noord-oosten van de Verenigde Staten. Deze laatste had tot doel de weg voor het Nederlandse produkt ter plaatse te volgen en een indruk te verkrijgen van de plaats van dit produkt op de Amerikaanse markt voor verse groenten.

Dit onderzoek is uitgevoerd op de afdeling Tuinbouw van het LEI door Ir. E.H.J.M. de Kleijn en Ir. W.G. de Haan, en ing. H.J. Kelholt van de Stafafdeling.

Den Haag, december 1983

De Directeur,



J. de Veer

2. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

1. De markt voor verse groenten in de VS wordt vanuit eigen produktie voorzien van een rijk geschakeerd aanbod dat, met name in de vroege voorjaarsmaanden wordt aangevuld met grote importen vanuit Mexico en in de zomer ook door Canada.
2. Het Amerikaanse (Mexicaanse) produkt wordt veelal over grote afstanden per truck aangevoerd. Ook al doordat het een opengrondsprodukt betreft, kan het in kwalitatief opzicht de vergelijking met het Nederlandse kasprodukt slechts tot op zekere hoogte doorstaan.
3. Het Nederlandse produkt, door de lucht aangevoerd, arriveert op de Amerikaanse bestemmingen doorgaans eerder, in betere kwaliteit en in een aantrekkelijker verpakking.
4. De hoge transportkosten vanuit Nederland, gevoegd bij de bijkomende kosten van inklaring en phytosanitaire inspectie, maken een permanente aanwezigheid (en zeker in het begin) van een breed Nederlands assortiment op de Amerikaanse markt niet waarschijnlijk.
5. De kans van slagen van een geregelde export wordt in belangrijke mate vergroot indien vormen van samenwerking (i.v.m. kostenverlaging) tussen desbetreffende exporteurs zouden worden gerealiseerd op het gebied van het luchtvervoer, de pre-shipment inspectie, instellen van KLM-dependances op groentevervelingen.
6. De supermarkten zijn de plaatsen waar de Amerikaanse consument zijn groenten inkoopt. De supermarktfilialen stemmen hun produktpakket af op de welstand en de samenstelling van de bevolking in de naaste omgeving.
7. Kansen voor het Nederlandse produkt liggen primair bij de supermarkten in welgestelde wijken en in de zogenaamde gourmets-shops waar, inspelend op het snob-appeal, alleen produkten van zeer goede kwaliteit worden verkocht. In dergelijke zaken speelt de prijs van de produkten geen dominerende rol en ligt de nadruk op verkrijgbaarheid, smaak, versheid, gezondheid en presentatie.
8. Onder de huidige omstandigheden kan Nederland profiteren van incidenteel optredende gaten in de markt. Daarnaast kan evenwel een image worden opgebouwd van een kwalitatief uitstekend produkt, dat appelleert aan de Amerikaanse eisen van versheid, gezondheid en laag-calorische voedingswaarde. Dit laatste vergt een intensieve marktwerking.
9. Het is zinvol hiervoor ook gezamenlijk presentaties te plegen voor b.v. de Food Brokers Shows, de Conventies en of FMI en PMA shows. Het Bureau van de Landbouwwaad in Washington kan hierbij zinvol worden ingeschakeld evenals de directie VAAP van het Nederlandse Ministerie van Landbouw alsook de Nederlands-Amerikaanse Kamer van Koophandel.
10. In het algemeen zijn de faciliteiten op de luchthavens in Amsterdam en New York voldoende ingericht op een snelle afhandeling van het te vervoeren resp. vervoerde produkt mogelijk te maken. Importeurs en detailisten bleken tevreden over de snelheid waarmee hun bestellingen werden uitgevoerd. Bij transits naar verder gelegen bestemmingen in de VS kunnen echter vertragingen optreden. Aandacht zou moeten worden gegeven aan alternatieve luchthavens c.q. maatschappijen.

11. De bezwaren verbonden aan de phytosanitaire inspectie in de VS kunnen worden voorkomen door in Nederland de z.g. "pre-clearance" toe te passen. De mogelijkheden hiertoe, al of niet in samenwerking met de bloembollen en bloemenexporteurs verdienen nader te worden onderzocht.
12. Het beleid dient erop te worden gericht om voor bepaalde bestrijdingsmiddelen een residu tolerantie door de VS te doen vaststellen.
13. De vervoerscapaciteit heeft in de afgelopen maanden knelpunten vertoond, mede veroorzaakt door het grote aanbod van snijbloemen voor de VS op bepaalde dagen, doch ook door het onverwacht grote aanbod van groenten doordat er in de VS tekorten waren. Mogelijkheden dienen te worden nagegaan om te komen tot een betere planning van het aanbod en retouraanbod, van het inschakelen van charters en het gebruik maken van vervoer over zee (8 dagen, voor + 50 cent per kg).
14. De verdere penetratie op de Amerikaanse markt voor verse groenten dient te worden ondersteund door gezamenlijke reclame- en promotieacties van exporteurszijde en het Centraal Bureau van Tuinbouwveilingen. Het lijkt zinvol om samenwerking te zoeken met het PR-bureau van het bloemenbureau Holland in de VS de z.g. "Flower Council of Holland" met vestigingen in New York en Los Angeles, waarmee economics of scale bereikt kunnen worden.
15. Het verdient aanbeveling de ontwikkelingen op de Amerikaanse markt nauwlettend te volgen. Aangezien dit voor de individuele exporteur bijna ondoenlijk is (grote afstand, de VS is een werelddeel), zou in Nederland een centraal punt ingericht dienen te worden (b.v. een bureau bij de Bond van exporteurs), dat informatie verzamelt en ter beschikking stelt aan de leden over importregelingen, phytosanitaire zaken, ontwikkelingen van de Amerikaanse markt, adressenbestand van de handelsgeledingen in de VS, credietwaardigheid van handelspartners (Blue book). Ook kan van hieruit worden bekeken (in samenwerking met CBT) of er reclamemateriaal gemaakt moet worden etc.
16. Produkten die op korte termijn kansen hebben op de Amerikaanse markt zijn: witte asperges, gekleurde paprika's, vleestomaten, radijs, sla, spruiten, witlof, witte en rode kool, aardbeien, prei, tuinkers, komkommers, knolselderij.

3. VERSLAG VAN HET ONDERZOEK

3.1 LAND EN MENSEN

3.1.1 Bevolking en oppervlakte

De Verenigde Staten (een federale republiek van 51 staten) hebben een oppervlak van 9,5 mln km², ofwel 230 keer het oppervlak van Nederland. In dit reusachtige gebied wonen zo'n 230 miljoen mensen. De bevolking is niet gelijkmatig verdeeld over de verschillende staten. De 15 noord-oostelijke staten (zie kaartje) zijn relatief dicht bevolkt. Deze staten beslaan 8% van het grondoppervlak, terwijl ze onderdak bieden aan 30% van de inwoners van de V.S. Wanneer we ons beperken tot de 9 centrale en dichtbevolktste staten in het noord-oosten (Massachusetts t/m Maryland, tabel 3.1.b dan loopt de verhouding zelfs op tot 23% van de inwoners op ruim 3% van het oppervlak van de V.S.

3.1.2 Inkomen

Het inkomen 1) per hoofd (reëel, 1980=100) is tot en met 1979 in Nederland en de V.S. jaarlijks toegenomen (tabel 3.1.a). In 1980 is het gedaald en de cijfers voor de jaren 1981 en 1982 zullen naar we mogen aannemen weinig of geen groei te zien geven. De verhouding inkomen per hoofd: kosten van levensonderhoud is in beide landen vrijwel gelijk 2). De gezinsuitgaven van een gezin van 4 personen bedroegen in de V.S. in 1980 \$ 18.523,- en een Nederlands gezin van 4 personen besteedde f 38.650,-.

Tabel 3.1.b geeft het (nominale) inkomen per hoofd voor de verschillende noord-oostelijke staten over een periode van drie jaar in dollars en in een indexcijfer t.o.v. het gemiddelde van de V.S.

3.1.3 Besteedbaar inkomen

De verdeling van het binnenlands besteedbaar inkomen 1) in de V.S. wordt weergegeven in tabel 3.1.c. De centrale noord-oostelijke staten (Massachusetts t/m Maryland) beschikken over maar liefst 24,4% van het totale binnenlands besteedbaar inkomen. Zowel per hoofd als per huishouding ligt het duidelijk boven het gemiddelde. Het aantal huishoudingen met een hoog besteedbaar inkomen (meer dan \$ 25.000,-) ligt in deze staten boven het gemiddelde van het noord-oosten en aanzienlijk boven het landelijk gemiddelde.

In het noord-oosten van de V.S. wordt ruim 16% van het besteedbaar inkomen uitgegeven aan voeding (tabel 3.1.d). Dit is aanzienlijk lager dan het gemiddelde van de V.S. (19%). Het relatief geringe aandeel van de voeding in de gezinsuitgaven en het hoge inkomen maakt het noord-oosten een interessant gebied voor de afzet van Nederlandse groenten.

De economie in de V.S. trekt weer aan en de verwachting is dat het reëel besteedbaar inkomen in 1983 en 1984 met resp. 3,0 en 4,7% zal stijgen. Verder is de verwachting dat het aantal huishoudingen met een besteedbaar inkomen van meer dan \$ 25.000,- per jaar in de komende jaren sterker zal stijgen dan de andere categorieën. In 1980 waren er 28 miljoen huishoudens met een inkomen van \$ 25.000,- of hoger. In 1990 zullen er 40 miljoen huishoudens zijn met een besteedbaar inkomen van \$ 25.000,- of hoger (in dollars van 1980). Het totaal-aantal huishoudingen zal in die periode toenemen van 82 miljoen in 1980 tot 97 miljoen in 1990.

1) Het inkomen is het totaal van lonen en salarissen, andere arbeidsinkomsten, ondernemersinkomen, huurinkomsten, dividend, rente-inkomsten en uitkeringen, verminderd met de sociale premies. Wanneer dit inkomen wordt verminderd met de persoonlijke belastingen en gecorrigeerd voor salarissen van overzeese militairen en diplomaten, dan resteert het binnenlands besteedbaar inkomen.

2) De kosten van de consumptieve bestedingen in Nederland (in gld.) vergeleken met die in de V.S. (in \$) verhouden zich als 100 : 65.

Volgens de meest recente gegevens over de inkomensontwikkeling steekt het noord-oosten gunstig af t.o.v. de rest van de V.S.

3.1.4 Bevolkingsopbouw en bevolkingsgroepen

De leeftijdsopbouw van de bevolking in de verschillende staten wordt weergegeven in tabel 3.1.e. Het blijkt dat de leeftijdscategorieën tot 35 jaar in het noord-oosten iets minder goed vertegenwoordigd zijn, terwijl de categorieën boven de 35 jaar iets boven het gemiddelde van de V.S. liggen.

Van de grootte van de huishoudingen zijn alleen gegevens beschikbaar voor de hele V.S. Men mag aannemen dat de cijfers voor de verschillende staten niet veel af zullen wijken van het totaal.

Uit tabel 3.1.f blijkt dat het aantal huishoudingen van 1 en 2 personen duidelijk toeneemt. Het aandeel van de één- en tweepersoons huishoudingen zal in de toekomst waarschijnlijk verder groeien. De reeds eerder genoemde toename van het aantal huishoudingen met een besteedbaar inkomen van meer dan \$ 25.000, zal zich vooral voordoen in de groep één- en tweepersoons huishoudingen.

De spreiding van de verschillende bevolkingsgroepen is weergegeven in tabel 3.1.g. Vooral in de staten New York, New Jersey en Pennsylvania wonen veel Oosterlingen. Wellicht ligt hier een aanknopingspunt voor enkele van oorsprong Aziatische groenten (b.v. paksoi). Ook de zwarte bevolking kent een ander eetpatroon waarop ingespeeld kan worden (vergelijk Surinamers in Nederland met aparte groenten als b.v. kouseband). Overigens behoren in het algemeen de minderheidsgroeperingen niet tot de meest kapitaalkrachtige. Daarom komen zij waarschijnlijk niet in aanmerking als doelgroep voor de Nederlandse export van verse groenten.

De bevolking van de V.S. zal in het jaar 2000 18% groter zijn dan in 1980 (tabel 3.1.h). Deze groei zal zich voordoen in het westen van de V.S. Het mid-westen zal ongeveer gelijk blijven, terwijl het aantal inwoners van het noord-oosten lager zal zijn dan in 1980.

De allerlaatste gegevens wijzen overigens in een iets andere richting. Door de oplevende economie is er momenteel zelfs een toenemende immigratie in het noord-oosten.

3.1.5 Klimaat

In het noord-oosten van de V.S. heerst een gematigd landklimaat. Tabel 3.1.i geeft de temperatuur en neerslag van drie plaatsen in de V.S. en van de Bilt. De temperaturen zijn maandgemiddelden van de laatste dertig jaar. De hoogste temperatuur ooit gemeten in Washington D.C. is 39,4° C en de laagst geregistreerde temperatuur in Albany bedraagt -33° C. Hoewel Boston noordelijker ligt dan Albany, vriest het er toch iets minder. Boston ligt namelijk aan de kust en Albany ligt 250 km landinwaarts.

De teeltomstandigheden in het noord-oosten van de V.S. wijken niet erg veel af van de Nederlandse omstandigheden. De eetgewoonten in dit deel van de V.S. komen, afgezien van etnische verschillen, overeen met de Europese. Ook de teeltgebieden van het noord-oosten kennen derhalve Europese (Nederlandse) teelten. Hoe het teeltassortiment in b.v. Californië of Florida er uit ziet, zullen we later bekijken.

3.1.6 Economische en politieke situatie

De laatste jaren is de economie in de V.S. weer sterk aangetrokken. Hierdoor is de inflatie gedaald en deze bedraagt nu gemiddeld 4%. Ook de rentestand is lager geworden. Er is een daling tot stand gekomen van 20% tot 12%. De inkomens van de Amerikanen stijgen nu weer en de inkomstenbelasting is onder de Reagan-regering met 10% verlaagd. Het aantal werklozen is echter gestegen.

De Amerikanen hebben weer positieve verwachtingen ten aanzien van de ontwikkelingen van de winsten in het bedrijfsleven, en daarmee van de investeringen, gezien het feit dat er weer ontsparring is bij de particuliere spaarders. In 1983 deed zich tevens een sterke koopexplosie voor. Dit wil veel zeggen voor

een land waar het sociale zekerheidsstelsel niet zo veelomvattend is als in Nederland. Sparen is nodig om armslag te hebben in slechte tijden. Zo kan men pas pensioen opbouwen na 10 jaar dienstverband, kan men max. 12 dagen per jaar betaald ziek zijn, zijn er geen stakingskassen en zijn er geen vaste werktijden.

De Unions hebben in de V.S. in bepaalde branches veel macht. De arbeid in de tuinbouw wordt ook door de vakbonden gereguleerd. In Californië waar altijd veel met illegale immigranten uit Mexico is gewerkt, en die onderbetaald werden, zal men in de toekomst niet ontkomen aan het betalen van het minimumloon van \$ 3,60 per uur. Hierdoor verslechtert de concurrentiepositie van Californië.

Ook de consumentenlobby is sterk en vraagt de nodige aandacht van de ondernemers in de tuinbouw en de handel.

3.2 DE MARKT EN DE CONSUMENTEN

3.2.1 Verse en verwerkte groenten (consumptie per hoofd) (bijlage tabel 3.2.1)

Na een aanvankelijke stabilisatie eind 60er jaren is het verbruik van verse groenten nu weer stijgende onder invloed van het verruimen van het assortiment. Ook de kwaliteitsverbetering en de presentatie van het verse produkt in de supermarkten werkt hieraan mee. De health-rage heeft er voor gezorgd dat de laatste jaren het verbruik van groente in blik en glas is gedaald. De ontwikkeling van de diepvriesmarkt gaat nog immer sterk voort. De toeneming van de twee-persoonshuishouding met twee-verdieners is groot. Convenience is dus belangrijk, derhalve ook een groei van het diepvriesverbruik.

Produkten die een toeneming in het verbruik kennen liggen voornamelijk bij die gewassen die veel in salads worden gebruikt. Het zijn tomaten, komkommers, peen, selderij, broccoli, groene paprika, spinazie, bloemkool en aubergine.

Samenvatting Procentuele verandering van sectoren en produkten binnen de
sectoren tussen 1970/1972 en 1979/1981

vers produkt	+ 8%	<u>vers</u>	sla	+ 16%	sluitkool	- 2%
blik/glas	+ 3%		tomaten	+ 4%	mais	- 6%
diepvries	+ 10%				uien	- 21%
<hr/>						
totaal groenten	+ 6%					
		<u>glas/blik</u>	tomaten	+ 23%	mais	- 12%
			slabonen	+ 3%	erwten	- 16%
			augurken	+ 1%		
		<u>diepvries</u>	broccoli	+ 57%	erwten	- 12%
			peen	+ 32%		
			mais	+ 23%		
			slabonen	+ 3%		

Bron: Outlook and Situation, USDA, diverse jaargangen.

3.3.2 Marktvolumina en het aandeel van de import in het verbruik (bijlage tabel 3.2.2)

Het aandeel van de invoer in het verbruik is groot bij komkommer en aubergine, middelmatig bij paprika, tomaat, artichok, spruiten en knoflook. Bij de overige soorten is het aandeel relatief klein.

Tengevolge van de relatieve grote arbeidsbehoefte in de teelt is de eigen produktie in de USA van aubergine, paprika, artichok, spruiten, knoflook, en komkommer, en witte asperges gering.

Van bovengenoemde produkten zullen alleen die produkten ingevoerd kunnen worden vanuit Nederland wanneer de kwaliteit uitsteekt boven die van de importlanden met een laag loonniveau (zoals b.v. Mexico). Een tweede criterium is of het produkt (vanuit klimaatsomstandigheden) geteeld kan worden. Op grond hiervan geven mogelijkheden voor export naar de V.S.; aubergine, paprika, radijs, spruiten en komkommer.

Produkten waarvan de import zeer moeilijk zal zijn vanwege de overvloedige produktie in de USA zijn broccoli, suikermais, ijsbergsla, selderij en peen.

Door de relatief geringere bekendheid in de V.S. zijn de volgende producten het proberen waard Chinese kool, courgette, koolrabi, paksoi, meerdere kleuren paprika, witte rammenas (rettich), rode sla, roodlof, veldsla, venkel, botersla, prei, schorseneren, sjalotten, witlof, vlezige tomaten.

Van minder belang, vanwege de lagere waarde, maar toch het vernoemen waard lijken bosui en taugé (verzamelnaam voor spruiten van bonen, lucerne, etc.).

3.2.3 Prijzen van groenten

Voor een overzicht van de voorkomende prijzen is tabel 3.2.3 opgenomen. De prijzen zijn verzameld begin november. De Amerikaan wordt geconfronteerd met een zeer ruim sortiment en met naar ons gevoel voor een aantal producten een pittige prijs.

Het aanbod van groenten is voor een groot deel in supermarkten geconcentreerd. Het sortiment en de prijzen worden door de individuele manager aangepast aan de wijk waarin zij zijn gelegen.

Zo is de kleine Safeway gelegen in een redelijk goeide wijk. Het sortiment was heel breed. De prijzen relatief aan de hoge kant door het ontbreken van veel concurrentie. Het produkt was over het algemeen te oud (omloopsnelheid te gering).

De grote Safeway had een uitstekende presentatie met een zeer vers produkt. Gemiddeld waren de prijzen 10 dollar cent lager dan in de vorige supermarkt. Het sortiment was redelijk beperkt.

De Giants in Virginia had over het algemeen een slechte kwaliteit en relatief hoge prijzen zeker gezien het gebodene. De Gourmets-zaak van dezelfde Giants had een voortreffelijke kwaliteit. De prijzen waren aan de hoge kant. In deze zaak zag men ook Nederlands en Belgisch produkt.

3.2.4 Verbruikersstructuren/consumentengedrag

Het noord-oosten van de V.S. heeft altijd een toonaangevende rol gespeeld in de V.S. De inkomens waren er het hoogst, er bestond altijd een redelijke bevolkingsgroei.

Tijdens de zeventiger jaren met de energiecrisis is een gedeelte van het bestaande initiatief overgenomen door de zuidelijker gelegen staten (Sunbelt). Daarmee liep de inkomensontwikkeling terug. Een gedeelte van de jongere mensen trok ook weg.

De laatste twee jaar is er echter weer een kentering opgetreden. Onder invloed van het ingezette economische herstel is er weer animo om in het noord-oosten te investeren. Ook blijkt er weer een bevolkingstoename te bestaan.

Het verse verbruik van groenten heeft eind zestiger begin zeventiger jaren een inzinking gehad door de enorme opkomst van het verwerkte produkt ten gevolge van het grote convenience karakter. Ook werd er meer buitenshuis gegeten. De Horecabedrijven zullen ook over het algemeen meer verwerkt produkt gebruiken. (Zie ook bijlage 3.6.9).

In de zeventiger jaren daalt de gezinsgrootte van 3,3 tot 2,8. Er zijn veelal twee gezinsinkomens. De gezondheids-rage in de V.S. wordt van belang. Hierdoor stijgt het verse verbruik weer sterk, ondanks het feit dat verse groenten redelijk prijzig zijn. Onder invloed van deze ervaring worden er nieuwe produkten geïntroduceerd en bestaande produkten steeds meer jaarrond aangevoerd hetwelk weer een impuls is voor het verbruik.

Naar onze gevoelens is de groentemarkt in de V.S. meer op impuls-aankopen gericht dan in Europa.

3.3 DE VERHANDELING VAN HET PRODUKT

3.3.1 Handelsbeperkingen

Handelsbeperkingen, in de vorm van contingenten of andere kwantitatieve belemmeringen, bestaan er niet in de sfeer van de verse groenten. Wel dienen de geïmporteerde produkten te voldoen aan bepaalde eisen van phytosanitaire aard, en mogen er zich geen residuen op bevinden van bestrijdingsmiddelen waarvoor in de V.S. geen z.g. residu-tolerantie is afgegeven.

3.3.2 Invoerrechten

Voor zo goed als alle verse groenten worden invoerrechten geheven. In veruit de meeste gevallen betreft het een heffing per gewichtseenheid (pound = 1 lb = 0,454 kg), soms een recht ad valorem (berekend over de waarde vanaf het moment van verzending) (zie bijlage 3.3.1).

De ontvangende partij, die doorgaans de invoerrechten betaalt, maakt bij de inklaring gebruik van de diensten van z.g. "customs-brokers". Deze kunnen ook worden ingeschakeld bij de afhandeling van andere, b.v. phytosanitaire, formaliteiten, en voor het vervoer van vrijgegeven zendingen naar de opdrachtgever. Steeds vervullen zij een bemiddelende functie.

3.3.3 Phytosanitaire aspecten

Voor elke exporzending wordt door de K.C.B. een controlebewijs afgegeven, waaruit moet blijken dat de zending voldoet aan de in Nederland geldende strenge eisen t.a.v. kwaliteit, sortering en verpakking. Desondanks wordt bij aankomst in de V.S. een phytosanitaire inspectie door de "Amerikaanse P.D.", (P.P.Q. = Plant Protection and Quarantine) uitgevoerd. Bekend zal zijn dat de Amerikanen allergisch zijn voor grond; daarnaast wordt scherp gecontroleerd op fruitvlieg 1), minerende insecten en slakken. De inspectie op plantenziekten zou minder streng zijn (volgens de Nederlandse P.D.). Er is echter verschil in "gestrengheid". Los Angeles en Dallas heten "lastig" te zijn, Boston en Miami b.v. zijn relatief gemakkelijk.

In het algemeen gelden dat enkele uren na aankomst van de zending met de phytosanitaire inspectie een begin wordt gemaakt 2). Deze vindt plaats op basis van steekproeven, waarbij grondig werk wordt gedaan (New York), doch verloopt als geheel vlot.

In bepaalde gevallen kan echter ernstige vertraging optreden, die tot 24 uur en meer kan oplopen. Veel hangt daarbij af van de ingeschakelde customs-brokers.

Wanneer een partij dreigt te worden afgekeurd, kan deze op verzoek van de importeur nog 12 uur worden opgehouden. Bij de KLM wordt de partij dan in de koelruimte geplaatst, totdat de definitieve keuring door de "supervisor" plaatsvindt. De supervisor beslist of de partij al of niet kan worden vrijgegeven.

Indien definitief wordt afgekeurd, staan in beginsel drie mogelijkheden open, (steeds voor kosten van de verzender):

- a. vernietiging;
- b. re-export (b.v. naar Canada, waar andere eisen worden gesteld);
- c. begassing. Deze komt voor rekening van de verzender, kost extra tijd - gebeurt veelal door een specifiek particulier bedrijf -, en is bovendien niet bevordelijk voor de kwaliteit van het produkt.

-
- 1) In verband hiermede zal het uiterst moeilijk zijn produkten van Spaanse herkomst in de V.S. te importeren.
 - 2) Voorwaarden waaronder zie bijlage 3.3.2. Cargo Inspectional Guidelines.

3.3.4 Pre-clearance

Om deze onaangenaamheid te voorkomen, en in het algemeen om vertragingen bij de doorvoer te beperken, kan worden gedacht aan z.g. "pre-clearance". Deze wordt in het land van herkomst/verzending uitgevoerd door ambtenaren van de Amerikaanse P.D. Produkten die bij pre-clearance in orde zijn bevonden, worden bij aankomst in de V.S. niet meer gekeurd, hetgeen tijd-, risico- en ergernis-besparend werkt. Een ander voordeel is dat afgekeurde produkten direct kunnen worden vervangen. Nadelig is evenwel dat de kosten door de exporteur moeten worden gedragen; het is relatief duur, en loont alleen bij grote hoeveelheden. Daarbij moet echter in het oog worden gehouden dat de inspectie in de VS veelal 's avonds en 's nachts plaatsvindt (i.v.m. aankomst tijdstip vliegtuigen), en tegen overwerkstarief in rekening wordt gebracht.

Pre-clearance wordt bij de export van bloembollen al vele jaren toegepast. In België gebeurt het bij de export van witlof, schorseneren (salsify), druiven en sjalotten.

Wanneer de export van verse groenten werkelijk op gang zou komen, moet de mogelijkheid van pre-clearance ernstig worden overwogen.

Het adres van de Amerikaanse P.D. (P.P.Q. = Plant Protection and Quarantine) is Nassaupark 43, 2160 AB Lisse, hoofd T.H. Russell, telefoon (02521 - 13999 of 14579).

3.3.5 Residutoleranties

Gedurende de laatste jaren wordt ook in de V.S. de roep om gezond voedsel steeds krachtiger; de consumentenlobby is er goed georganiseerd. Mede als gevolg hiervan gelden er strenge normen t.a.v. residutoleranties. Deze normen worden opgesteld onder verantwoordelijkheid van de E.P.A. (= Environmental Protection Agency), terwijl de inspectie in handen is van de F.D.A. (= Food and Drug Administration).

Deze inspectie gebeurt niet alleen op luchthavens, maar ook op detailhandelsniveau, op basis van steekproeven.

De toleranties verschillen uiteraard per produkt, waarbij in het algemeen geldt dat de E.P.A. slechts toleranties afgeeft voor bestrijdingsmiddelen die in de V.S. worden toegepast. Dit geeft dan problemen wanneer geïmporteerde produkten blijken te zijn behandeld met middelen die in de V.S. bij het desbetreffende produkt niet worden gebruikt (zie b.v. Ronilan bij paprika). In dergelijke gevallen wordt een z.g. nul-tolerantie afgegeven, hetgeen betekent dat van het gewraakte middel geen residu, hoe gering dan ook, mag worden aangetroffen. Is dit wel het geval, dan dient de partij uit de handel te worden genomen.

Tot dusverre is het aantal afkeuringen van uit Nederland afkomstige partijen zeer beperkt gebleken. De desbetreffende autoriteiten in Washington toonden zich bepaald niet verontrust. Anderszins bleken zij niet bereid de thans gehanteerde o-toleranties - op tijdelijke basis - te vervangen door de (toch wel strenge) Nederlandse normen.

Het wijzigen van o-tolerantie is overigens wel mogelijk, ook voor bestrijdingsmiddelen die in de V.S. niet worden toegepast. De kosten van het onderzoek op grond waarvan een tolerantiegrens kan worden vastgesteld, komt dan wel voor rekening van de aanvrager. In het algemeen zal deze laatste de fabrikant van het middel zijn, die tevens de noodzakelijke gegevens inzake chemische samenstelling, toxiciteit, e.d. moet verschaffen. De duur van zo'n onderzoek zou + 6 maanden bedragen, de kosten liggen daarbij in de orde van grootte van \$ 10.000,-.

Ten aanzien van contaminanten (zie b.v. nitraat-nitriet-problematiek bij sla) bij verse produkten bestaan in de V.S. geen voorschriften. Dit is overigens wel het geval bij verwerkte produkten.

3.3.6 Luchthavenfaciliteiten

Schiphol

Op Schiphol kan 24 uur per dag worden aangevoerd, dus ook gedurende het weekend. De douane is eveneens 24 uur per dag aanwezig. In feite geldt echter dat de vracht pas kan worden gelost wanneer de vrachtbrief is aangenomen. Dit is van maandag tot en met zaterdag mogelijk van 7 - 23 uur en zondags van 9 - 17 uur. Hier zullen dus geen knelpunten optreden.

De KLM wil de vrachten zelf wegen, in verband met de belading en de gewichtsverdeling in het vliegtuig (wanneer overigens een dépendance van de KLM in een groenteveiling zou worden ingericht, kan ook daar worden gewogen).

Bloemendozen moeten alle gelabeld zijn; voor groentedozen zou in feite hetzelfde moeten gelden. Het bezorgt de KLM in New York soms veel hoofdbrekens om kleine zendingen uit elkaar te houden wanneer de dozen niet apart gelabeld zijn. Bij grote zendingen, van b.v. één container naar dezelfde importeur, is dit van minder belang.

Op Schiphol zijn geen koelruimten beschikbaar; wat er in feite op dit gebied aanwezig is, heeft veelal een andere bestemming. Indien het produkt vacuum gekoeld wordt aangevoerd is dit evenwel geen probleem.

In het algemeen geldt dat de lading 1½ uur voor het vertrek bij het vliegtuig moet zijn gebracht; het laden begint + 1 uur vóór het vertrek. In uitzonderingsgevallen kunnen snel bederfelijke produkten ¾ uur tevoren nog bij het vliegtuig worden aangevoerd.

De belading kan het beste in aluminum containers geschieden, waarbij twee maten voorkomen, nl. van 10 en van 15 m³ inhoud. In deze containers is een goede stapeling van dozen mogelijk, zonder dat gevaar bestaat dat plaatselijk verzakkingen optreden.

Anders is dit bij de z.g. losse pallets, waarbij de lading op een losse laadvloer wordt opgebouwd. Waarschijnlijk omdat bij dit type belading vaak sprake is van uiteenlopende partijen in verschillende verpakking, kan het voorkomen dat deze plaatselijk beschadigd (in elkaar gedeukt, ingezakt) aankomen. De indruk is verkregen dat de belading niet altijd zeer deskundig wordt uitgevoerd; de sterkste dozen zouden steeds onderop moeten staan. Aan het euvel van uitzakken is niet te ontkomen door het geheel met een net te omwikkelen.

In het vliegtuig kan alleen in het gedeelte achter de passagierszitplaatsen, een regeling van de temperatuur plaatsvinden, tot een beneden waarde van 5° C. Welke temperatuur in feite wordt aangehouden, is afhankelijk van de aard van het vrachtaanbod (vis, bloemen, etc.). Vaak moet men daarom een "middenweg" bewandelen. In het onderdek van de vliegtuigen is geen aparte temperatuurregeling mogelijk; hier ligt de temperatuur enkele graden lager dan in de passagierskabine.

Voor temperatuurgevoelige lading beschikt de KLM over een beperkt aantal geïsoleerde containers, die oorspronkelijk dienen voor het vervoer van paling van uit de V.S. naar Nederland.

Verwacht mag worden dat door verbetering van de beladingstechnieken nog enige winst is te behalen, nl. door beter gebruik te maken van de ruimten in de vliegtuigen boven de containers. Ook de thans aan de gang zijnde verbouwing van de Boeing 747, waarbij het bovendeck (de druppel) wordt vergroot, kan extra capaciteit opleveren.

In het algemeen kan worden gesteld dat de faciliteiten in de vrachtruimten die de KLM op Schiphol ter beschikking staan, een snelle en efficiënte afhandeling mogelijk maken.

New-York

Een bezwaar van het gebruikmaken van gecombineerd passagiers-vrachttransport is dat de vracht op de passagiersterminal op New-York aankomt. Dit betekent dat er op het vliegveld nog transport van de lading (in open wagens) over een relatief grote afstand naar de cargo-loods van de KLM moet plaatsvinden.

Onder normale omstandigheden duurt het twee uren voordat de laatste vracht bij de KLM-loods aankomt; bij sneeuw- en ijssituaties kan de duur van dit transport tot 4 uur oplopen. Knelpunt is dan een betrekkelijk kleine onderdoorgang, waar grote vertragingen kunnen optreden. Onder deze omstandigheden dienen extra voorzorgen te worden genomen, om bevriezing te voorkomen. Temperaturen van -20° C zijn daarbij geen uitzondering.

In de cargo loods van de KLM is in feite geen gelegenheid om het nieuw aangevoerde produkt gekoeld op te slaan. Een groot bezwaar is dit niet, omdat meestal de verdere afhandeling van het produkt spoedig een aanvang neemt. De aanwezige kleine koelruimte wordt in hoofdzaak gebruikt om produkten op te slaan waarvoor een phytosanitaire herkeuring is aangevraagd.

De phytosanitaire inspectie en de inklaring vinden in één werkgang plaats. De papierwinkel is daarbij in handen van de customs-broker die in opdracht van de importeur de inklaring verzorgt, en die er achterheen zit dat de phytosanitaire inspectie door het personeel van de Amerikaanse P.D. wordt uitgevoerd.

De customs-broker moet er voor zorgen dat voor deze inspectie voldoende faciliteiten aanwezig zijn (in de vorm van tafels, verlichting, e.d.) om de inspectie naar behoren uit te voeren (zie instructiebijlage 3.3.2). Bij de KLM-cargo is dit geen probleem.

De inspectie kan pas beginnen, nadat het personeel van de customs-brokers de containers heeft geopend, de pallets heeft losgemaakt en dozen voor inspectie heeft klaargezet. Het duurt doorgaans enkele uren voordat het zover is. (Een zending bloemen kwam + 19 uur aan, de phytosanitaire inspectie begon om + 24 uur). Binnen een uur na het begin van de inspectie kan de eerste auto met vrijgegeven lading vertrekken. De manier waarop het personeel van de customs-brokers met het materiaal omspringt, is nogal ruw. Er wordt soms gesmeten en gegooid.

Alle handelingen van douane en inspectie worden gratis uitgevoerd van 8.30 - 17.00 uur. Daarna en tijdens het weekend alleen wanneer de gemaakte uren tegen overwerktaarif worden uitbetaald. Gedurende de week ligt dit op \$ 19,40 per uur, op zondag op \$ 26,84, waarbij ook de reistijden (minimaal 2 uur) tegen \$ 19,40 dienen te worden vergoed.

Een dergelijke regeling wordt ook door de customs-brokers aangehouden, die tarieven hanteren in de orde van \$ 125-175 per container.

De KLM is 24 uur per dag, ook gedurende het weekend, beschikbaar.

3.4 VERVOERSPROBLEMATIEK

3.4.1 Inleiding

Afgezien van lokale produktie van groenten in het noordoosten van de V.S., die relatief van beperkte omvang is en sterk seizoenmatig, vindt de bevoorradiging van dit gebied in hoofdzaak plaats vanuit de klimatologisch meer begunstigde gebieden Florida, en (vooral) Californie 1). In deze regio's vindt naar schatting resp. 60% van de totale USA-produktie plaats.

Het transport van de hier geteelde produkten naar het noordoosten vindt zeer overwegend plaats over de weg, waarmede vanuit Florida 1½ à 2 dagen mee gemeoid is, en vanuit Californie 4 à 5 dagen. De kosten van dit wegtransport variëren al naar gelang het produkt en de afstand, doch liggen in de orde van 20-30 (Nederlandse) cent per kg vanuit Florida en 40-60 (Nederlandse) cent vanuit Californie. (Zie bijlage 3.4.1).

De vanuit Nederland overgevlogen produkten doen er 8 (vlieg)uren over. Rekening houdend met tijdsverliezen op de luchthavens, kan men stellen dat de produkten die op een bepaald moment in Nederland worden geveild, 16-20 uur later op een Amerikaans vliegveld kunnen landen. Daarbij komt dan nog het tijdsverschil van 6 uur tussen Nederland en de Amerikaanse oostkust, hetgeen "op het oog" de transporttijd met evenveel uur vermindert. In "omgekeerde richting" bestaat er een tijdsverschil tussen Californie en New York van 3 uur, hetgeen het optische tijdsverschil tot 10 uur doet toenemen.

Een en ander betekent dat Nederland d.m.v. luchtvracht in staat moet worden geacht produkten af te leveren die 1½ à 3 dagen verser zijn dan het merendeel van het eigen Amerikaanse aanbod. Dit aspect moet bij de verdere marktwerking sterke nadruk krijgen. Ook voor groenten is Europa dichterbij dan menige Amerikaan denkt. Dit verschil kan onder de huidige omstandigheden alleen worden weggewerkt wanneer men in de V.S. ook van luchttransport gebruik zou gaan maken. De kostenaspecten daarvan zijn niet nader onderzocht, doch wel staat vast dat de daarmede te bereiken tijdwinst wordt verkregen met hogere kosten voor het Amerikaanse produkt, waardoor het kostenvoordeel t.o.v. Nederland geheel of ten dele verdwijnt.

3.4.2 Aanbodscongestie

De vraag naar luchttransport op de V.S. is gedurende de laatste jaren sterk toegenomen. In dit verband moet allereerst worden verwezen naar de sterk toegenomen export van bloemisterijprodukten (vnl. snijbloemen). Deze op zichzelf reeds doet op bepaalde dagen problemen ontstaan, doordat het aanbod de beschikbare vervoerscapaciteit overschrijdt. Met name dinsdag is er veel aanbod van snijbloemen, dat in de loop van donderdag en vrijdag bij de Amerikaanse detailisten arriveert.

Aan te nemen valt dat de aankoop van verse groenten door de consumenten niet zo duidelijk tegen het weekend aanligt als bij bloemen (uitbetalingen van weeklonen en salarissen vinden veelvuldig op woensdag plaats), zodat uit dien hoofde enige spreiding in de vraag naar luchtvracht kan optreden. Of dit veel effect oplevert is echter mede afhankelijk van de afhandeling (inklaring, inspectie, etc.) van de overgevlogen vracht gedurende het weekend. Deze afhandeling gedurende het weekend is inderdaad mogelijk, maar wordt dan tegen overwerk tarief in rekening gebracht. Dit geldt zowel voor de diensten van de customs-brokers als voor ambtenaren van de Amerikaanse P.D.

De sterke vraag naar vervoerscapaciteit op bepaalde dagen heeft er soms toe geleid dat de KLM geen zekerheid m.b.t. het tijdstip van vervoer kon geven. Vandaar dat in een aantal gevallen ook transporten zijn uitgevoerd met o.a. de Sabena en de Lufthansa. Steeds gaat het tot nu toe om gemengde transporten,

1) Zie ook bijlage 3.5.1o t/m 3.5.1.u over produktiegebieden en aanvoerperioden.

waarbij aan passagiersvliegtuigen 50 - 60 ton vracht meegegeven kan worden. De beschikbare capaciteit voor het winterhalfjaar 1983 - 1984 is thans reeds over de verladers verdeeld.

Het charteren van gehele vliegtuigen is tot dusverre slechts een enkele keer voorgekomen. De huidige charterprijs voor een Boeing 747 (Jumbo) bedraagt - zonder retourvracht - f 450.000,- bij maximaal 110 ton nuttige lading. Dit zou neerkomen op + f 4,00 per kg, zijnde ongeveer 2 x zoveel als bij gecombineerd transport van verse groenten moet worden betaald.

Wanneer wordt gedacht aan het charteren van vliegtuigen zal samenwerking met anderen absoluut noodzakelijk zijn. Allereerst kan hierbij worden gedacht aan bloemenexporteurs, maar daarnaast ook aan bedrijven uit de eigen branche.

Overigens zal het aanbod van luchtvrachtcapaciteit zich bij de vraag aanpassen. In dit opzicht is het niet zonder betekenis dat de Pan Am weer op Schiphol gaat vliegen.

Een werkelijke doorbraak op de Amerikaanse markt (in navolging van de bloemenexport) staat of valt met "attente" luchtvervoermogelijkheden. Alleen dan zal het mogelijk zijn een regelmatige aanvoer 1) te realiseren. De benodigde faciliteiten zijn in beginsel aanwezig, ook via de KLM, maar kunnen alleen worden gemobiliseerd wanneer de vraag voldoende wordt gecentraliseerd. Dit laatste is alleen te bereiken door onderlinge samenwerking van de betrokken exporteurs op het gebied van het luchttransport e.d.

Het is niet uitgesloten te achten dat dit een bottle-neck van dusdanige betekenis zal zijn, dat hierdoor de ontwikkeling van de V.S. als exportmarkt voor verse groenten moeizaam zal verlopen.

3.4.3 Importvergunningen

Elke importeur van verse groenten dient jaarlijks een importvergunning aan te vragen voor de produkten die hij denkt te importeren. Deze vergunning wordt afgegeven door de Amerikaanse P.D.

Adres: Permit Section USDA, APHIS, P.P.Q.
Federal Building, tel. 301.436.8892
6505 Belcrest Road
Hyattsville
Maryland 20782, USA

Bovendien moet van elke binnengekomen zending via een "notice of arrival" een verzoek tot phytosanitaire inspectie worden ingediend (zie bijlagen 3.4.2 en 3.4.3).

Niet alle produkten kunnen in elke V.S. lucht- of zeehaven worden ingevoerd. Per havengebied ligt dit verschillend, en bovendien niet gelijk voor alle landen van herkomst (zie bijlage 3.4.4).

Slechts een beperkt aantal groentesoorten van Nederlandse herkomst kan overal in de V.S. aan land worden gebracht (b.v. uien, schorseneren, asperges en spinazie). Dit behoeft niet te betekenen dat andere produkten zonder meer worden geweigerd. De Permit Section van de USDA beslist hierover, na verricht onderzoek, dat enkele weken in beslag kan nemen. Dit onderzoek moet aantonen dat de import ter plaatse van het bedoelde produkt al of niet een phytosanitair risico inhoudt.

- 1) Voorwaarden voor het opbouwen van een duurzame handelsrelatie zijn o.a.:
- a. Levering van hetgeen overeengekomen is, naar hoeveelheid, prijs, kwaliteit en verpakking.
 - b. Levering op de tijdstippen die overeengekomen zijn, neerkomende op prompte belevring.
 - c. Serieuze reacties op eventuele klachten n.a.v. de hiervoor genoemde punten a. en b.

Voor de Amerikaanse noord-oostkust (north atlantic region) kunnen overigens vrij veel produkten van Nederlandse oorsprong zonder nader onderzoek worden ingevoerd. Hieronder vallen o.a. wortelen, komkommer, sla, paprika, rabarber en tomaten. In de opsomming ontbreekt witlof, hoewel dit een relatief belangrijk importartikel is (zie bijlage 3.4.4).

Voor produkten van niet-Nederlandse herkomst worden soortgelijke beperkingen gehanteerd. Zo ontbreken b.v. voor Spanje paprika's in de lijst van "toegelaten" produkten (zie bijlage 3.4.4).

3.4.4 Transport binnen de V.S.

Zendingen voor New York en wijde omgeving worden door de importeurs op het vliegveld opgehaald, dan wel door bemiddeling van de customs-brokers naar de importeur vervoerd. Onder normale omstandigheden liggen er hier geen problemen. Volgens verklaringen van enkele importeurs hadden zij de door hen bestelde waren 24/48 uur na bestelling in huis.

De verzending naar detaillisten geschiedt meestal via de opslagplaatsen van de importeurs, waar ook nog andere goederen worden meegegeven. Bij grote partijen kan dit ook rechtstreeks vanaf het vliegveld gebeuren. Waargenomen is dat dan vertraging kan optreden, doordat er produkten (te) laat worden opgehaald, of doordat de doorzending per vliegtuig op een binnenlandse luchtlijn te stroef verloopt.

De importeurs en detaillisten (o.a. op de Safeway-supermarkten te Washington) hadden echter geen klachten over het te lang onderweg zijn van het Nederlandse produkt. Daarnaast toonden zij zich zeer tevreden over de verpakking.

3.4.5 Overige transportmogelijkheden

Thans wordt een zeer groot deel van de Amerikaanse groente importen vanuit Europa via de luchthaven te New-York gerealiseerd. Andere luchthavens waar de KLM landingsrechten heeft zijn Anchorage, Chicago, Atlanta, Houston en Los Angeles. Denkbaar zou zijn ook via deze havens groenten te importeren. Daarnaast is het ook mogelijk te importeren via luchthavens waar de KLM geen landingsrechten heeft (b.v. Boston en Washington), doch welke door andere maatschappijen worden aangedaan.

Slechts enkele luchtvaartmaatschappijen, die Schiphol aanvliegen, hebben van daaruit een doorverbinding met Amerikaanse luchthavens.

Het betreft:

Trans American Airlines (New York en Houston)

El Al (New York)

Alia (Jordanië) (New York)

Vanuit andere Europese vliegvelden worden eveneens vluchten op de USA uitgevoerd. Dit is nagegaan voor de "nabij gelegen" plaatsen Brussel, Frankfurt en Parijs. Luchtvracht via deze kanalen dient dus eerst naar deze vliegvelden te worden vervoerd.

Vanaf Frankfurt worden door de Lufthansa de volgende Amerikaanse luchthavens aangevlogen: Anchorage, Atlanta, Boston, Chicago, Dallas, Los Angeles, Miami, New York, Philadelphia en San Francisco.

Vanaf Brussel door de Sabena: Anchorage, Atlanta, Chicago, Detroit en New York.

Vanaf Parijs door de Air France: Houston, Anchorage, Chicago, Los Angeles, New York.

De Trans World Airlines heeft voorts vanaf Parijs een directe verbinding met Boston en Washington.

3.5 PRODUKTEN

3.5.1 Invoer van verse groenten in de V.S. en de binnenlandse aanvoer

De verhouding tussen de invoer van verse groenten en de eigen produktie is reeds gegeven in tabel 3.3.2. De tabellen 3.5.1a t/m 3.5.1e geven de invoercijfers van verse groenten (incl. bevroren) voor de jaren 1978 t/m 1982. Vrijwel alle invoer komt uit Mexico, Canada, Midden-Amerika en het Caraïbisch gebied. Uit West-Europa is er alleen invoer van betekenis uit België (witlof), Nederland (sluitkool, witlof en uien), Frankrijk (uien) en Italië (uien).

Tabel 3.5.1e geeft ook de ontwikkeling van de Canadese dollar, de Mexicaanse peso en de gulden t.o.v. de US dollar. Ten opzichte van de Canadese dollar en de gulden is de US dollar in de periode 1978-1982 resp. 8% en 24% duurder geworden. Deze percentages vallen echter in het niet bij die van de Mexicaanse peso. In 1982 ontving een Mexicaanse exporteur voor 1 US dollar ca. 55 pesos tegenover ca. 22 pesos in 1978. Intussen is de peso verder gedevalueerd en op het ogenblik gaan er ca. 150 pesos in een dollar. Op korte termijn is dit zeer voordelig voor de Mexicaanse exporteurs. Na verloop van tijd verdwijnt dit voordeel weer omdat de Mexicaanse telers door de inflatie in Mexico te maken krijgen met zeer snel stijgende produktiekosten. Gezien het voordeel van de Mexicaanse telers gaan er momenteel in de USDA stemmen op om importbeperkende maatregelen (invoer kalender) in te gaan stellen. Overigens is de invoer uit Mexico (groenten van de open grond), gezien de kwaliteit bestemd voor een wat ander publiek dan de Nederlandse kwaliteitsgroenten die onder glas geteeld zijn.

De invoer per maand van de belangrijkste groenten voor de periode 1960 - 1980 wordt weergegeven in de tabellen 3.5.1f t/m 3.5.1n. Het seizoenspatroon van de binnenlandse aanvoer van een aantal groentesoorten uit de belangrijkste teeltgebieden is te vinden in de tabellen 3.5.1o t/m 3.5.1u. Wat daarmee de mogelijkheden voor Nederland zijn, zal worden behandeld in hoofdstuk 3.5.5.

3.5.2 Invoer in de V.S. van verse groenten uit West-Europa

De reeds eerder genoemde (groeiende) uitvoer van Belgisch witlof naar de V.S. wordt gedetailleerd weergegeven in tabel 3.5.2a. Een overzicht van de Nederlandse export van verse groenten naar de V.S. in 1982 en de eerste drie kwartalen van dit jaar staat in de tabellen 3.5.2b en 3.5.2c. Vooral de export van komkommers, gekleurde paprikas, schorseneren, sjalotten, vleestomaten en witlof is dit jaar op gang gekomen.

Behalve verse groenten wordt er vanuit de EG ook nog een bescheiden hoeveelheid verwerkte groenten geëxporteerd naar de V.S. (tabellen 3.5.2d en 3.5.2.e). Eventuele uitvoer van Griekenland in 1978 en 1980 ontbreekt omdat Griekenland pas in 1981 werd opgenomen in de Eurostat statistieken.

3.5.3 Prijzen van groenten in de V.S.

De consumentenprijzen (tot 1980) van de belangrijkste groenten staan in de tabellen 3.5.3a t/m 3.5.3j. De prijsindex van alle groenten samen (incl. aardappelen) is te vinden in tabel 3.5.3k. De opbouw van de winkelprijs van komkommers, paprika's en spinazie in New York en Chicago wordt gegeven in tabel 3.5.3l t/m 3.5.3n. Kolom 1 geeft de winkelprijs en kolom 2 de groothandelsprijs, terwijl kolom 3 de f.o.b.-prijs in het teeltgebied geeft. In de kolommen 4 en 5 staat het verschil tussen groothandelsprijs en winkelprijs en het verschil tussen groothandelsprijs en telersprijs. Uit de prijzen blijkt duidelijk dat New York en Chicago geheel verschillende markten zijn.

3.5.4 Afkapprijzen van enkele produkten

De hoogte van het luchtvrachttarief naar de V.S. hangt o.a. af van de bestemming, de vliegmaatschappij, in zekere mate de lijndienst of charter indien niet via IATA gebonden, grootte van de partij, etc. (zie ook de bijlage 3.6.7 met KLM-tarieven). In de voorbeelden wordt f 2,-/kg aangehouden. In de praktijk kan dat echter hoger of lager uitvallen. Er wordt uitgegaan van de groothandelsprijs in New York op een willekeurige datum en een commissie van 15% (over de c.i.f.-New York waarde) voor de customs-broker. Alle prijzen zijn per kilogram.

Aardbeien, 13/12/82	groothandel	\$ 6,-
	commissie	\$ 0,80
		<u>\$ 5,20</u>
	à 2,67	f 13,90
	vracht	<u>f 2,-</u>
	f.o.b.-Schiphol	f 11,90
Peen, 1/6/82	groothandel	\$ 0,44
	commissie	\$ 0,06
		<u>\$ 0,38</u>
	à 2,69	f 1,03
	vracht	<u>f 2,-</u>
	f.o.b.-Schiphol	- f 0,97
Groene paprika's, 20/9/82	groothandel	\$ 0,70
	commissie	\$ 0,09
		<u>\$ 0,61</u>
	à 2,74	f 1,67
	vracht	<u>f 2,-</u>
	f.o.b.-Schiphol	- f 0,33
Spruitjes, 25/1/82	groothandel	\$ 2,65
	commissie	\$ 0,35
		<u>\$ 2,30</u>
	à 2,51	f 5,77
	vracht	<u>f 2,-</u>
	f.o.b.-Schiphol	f 3,77

Van gekleurde paprikas zijn geen groothandelsnoteringen bekend. In een delicatessenwinkel kostten gele paprikas begin november 1983 f 32,- per kg. Bij een veronderstelde marge van 200% voor de winkelier, zou men als volgt terug kunnen rekenen:

winkelier	f 32,-
marge	<u>f 21,-</u>
groothandel	f 11,-
commissie	<u>f 1,40</u>
c.i.f.-New York	f 9,60
vracht	<u>f 2,-</u>
f.o.b.-Schiphol	f 7,60

Voor aardbeien, spruitjes en gekleurde paprikas lijken mogelijkheden aanwezig te zijn. Voor peen en groene paprika zijn de kosten hoger dan opbrengsten.

3.5.5 Afzetmogelijkheden

Uit ervaringen met het groenteproduct tijdens het bezoek is gebleken dat de kwaliteit van de Amerikaanse groenten zeer wisselend is. Ca. 95% van de groenteproduktie komt van de open grond. Dit gegeven is één van de oorzaken van de matige kwaliteit. Een tweede reden is de aard van de verpakkingen. Vaak ontstaat broei tijdens het transport. Ook het gebruik van ijs om het produkt te koelen is niet bevorderlijk voor de kwaliteit. Verder is de verpakking weinig uniform; zo worden draadkratten, tubs, karton, houten kisten, plastic kratten, etc. gebruikt.

Het assortiment in de V.S. is erg uitgebreid. Produkten waarin voor Nederland nog mogelijkheden aanwezig lijken zullen hieronder behandeld worden.

artisjokken	Beperkte afzetmogelijkheden in de periode november-maart.
asperges	Witte asperges kent men niet, wellicht zijn er mogelijkheden voor de dure restaurants. De markt moet daarvoor eerst nog bewerkt worden (vooral in het najaar).
paprika's	Groene paprikas zijn ruim voldoende beschikbaar. Er is een beperkte vraag naar rode paprika's rond Thanks Giving Day en Pasen. De Koreanen hebben plannen om de markt voor rode paprika's te gaan bewerken. De gele paprika's zijn erg gewild. De paarse paprika's hebben tot nu toe een beperkte snob markt. Witte paprika's slaan niet aan, ze worden als misvormde vruchten beschouwd (zie bijlage 3.4.6).
tomaten	De ronde tomaten moeten in onze topaanvoerperiode concurreren met glastomaten uit Ohio. Het transport van Ohio naar het noord-oosten duurt slechts één nacht. In het najaar zijn er nog mogelijkheden. Ook voor onze vleestomaten zijn er de meeste mogelijkheden in de tussenperiodes. De Nederlandse ronde tomaten zijn beter van smaak dan de Amerikaanse. Onze vleestomaten zijn van veel betere kwaliteit dan de Amerikaanse/Mexicaanse vleestomaten van de open grond. Een nadeel is dat ze niet afgehard zijn. De Amerikanen zouden onze vleestomaten wel wat groter willen zien en eveneens een scherpere sortering. De vleestomaten uit Amerika en Mexico worden groen aangevoerd en door de importeur/groothandel gerijpt met behulp van aethyleen gas. Sommige leveranciers wikkelen de vleestomaten. Er is vraag naar cherry tomaten, waaraan voldaan wordt door import uit Mexico. Mexico levert de goede grootte, de tomaten uit Californië zijn te groot. Bij cherry tomaten liggen er voor Nederland alleen mogelijkheden voor een uitzonderlijk goed produkt. Alles wordt nog geleverd in grootverpakking, dus misschien biedt kleinverpakking mogelijkheden.
radijs	De beste periode voor radijs is november-januari. Bosradijs is het belangrijkste, maar voor zakjes zijn er ook mogelijkheden.
sla	Naast de ijsbergsla raakt de Boston Lettuce meer in. Het is over het algemeen een duur produkt. Ook Florida is met de Boston Lettuce aan de markt. Voor Nederland zijn de mogelijkheden beperkt tot de wintermaanden.
spruiten	Veel vraag rond Thanks Giving Day. De vrij grote eigen produktie (Long Island) wordt aangevuld met import uit Mexico en Californië. Spruitjes worden geschoond afgezet in ronde plastic bakjes (erg duur, maar uitstekende kwaliteit) en ongeschoond (soms zelfs nog aan de stronk). Deze laatste zijn goedkoop, maar van zeer slechte kwaliteit. Voor Nederland liggen de beste kansen bij de geschoonde spruiten, hoewel ook ongeschoonde spruiten wellicht mogelijkheden bieden, vooral na de jaarwisseling. (Vervoer ook per schip).

boerenkool	Geen vooruitzichten voor Nederland.
witlof	De V.S. kennen geen eigen produktie van witlof. Er wordt geïmporteerd uit België, Nederland en Frankrijk. De Franse witlof gaat via België. In goedkope tijden wordt het ook wel per schip getransporteerd. De mogelijkheden voor Nederlandse witlof liggen voornamelijk in het westen van de V.S. De Amerikanen vinden de Belgische witlof beter van kwaliteit dan de Nederlandse. Dit zou te wijten zijn aan een te hoge vochtigheidsgraad op het moment van verpakken. Er treedt dan condensatie op. Verder zijn de Nederlandse kroppen van boven niet goed gesloten en soms te zacht en bruin gekleurd.
venkel	Deze groente wordt als typische winterkost gezien. Er liggen beperkte mogelijkheden voor de maanden november en december.
Chinese kool	Slechts beperkte mogelijkheden in de periode december-maart.
witte/rode kool	Er is reeds een invoer van deze groente uit Nederland. De af te zetten hoeveelheden zijn afhankelijk van de oogst in de V.S. (vervoer per schip).
aardbeien	Tussen het eind van de Californische aanvoer (september-oktober) en het begin van de aanvoer uit Florida (januari) liggen redelijke mogelijkheden voor Nederlandse aardbeien.
rabarber	De grote aanvoer in de V.S. is geconcentreerd in de maanden april en mei. De kansen voor het Nederlandse produkt buiten deze periode kunnen echter niet hoog worden aangeslagen (te duur). Eventueel vervoer per schip.
spinazie	De Amerikanen hebben een voorkeur voor gekrulde spinazie. Onze "flat leaves" wordt niet gevraagd. Er is enige verse consumptie van spinazie ten behoeve van salads.
prei	In de V.S. is dit een gewild produkt. Vergelijken met de Nederlandse prei is de eigen produktie van zeer matige kwaliteit. Vanuit Nederland mag geen prei worden geïmporteerd op grond van phytosanitaire overwegingen 1). De invoer van gedroogde prei is wel mogelijk (zie lijst admissible products onder Allium type bijlage 3.4.4 en 3.4.6).
tuinkers/ waterkers	Tuinkers wordt reeds (beperkt) ingevoerd vanuit Nederland.
suikermais	Voor Nederland ligt hier geen markt. De Amerikanen hebben een grote voorsprong bij de teelt van suikermais.
schorseneren	Dit produkt wordt reeds ingevoerd vanuit Nederland. De afzetmarkt is hiervoor vrij beperkt (per schip).
pastinaken	Voor in cellofaan verpakte pastinaken bestaan kleine afzetkanalen (per schip).
paksoi	Deze Chinese groente wordt in de V.S. al geteeld door de Chinese bevolkingsgroepen. De mogelijkheid om onze paksoi te exporteren naar de V.S. zijn zeer beperkt.
glaskomkommers	Rond mei komt de produktie in Ohio op gang. Er wordt ook geïmporteerd uit Spanje. Voor Nederland liggen er mogelijkheden voor grote (gesealde) komkommers buiten deze perioden.
knolselderij	In de V.S. een vrijwel onbekend produkt, dat het proberen waard is (per schip).

1) Deze zaak is ter verdere behandeling voorgelegd aan de Plantenziektkundige Dienst. Waarschijnlijk gaat het om de preimot, die in de V.S. niet voorkomt. Mogelijk kan wel import worden toegestaan van prei die geheel van bladeren is ontdaan (zie bijlage 3.4.6).

3.6 HET AFZET PATROON VAN VERSE GROENTEN IN DE V.S.

3.6.1 Inleiding

De USA heeft een commerciële groente productie van 3.594.000 ton, hoofdzakelijk in de open grond. De gemiddelde bedrijfs grootte in de USA is veel groter dan in Nederland, ook bij de bedrijven die voor de verse markt telen. Er vindt de laatste jaren een afnemende van het aantal bedrijven plaats. De bestaande bedrijven worden wel groter omdat er vaak handel bij gedaan wordt (meer winstmogelijkheden). Daarbij speelt het effect dat pure landbouwbedrijven reductie in de inkomstenbelasting krijgen als ten minste 50% van de omzet van het bedrijf directe landbouwvoortbrenging is. Wordt deze waarde overschreden dan bestaat de neiging om het landbouwkundige deel uit te breiden (b.v. meer grond aankopen). Dit geeft een sneeuwbaaleffect want de kleine bedrijven worden geconfronteerd met nog meer aanbod en daarmee nog slechtere winstmogelijkheden. Er is ook een belangrijke concentratie in de teeltgebieden. Zo vond in 1980 in Californië en Florida 71% van de totale fruitproductie plaats en 60% van de groente.

In de overige gebieden zijn nog van enig belang Long Island (ten oosten van New York) veel bloemkool, broccoli, sluitkool en aardappelen.

New York State en New Jersey, bedrijven met een breed sortiment aan groenten; Michigan, Ohio en Wisconsin. Ohio kent een redelijke productie onder glas 1), die evenwel voor een deel overschakelt op bloementeel.

3.6.2 Kanalen (zie schema 3.6.1) 3)

3.6.2.1 Verkoop door de telers

1. Roadside Stands. De producten van eigen bedrijf worden langs de weg verkocht. Soms hebben telers meerdere stands. De weekendverkoop is het belangrijkste. Soms wordt er door de telers veel groente bijgekocht zelfs vanuit import. Dit type afzet komt relatief veel voor in tuinbouwgebieden met weinig geconcentreerde tuinbouw.
2. Farmers' markets (1 en 2 samen + 1% van de omzet). Verkoop van uit marktkramen in de open lucht of in overdekte hallen. In enkele grote steden bestaat nog zo'n markt (b.v. in Washington DC).
3. Verkoop aan de shippers (landkooplieden). Zeer belangrijke vorm van verkoop. Deze functie wordt vaak door een aantal tuinders zelf uitgeoefend. Shippers komen het meest voor in Californië en Florida. Dit is de enige vorm van verticale integratie die van belang is in de V.S. Bij deze handel worden bijna geen contracten gesloten, (geen prijsafspraken). De teler geeft zijn oogst in handen van de shipper die op provisie basis werkt. De laatste jaren ziet men een produktdifferentiatie bij de shippers optreden. Het aantal producten dat wordt gevoerd is veel beperkter geworden. 2) Er komen computer en communicatiesystemen, die tot gevolg hebben dat er nieuwe opslag en transporttechnieken opkomen. Bij bedrijven met een breed assortiment betekent dat al snel enorme investeringen.
4. Verkoop via brokers (commissionairs). Handelen voor rekening van de groothandelaren en filiaalbedrijven. Provisie ligt in de orde van grootte van 8%. Deze verkoopvorm wordt relatief minder belangrijk. Van enige betekenis is de broker wanneer producten moeten worden omgepakt en wanneer grote hoeveelheden van eenzelfde produkt verhandeld moeten worden.

-
- 1) Zie voor produktiegebieden en producten "The Packers" 1983, pag. A27 ev. (bijlage 3.7.2 vervolg 2).
 - 2) Blue book. A credit and marketing guide of wholesale handlers and users of fresh fruit and vegetables, April 1982 (zie bijlage 3.6.5.)
 - 3) Veel gegevens uit: "Fresh fruit and vegetable marketing system" Mc Laughlin E.W. en T.R. Pierson. Michigan State Uni, aug. 1983.

Brokers komen in alle handelsfasen voor. Een speciale broker is de zogenaamde customsbroker. Deze commissionair verzorgt de afhandeling van de douane en phytosanitaire zaken aan de grens. Om een licentie als customsbroker te krijgen dient er een cursus gevolgd te worden.

5. Truckers. Een verdwijnende marktpartner, die vooral belangrijk was in de tijd dat er nog vele kleine telers waren en die daarmee ook retourvrachten van uit de consumptiegebieden konden verzamelen.
6. Verkoop rechtstreeks aan filiaalbedrijven. Door de ontwikkelingen in de techniek gaan steeds meer telers rechtstreeks leveren aan filiaalbedrijven. Er ontstaan dan immers mogelijkheden op de bedrijven zelf om te verpakken, koelen, bewaren, transport, etc. Niet alleen de filiaalbedrijven maar ook de wholesalers proberen de kosten en risico's te ontgaan door deze af te schuiven naar de producenten. Daarmee zijn ze dan verlost van door vakbonden bepaald hoge lonen (10-12 dollar/uur). De producent verkeert in mindere mate onder invloed van de vakbonden. Het uurloon bedraagt dan ook maar de helft van het hierboven genoemde (zie ook politieke situatie H. 3.1.6).
7. Verkoop door telersorganisaties/auctions. De cooperatieve verkoop is vrij onbelangrijk in de V.S. voor wat betreft veilingen. Twintig jaar geleden was er nog in iedere stad van betekenis een veiling. Er zijn er nu nog 6 over. De daling van het aantal veilingen wordt veroorzaakt door het wegvallen van de trein als vervoermiddel. Hierbij was immers een centraal aanvoerpunt nodig en daarin voorzagen de veilingen zeer goed. Verder heeft de toeneming van het aantal supermarkten invloed gehad. Ook op het platteland zijn deze gepenetreerd.

3.6.3 Afnemers in tweede instantie

1. Inleiding. 76% van de waarde van groente en fruitprodukten wordt afgezet aan de supermarkten en andere detailhandelsorganisaties. 33% hiervan gaat via de groothandelsmarkten.
2. Groothandelsmarkten. Groothandelsmarkten zijn vooral belangrijk wanneer deze gelegen zijn bij een invoerhaven. De meeste importeurs zijn gevestigd op een groothandelsmarkt. Voor het oosten zijn dat Boston, Chicago, New York, Philadelphia en Washington. Verder komen op de groothandelsmarkten ook de grossiers, groothandelaren en brokers en institutionele groothandelaren voor. Door de handelaren op de groothandelsmarkt worden vooral exclusieve produkten aan filiaalbedrijven geleverd. De institutionele vraag richt zich ook op de groothandelsmarkt evenals die van de andere detaillisten en roadside telers. Hierbij wordt het gehele sortiment groente en fruit verhandeld. De opkomst van supermarkten heeft het belang van groothandelsmarkt verminderd.
3. Food service establishments. 19% van de groente en fruitprodukten worden afgezet aan instellingen, zoals kantines, scholen, ziekenhuizen, etc. De beleving van deze instellingen geschiedt voor het overgrote deel door institutionele groothandelaren die op de groothandelsmarkten opereren. (Zie bijlage 3.6.9).
4. Supermarkten 1). De supermarkten kan men onderverdelen voor het jaar 1982 in :

Ketens	18.330 winkels
Onafhankelijke bedrijven	18.840 "
Convenience stores	38.700 "
Andere (gemengd)	<u>86.130 "</u>
Totaal	162.000 "

1) Zie bijlage 3.6.10 t/m 3.6.12.

De supermarkten in al zijn vormen hebben een overheersende rol in de afzet van groenten en fruit in de V.S. Ook binnen de supermarkten heeft de produce afdeling (groente en fruit) een aandel van 8% (zie bijlage 3.6.13). Dit was enkele jaren geleden nog maar 4% en men verwacht dat het over enkele jaren zal zijn gestegen naar 13%. Nieuwe winkels verdrievoudigen vaak hun verkoopoppervlakte t.o.v. de oude winkels.

Acht jaar geleden bedroeg de gemiddelde sortimentsgrootte in de groente en fruitafdeling 65 soorten. In 1980 bedroeg het aantal soorten al 135. Voor de grote supermarkten constateert men nu al aantallen van 250 soorten.

Deze ontwikkelingen zijn niet toevallig. Van alle afdelingen in de supermarkten had die van de "produce" de grootste bruto-marge, nl. 31%. De nettowinst bedroeg zelfs 36,5% (zie voor de bijdrage van aparte produkten aan de omzet bijlage 3.6.14).

De grootwinkelbedrijven hebben vaak hun eigen inkoopafdelingen van groente en fruit, met soms vele honderden inkopers. Tot nu toe is nog niet geconstateerd dat grootwinkelbedrijven rechtstreekse aankopen deden bij exporteurs uit Europese landen. De grootte van de import en de onregelmatige invoer voorkomen dat de exporteurs geschikte handelspartners zijn.

3.6.4 Aantallen handelaren in groente en fruit branche

In de loop der jaren is het aantal bedrijven dat zich bezig houdt met de afzet van groente en fruit afgenomen door de enorme schaalvergroting.

Aantal bedrijven	1963	1977
Agenten/commissionairs/brokers/veilingen	900	800
Shippers/truckers	2000	1200
Importeurs/exporteurs/groothandelaren	5200	4000

Bron: Mc Laughlin op.cit.

3.6.5 Verliezen in de afzet van groente en fruit.

De totale verliezen door uitval in groente en fruit bedroegen in 1982 640 - 1262 mln. dollar.

Hiervan werd door transport	3,8 tot 5%	van de waarde
in de groothandel	2,5 tot 5%	" " "
in de detailhandel	2,7 tot 6,6	" " "

veroorzaakt.

Bron: Produce losses in the U.S. food distribution system.
Mc Laughlin op. cit.

3.6.6 Prijszetting

De prijszetting bij de grootwinkelbedrijven is nogal moeilijk vanwege het grote aantal produkten. Toedeling van de kosten aan de individuele produkten is arbitrair. Er wordt daarom een strategie gehanteerd die een prijs bepaalt die voor de branche concurrerend is (zo ontstaat ook het beeld van prijzen die allemaal eindigen op een negen, zie tabel 3.2.3). Ook in de collecterende groothandel (shippers) wordt deze strategie meer en meer toegepast. Het gevolg is dat de prijs op den duur een uitermate slechte indicator geworden is voor de vraag. De producent kan dan niet alert meer reageren met zijn aanbod.

Deze ontwikkeling gevoegd bij de toch al ondoorzichtige prijsvorming in de produktiegebieden veroorzaakt dat de afstemming van het aanbod op de ontwikkeling in de vraag uitermate moeilijk is.

Zo komt het herhaaldelijk voor dat op bepaalde groothandelmarkten de aanvoer van bepaalde groenten dermate groot is dat de prijzen in de goot liggen. Het lijkt dan voor exporteurs zinvol om eventueel uit te wijken naar andere groothandelmarkten, ondanks het feit dat transito's extra kosten met zich meebrengen.

Om aan deze bezwaren tegemoet te komen heeft het Amerikaanse ministerie van Landbouw (USDA) een uitgebreid apparaat door de gehele USA voor de verzameling van marktgegevens bij producenten, shippers en op groothandelsmarkten in het leven geroepen. (Agricultural Marketing Service). Op de groothandelsmarkten zijn 23 market reporters + staf dagelijks bezig aanvoeren, prijzen en trendmatige ontwikkelingen te verzamelen. Daarvoor wordt gepubliceerd per dag, per maand, per kwartaal en per jaar 1).

Een ander aspect dat van invloed is op de prijsvorming van groenteprodukten is het gebruik van het couponsysteem door het grootwinkelbedrijf. Meestal op woensdag worden van een groot aantal produkten prijsreducties gegeven via coupons die in de dagbladen verschijnen 2).

Bij inlevering van de coupons krijgt de klant reductie. Het blijkt dat het couponssysteem 3x zo effectief is als een directe prijsverlaging in de winkel. Toch blijkt in het afgelopen jaar maar 25% van de uitgegeven coupons verzilverd te worden.

3.6.7 Verpakking

Er is in de groente en fruitafzet weinig standaardisatie in de verpakking. Het verpakken van produkten heeft overigens een slecht image bij de consumenten omdat in het verleden vaak de slechtste kwaliteit werd verpakt. Een goed verpakkingsbeleid komt niet van de grond door het ontbreken van sterke instituties die voldoende geld bezitten om dit op te zetten. Verder wordt een verpakkingsbeleid tegen gehouden door de consument die graag zelf zijn produkten uitzoekt (pick your own in de winkel) ondanks het feit dat de kosten van bulkverkoop groter zijn door de grotere verliezen en de moeilijke handling van het produkt. Om deze reden is het scanning systeem nog nauwelijks van de grond gekomen. (Mogelijkheden voor Nederlandse exporteurs?).

3.6.8 Kwaliteit

De gemiddelde kwaliteit op de markten in de V.S. laat te wensen over op een aantal zeer goede uitzonderingen na. Gezien de overwegende opengrondsproductie heeft de groente in het algemeen niet die bescherming als die van de glasprodukten (zo werd de smaak van Ned. tomaten beter bevonden als die uit de V.S.). De spreiding van de kwaliteit is groter dan in Nederland. Vervolgens zijn ook de manier van verpakken en de transportmethoden niet optimaal om die kwaliteit te handhaven die gewenst zou zijn. In de verpakking is nauwelijks enige standaardisatie en bij het lange transport (b.v. Californië/New York 4/5 dagen) lang niet altijd een optimale conditionering in de trucks. Veel produkten worden b.v. in ijs gelegd.

Ondanks het feit dat er zo weinig zorg aan de kwaliteit wordt besteed blijkt dat de consument daaraan een grote waarde hecht. Bij een enquête in 1981 bleek dat van 13 gevraagde onderwerpen, de kwaliteit van groente en fruit het belangrijkste bevonden werd, zelfs belangrijker dan b.v. de kwaliteit van vlees of de reinheid in de winkel.

Het kwaliteitsbeeld van de gemiddelde Amerikaan is naast een gaaf uiterlijk ook de grootte (big is beautiful).

3.6.9 Marketing Orders

In de USA bestaat de mogelijkheid voor telers om in een bepaalde staat aan de Overheid te verzoeken een aantal bindende regels inzake aanvoer en afzet- en prijsbeleid voor te schrijven. Als de grote meerderheid der betrokken telers van een produkt vóór dergelijke regels stemt (d.m.v. hearing 2/3 v.d. stemmen moet vóór zijn).

1) Zie bijlagen 3.6.2 t/m 3.6.4 en Hoofdstuk 3.7.1 a, b, b en i.

2) Zie voor een voorbeeld bijlage 3.6.8.

Deze Marketing Orders 1) worden uitgevaardigd krachtens de Agricultural Agreements Act 1937. Per staat en per produkt is het dan toegestaan de handel aan regels te onderwerpen. De M.O. is bindend voor alle telers en handelaren.

Bestaat er een M.O. dan worden er kwaliteitsgraderings-/verpakkingsvoorschriften gesteld. Deze gelden dan ook voor het importprodukt. Kwantitatieve voorschriften worden gebruikt om het aanbod te reguleren (b.v. maximale shipments per periode), uit de markt te nemen van surplus (en het vervolgens door aan scholen te geven) en contingenteringsvoorschriften (opslag). Verder kan reclame geregeld worden evenals promotie waar aan de import ook vrijwillige bijdragen gevraagd worden. Voor exporteurs is het belangrijk te weten voor welke produkten marketing orders bestaan 2). Dit is o.a. het geval voor uien in Texas, tomaten open grond Texas en Florida, bleekselderij in Florida, ijsbergsla in Texas en meloenen in Texas.

Er zijn plannen om de glaskomkommers uit Californië aan een marketing order te onderwerpen.

Over het algemeen ontmoeten marketing orders nogal veel tegenstand door de consumenten die vinden dat er te hoge prijzen door ontstaan en van de zijde van de handel die vindt dat er teveel bemoeizucht wordt ontwikkeld. De V.S. is een land met een liberale traditie.

3.6.10 Handelsattituden

Ondanks het feit dat de seizoenmatigheid van het aanbod en vooral in de handel sterk is afgenomen door de grote importen van allerlei produkten blijft de groentehandel in de V.S. toch nog redelijk schokkerig ten gevolge van de geringe marktdoorzichtigheid.

Een goed marktinformatiesysteem voor de exporteurs lijkt daarom niet overbodig. In navolging en in samenwerking van de bloemenbranche is het overwegen waard om hierin activiteiten te ontwikkelen.

Bij de Amerikaanse importeurs is de trouw aan bestaande buitenlandse handelspartners relatief groot (in het kader van je weet wat je hebt en je weet niet wat je krijgt).

Ten gevolge van de hoge rentestand zijn de betalingstermijnen relatief kort en erg stringent. De kredietwaardigheid van Amerikaanse handelspartners kan nagegaan worden via het bureau van Dun and Bradstreet (zie adressen 3.7.2).

Verder geven het Blue book 2) en het Red Book (uitgave van de The Packers') een goed overzicht van de kredietwaardigheid van Amerikaanse bedrijven in de groente- en fruitbranche.

Over het algemeen is de V.S.-handelaar sterk gericht op direct return on investments (short time denken).

1) Zie ook bijlage 3.4.5

2) A Review of Federal Marketing Orders for Fruits, Vegetables and Specialty crops. Agric. Market. Service Rep nr. 477 Nov. '81.

3) Zie bijlage 3.6.5.

3.6.11 Betalingsverkeer

Met elke Amerikaanse client moeten afzonderlijk de betalingscondities worden overeengekomen. Welke termijn van betaling daarbij wordt bedongen, hangt van de relaties af; bedingen over termijnen van 10 dagen zijn niet ongewoon, welke dan wel kunnen uitlopen tot 14 dagen of soms nog langer kan ook voorkomen. Daarentegen komt ook voor, dat de exporteur betaling direct bij ontvangst weet te bedingen.

In het algemeen verdient het aanbeveling dat met cheques wordt gewerkt, en niet met letters of credit (duurt te lang en is te duur), deze laatsten zijn ook nauwelijks geaccepteerd omdat de prijzen daarvoor te veel fluctueren. Andere bankgaranties zijn ook nauwelijks te verkrijgen. Wel zijn er lijsten in omloop (zie bijlage 3.6.5) van handelaren waaraan men de kredietwaardigheid kan onderzoeken. Niet onvermeld mag blijven dat de Rabo-bank in New York een z.g. Quick-cheque-service heeft ingesteld. Dat komt erop neer dat de cheques door de Amerikaanse importeurs naar Rabo-New York worden gezonden, waar verder voor de afhandeling zorg wordt gedragen. Direct na ontvangst wordt de client in Nederland op de hoogte gesteld, en wordt zijn rekening in Nederland gecrediteerd. Dit systeem voorkomt dat de cheque naar Nederland moet worden verzonden, en soms weer terug om de kredietwaardigheid van de afzender te toetsen.

Nadere inlichtingen bij Rabo-Nederland te Utrecht de heer G. Brown, tel. (030) 362959.

(Rabo adviseert een betalingstermijn van maximaal 10 dagen).

3.7 INFORMATIEBRONNEN

3.7.1 Periodieken

Informatie over de Amerikaanse groenteteelt, over importen van verse groenten, etc., is te vinden in publikaties van het Amerikaanse Ministerie van Landbouw (USDA) Agricultural Marketing Service, abonnementen via:

Superintendent of Documents
Government Printing Office
Washington, D.C. 20402.

Te noemen zijn: (a, b, c en d)

- a. Fresh Fruit and Vegetable, Ornamental Crops
Weekly Summary - (Shipments and Arrivals)
- b. Fresh Fruit and Vegetable Shipments
(by commodities, states and months)
- c. Vegetable, outlook and situation (te publiceren in januari, april, juli en oktober)
- d. Dagelijkse uitgaven zoals Market News/Fruit and Vegetable Report and Trends (zie bijlagen 3.6.2 t/m 3.6.4).
- e. U.S. Fresh Market Vegetable Statistics, 1949-1980, (mogelijk ook van latere jaren). Gegevens over verbruik en prijzen, marges.

Te verkrijgen bij: National Technical Information Service
5285 Port Royal Road
Springfield, VA 22161.

- f. 1983 Produce Marketing Almanac
(bevat ook cijfers over exporten, met daarnaast interessante beschouwingen over de Amerikaanse markt) (zie bijlage 3.7.1).

Te verkrijgen bij: Produce Marketing Association, Inc.
700 Barksdale Plaza,
Newark, Delaware 19711
tel. (302) 738-7100.

- g. The Packers (Produce Availability and Merchandising Guide)
(Jaarboek met recente informatie over groenten en fruit, tevens uitgever van het weekblad van dezelfde naam).
Publication Office 7950 College Blvd
P.O. Box 2939
Shawnee Mission
Kansas 66201.

In The Packers 1983 staat een overzicht van shippers, growers, sales agents en brokers (incl. Mexico en Canada).
Verder produktiegebieden en aanvoerkalenders. The Packer geeft ook "Red Book" uit (vergelijkbaar met Blue book).

- h. The Blue Book (2 jaarlijks met maandelijks supplementen) (zie ook bijlage 3.6.5) bevat per staat en per plaats o.a. een overzicht van namen en adressen van shippers en brokers in groenten en fruit, met vermelding van (soms geschatte) omzet en van transporthoeveelheden, credietwaardigheid en welke produkten verhandeld worden.
Uitgave: Produce Reporter Company (+ f 750/jaar)
Wheaton Illinois 60187
Tel. (312) 668-3500.

i. New York City Wholesale Market Prices 1982
Bevat prijsoverzichten per week van verse groenten en fruit verhandeld in de Hunts Point Market, Bronx, New York.
Gebaseerd op dagrapporten, inlichtingen tel. (212) 542-2225
USDA Agricultural Marketing Service.

j. United States Food Safety Regulations
k. The United States market for specialty foods

(van j en k zijn overdrukken beschikbaar op het LEI).

2. Personen en instanties (zie ook bijlage 3.6.6)

vertegenwoordigingen

Nederlandse:

Ambassade te Washington; Adres: 4200 Linnean Avenue, N.W. Washington, D.C. 20008; Telexnr. 89494 neth/emb wash of nr. 248336 neth ur, tel. (202) 244-5300.

Consulaat-Generaal te Chicago, Ill; Adres: 303 East Wacker Drive, Suite 410, Chicago Illinois 60601. Tel. (312) 856-0110.

Consulaat-Generaal te Houston, Texas; Adres: Suite 610, 2200 Post Oak Boulevard, Houston, Texas 77056.

Consulaat-Generaal te New York, N.Y.; 1 Rockefeller Plaza, 11th floor, New York, N.Y. 10020-2094; telexnr. 640805 netherl cg nyk.

Consulaat-Generaal te San Francisco Cal. Adres: 712 International Building, 601, California Street, San Fransisco, California 94108.

Consulaat-Generaal te Los Angeles,; Cal.; Adres: "Central Plaza", 3460 Wilshire Boulevard, Suite 509, Los Angeles, Cal. 90010;

Als Consul verbonden aan dit Consulaat-Generaal te Los Angeles is de Heer C.W. Spruit, die belast is met de bevordering van de Nederlandse export naar de Amerikaanse westkust.

Voorts zijn nog in vele andere plaatsen consulaten en vice-consulaten gevestigd.

Amerikaanse:

Ambassade te 's-Gravenhage, Lange Voorhout 102, tel. (070) 624911;

Consulaat-Generaal te Amsterdam, Museumplein 19, tel. (020) 790321, visumafdeling: (020) 717030;

Consulaat-Generaal te Rotterdam, Vlasmarkt 1, tel. (010) 117560 (o.a. visum).

instellingen gespecialiseerd in de handel met de Verenigde Staten van Amerika

The Netherlands Chamber of Commerce in the United States Inc., 1 Rockefeller Plaza, 11th floor, New York, N.Y. 10020; telex 640805 netherl cg nyk (Robert Brands).

Bijkantoor te Chicago, adres: 303 East Wacker Drive, Suite 412, Chicago Illinois 60601; telex 206255 neth cg cgo.

Nederlandse Kamer van Koophandel voor Amerika, Kettingstraat 2, 2511 AN 's-Gravenhage, tel. (070) 478234.

Voor importvergunningen (aan te vragen door de importeur (broker))
Permit Section USDA, APHIS, PPQ
Federal Building, tel. (301) 436-8892
6505 Belcrest Road
Hyattsville
Maryland 20782, USA

KLM-Nederland: Postbus 7700, 1117 ZL Luchthaven van Schiphol
tel. 020-498049; Telex 11252

KLM-New York : Cargo Building 87
J.F.K. International Airport
Jamaica, New York 11430
tel. (212) 632-2950

Amerikaanse PD in Nederland : P.H. Russell jr.
P.O. Box 63 (Nassaupark 43)
2160 AB Lisse (tel. 02521, 13999 of 14579)

Amerikaanse PD op New York airport : G.L. Jelinek
J.F.K. International Airport
Cargo Bldg 80
Jamaica, N.Y. 11430
tel. (212) 917-1734 of 1735)

USDA-market reporter : M.E. Pflueger
Hunts Point Terminal Market
tel. (212) 542-2225
New York

At your service "Air Charters BV"
Zestienhoven tel. 010-376232 telex. 26216
J.R. v. Ingen
Hekendorpweg 41
3241 VJ Oudewater
03486-1576

Safeway Produce Buy (Leroy Gigly)
Import/Export Section
13.353 Alandra Bld tel. (213) 921.5730
Sweet 108
Santa Fe Springs
California 90670

Dun en Bradstreet BV (o.a. voor informatie over Amerikaanse handelspartners)
Amsterdam, Rotterdam
Plein 40-45,10 Schiekade 189
tel. (020) 115677 tel. (010) 146266
(020) 117446