

Berichten

Buitenland

Voor de Nederlandse agribusiness, jaargang 35, nummer 1/2, januari/februari 2009

In dit nummer:

- ? PTC⁺: kennis als exportproduct
- ? India: blik op de voedselverwerkende industrie
- ? Argentinië: de tango van de biodiesel

Colofon

Berichten Buitenland is bestemd voor het Nederlandse agrarische bedrijfsleven en is een uitgave van de directie Industrie en Handel van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. Het doel is informatieverstrekking over relevante ontwikkelingen op agrarisch handelsgebied, buitenlandse markten, handelsbemiddeling enzovoort. De LNV-afdelingen in het buitenland dragen in sterke mate bij aan de berichtgeving in dit blad.

Er wordt gedrukt op een chloorarme papiersoort, in een inktbesparend FM-raster. Er wordt verzonden in recyclebare sealbags.

Uitgever

Ministerie van Landbouw,
Natuur en Voedselkwaliteit
Directie Industrie en Handel
www.minInv.nl/agribusiness

Redactieadres

Redactie Berichten Buitenland
T.a.v. Sabine Hoff
Postbus 20401
2500 EK Den Haag
Tel. +31 (0)70 378 52 59
E-mail s.h.hoff@minInv.nl

Informatie en abonnementen

Voor informatie over artikelen of een (gratis) abonnement kunt u contact opnemen met Jacques Verbeek,
Tel.: +31 (0)70 378 40 64
Fax: +31 (0)70 378 61 23
E-mail: j.j.m.verbeek@minInv.nl

Realisatie

JB&A Exxion Communicatie

Druk

Den Haag Offset

ISSN 0920 - 0975

De informatie, meningen en opinies in dit blad worden naar voren gebracht buiten verantwoordelijkheid van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Het overnemen of vermenigvuldigen van artikelen uit dit blad is alleen toegestaan onder vermelding als volgt: Berichten Buitenland, [maand/jaar], [pagina's].

Inhoudsopgave

PTC ⁺ , kennis als exportproduct	3
Column	6
Go East! Kansen in India	8
Argentinië: de tango van de biodiesel	11
Kort graag...	14
Korte berichten uit het buitenland	16
De rondgang...	20
Nieuws	21
Exportise	24

Trainingsinstituut belangrijke partner in exportsyndicaten

PTC⁺, kennis als exportproduct

PTC⁺ is het centrum voor praktijktrainingen in de agrarische sector. Wat ooit begon als een bundeling van praktijkscholen is uitgegroeid tot een dynamisch kennis- en trainingsinstituut, sterk marktgericht en met een buitengewoon internationaal werkveld. Voor exporteurs bovendien een nuttige partner bij export van bijvoorbeeld mechanisatie en stalinrichting.

Praktische scholing in techniek, land- en tuinbouw en veehouderij vraagt om een leeromgeving die naadloos aansluit bij de praktijk, zodat opgedane theoretische kennis ook werkelijk toegepast kan worden. Vanuit die behoefte werden midden vorige eeuw de landbouwpraktijkscholen opgericht; leerlingen konden, buiten het schoollokaal maar in een gecontroleerde praktijkomgeving veilig de opgedane kennis toepassen. Die functie heeft het huidige PTC⁺ nog steeds, maar daarnaast is PTC⁺ nu het aangewezen trainingscentrum voor vrijwel alle grote Nederlandse bedrijven die actief zijn in de agrarische productie. En vele bedrijven in de tuinbouw maken gebruik van de trainingen en faciliteiten van PTC⁺.

Van productie tot retail

Parallel aan de ontwikkelingen in de markt richt PTC⁺ zich met haar trainingen vandaag de dag op de gehele keten: van primaire productie tot en met retail. Zo worden trainingen verzorgd voor onder andere Heineken, Intratuin en Calvé, en is PTC⁺ vaste opleidingspartner van New Holland en John Deere. Deze tractorfabrikanten besteden de training van dealers en monteurs grotendeels uit aan PTC⁺, dat daarvoor specifieke opleidingsruimtes en werkplaatsen heeft ingericht.

Internationale activiteiten vormen een groeiend aandeel in het pakket van PTC⁺. Engeline Beenen – deel uitmakend van het team voor internationale marketing – hierover: “Nederland staat in het buitenland bijzonder hoog aangeschreven als het gaat om land- en tuinbouw, veehouderij en de daarbij behorende technologie. Op basis van deze reputatie komen er bij onze opleidingscentra altijd al veel buitenlandse cursisten. Onze activiteiten bestaan op hoofdlijnen uit *tailormade* trainingsprogramma’s, een beperkter aantal standaardcursussen, en begeleiding en coördinatie van het opzetten van praktische trainingscentra in het buitenland.” De standaardtrainingen variëren van starterscursussen melkverwerking tot trainingen elektrotechniek voor koelmonteurs en – gericht op retail – basistrainingen etaleren en workshops productpresentatie. Maatwerktrainingen voor bedrijven vormen het leeuwendeel van het trainingspakket van PTC⁺. Beenen hierover: “Klanten die van deze trainingen gebruik maken variëren van overheidsorganisaties tot private productiebedrijven en adviesbureaus. In het laatste geval zijn de trainingen bedoeld voor de adviseurs, al dan niet samen met hun relaties. De maatwerkprogramma’s worden opgesteld in overleg met de klant en kunnen bijvoorbeeld één of twee weken in beslag nemen.” Evenals voor de andere trainingen geldt dat deze zowel in Nederland als in het buitenland kunnen plaatsvinden en steeds zijn afgestemd op plaatselijke omstandigheden en behoeften van de doelgroep. Het opzetten van trainingscentra en het trainen van trainers werd in 1997 als activiteit ontwikkeld en maakt sindsdien een gestage groei door. “Sinds 1998 zijn we actief in Pune, in het gelijknamige Indiase district Pune, waar we een omvangrijk trainingscentrum voor de tuinbouw hebben opgezet. Op dit moment werken we in India aan de ontwikkeling van een tweede trainingscentrum, in Jaipur, in het noordelijke district Rajasthan” (zie kader). Soortgelijke projecten voert PTC⁺ uit in Afrika en in Rusland. Beenen: “Het opzetten van trainingscentra neemt nu echt een grote vlucht. Zo liggen er plannen voor vijf trainingscentra in Rusland voor de diverse sectoren, in opdracht van een private onderneming. Overigens is het management en de verantwoordelijkheid altijd in handen van lokale partijen. We begeleiden de projecten, maar trekken ons na gemiddeld vijf jaar terug, wanneer het centrum zelfstandig en rendabel opereert.

Partnerschap

Een eveneens succesvolle ingang om in andere landen initiatieven op gang te brengen is de vorming van syndicaten van Nederlandse bedrijven die in het betreffende land actief zijn. "Want", zo schetst Beenen "het exporteren van technologie, hulpstoffen en vee is meestal niet eenvoudig. De kans op succes is vele malen groter als deze export vergezeld gaat van een aansluitend vervolgttraject met trainingen. Zo kun je zorgen dat op de plaats van bestemming ook de kennis ontwikkeld wordt om met de geleverde technologie de bedrijfsresultaten te verbeteren, de kosten te verlagen of de efficiency te verhogen. Het alleen leveren van goederen is zelden voldoende."

Waar het in het verleden nog vooral ging om primaire productie en om specifieke aspecten in de productieketen, tegenwoordig is in veel gevallen juist de integrale ketenbenadering een belangrijk uitgangspunt bij trainingen, geeft Beenen aan: Met de eisen van de afzetmarkt als uitgangspunt – van retailer tot exporteur – worden trainers opgeleid die vervolgens weer hun telers leren om hun productie en werkwijze beter af te stemmen op de wensen van de afnemer. Door te zorgen voor goede training aan de basis bij de producent wordt zo de kwaliteit van het eindproduct in het schap verbeterd. En voor de klant is dit bovendien een kostenefficiënte aanpak: beter éénmalig investeren in training van eigen opleiders dan geregeld relatief dure buitenlandse trainers inhuren."

De veranderende economische omstandigheden in de wereld zijn voor PTC⁺ redenen om zich actief te richten op de opkomende agrarische productielanden zoals Rusland, Maleisië, China, India en Korea. Deze benadering heeft inmiddels zijn vruchten afgeworpen en resulteerde in contacten in meer dan 130 landen met aansprekende voorbeelden zoals trainingen melkveemanagement in Rusland, projecten in Oeganda, Ethiopië en trainingen in Korea. Met Korea is al jarenlang een intensieve relatie en binnenkort ontvangt PTC⁺ 88 toekomstige trainers uit Korea die opgeleid gaan worden. In veel gevallen komen deze activiteiten tot stand in samenwerking met bedrijfsleven, onderwijsinstellingen, overheden en banken.

Hoezeer PTC⁺ is uitgerust voor doelmatige praktijktraining blijkt overduidelijk tijdens een kleine rondgang door de vestiging in Ede. Zo is in één van de hallen een complete productielijn voor vruchtensappen ingericht, waar cursisten zich kunnen richten op alle aspecten van de sapfabricage tot en met het vermarkten van het eindproduct, terwijl monteurs zich kunnen bekwamen in de onderhoudsaspecten van de productielijn. Een aantal hallen en werkplaatsen is ingericht voor specifieke klanten, zoals werkplaatsen voor John Deere en New Holland. Kassen zijn beschikbaar voor trainingen op het gebied van de teelt; van plantfysiologie tot gewasbescherming van water- en bemesting tot post-harvest en bewaring. Maar ook voor trainingen met betrekking tot teelttechniek en management en communicatietrainingen.

Jaap Holwerda

PTC⁺ is het praktijktrainingscentrum voor de agrosector en techniek. Er werken ruim 250 medewerkers, waarvan circa 200 als trainer. Jaarlijks traint PTC⁺ ruim 30.000 cursisten en realiseert een jaaronzet van circa 25 miljoen euro.

Het trainingsprogramma van PTC⁺ is gericht op de sectoren plantaardige productie en dierlijke productie, logistiek, retail en techniek. Voor alle sectoren geldt dat PTC⁺ zich richt op de gehele keten en op alle geledingen binnen bedrijven. Zo zijn er basale cursussen voor kleine ondernemingen of voor bedrijven waar ontwikkelingen nog in de kinderschoenen staan, tot cursussen voor toepassing van zeer specialistische hoog technologische processen.

Naast het hoofdkantoor in Ede omvat PTC⁺ de vestigingen:

- Oenkerk, gericht op rundveehouderij, zuivelproductie en paardenhouderij
- Dronten, voor trainingen akkerbouw en loonwerk
- Barneveld, centrum voor dierverzorging, trainingen paardenhouderij en intensieve veehouderij
- Ede, voor trainingen techniek, tuinbouw en retail en communicatie
- Horst, praktijktrainingen gericht op plattelandontwikkeling, rundveehouderij en dierverzorging

Trainingscentrum Jaipur

Een van de mensen die direct betrokken zijn bij de opzet van een trainingscentrum in Jaipur (India) is Herman Eijkelboom: "Begin vorig jaar is de definitieve beslissing gevallen om dit trainingscentrum op te zetten en is ook onze rol hierin opgezet. We zijn daar echt vanaf de basis begonnen. Wat ons ter beschikking stond was een perceel van 22 hectare. Vervolgens is in overleg met de opdrachtgever bekeken welke teelten en technieken in dit centrum, gericht op plantaardige productie, toegepast moeten worden. Daarvoor zijn we eerst veel op pad geweest om de huidige situatie in de provincie in kaart te brengen. Dan blijkt dat knelpunten zich zeker niet alleen op teelttechnisch niveau voordoen, maar dat er ook heel andere kwesties spelen, die ons in Nederland eigenlijk volkomen vreemd zijn. Zo blijkt dat telers niet of nauwelijks met elkaar samenwerken of overleggen. Ze beschouwen elkaar vooral als concurrenten. Velen constateren dat er geen goed vervoer beschikbaar is voor hun producten naar stedelijke centra, maar er is geen overleg- of samenwerkingsstructuur die het mogelijk maakt dit samen op te lossen. Dit is dan een invalshoek die we meenemen bij het vaststellen van trainingsprogramma's. Een ander aandachtspunt is bijvoorbeeld het verbeteren van de efficiency bij het watergebruik. Bij bevoeiing van percelen gaat veel water verloren, zodat het voor de telers daar interessant is om systemen zoals druppelbevoeiing te kunnen demonstreren, waarbij de verliezen minimaal zijn. Zo is gaandeweg een goede basis ontstaan voor de opzet van het centrum. Vervolgens hebben we geholpen bij het vaststellen van criteria voor op te leiden trainers en hebben we bijgedragen aan de selectie daarvan. Dit voorjaar zullen deze trainers gedurende vijf weken in Ede zijn voor opleiding. Vervolgens zullen wij dit jaar zeker tien keer naar Jaipur gaan op de mensen daar te begeleiden. De komende vijf jaar zullen we het centrum intensief blijven begeleiden, zo is overeengekomen. Daarna kunnen we opnieuw vaststellen welke behoefte er nog is of dat het centrum volkomen autonoom kan functioneren."

Column

Siem Korver

Een nieuwe Groene revolutie

De huidige uitdagingen in de wereld, zoals de financiële en voedselcrises, vragen om fundamentele oplossingen. In het verleden hebben we Groene revoluties gehad met grote bijdragen aan de voedselproductie. Hierbij ging het om onder meer substantiële, technische innovaties zoals dier- en plantverdeling, onkruidbestrijdingsmiddelen, kunstmest, irrigatie, meerdere oogsten per jaar, mechanisatie en bewaar- en verwerkingstechnieken.

Een dergelijke Groene revolutie hebben we in West-Europa gekend in de jaren 1950 tot 1960. Dit was in de tijd van de wederopbouw. In de periode 1970 tot 1990 heeft Zuidoost-Azië, in relatie met de bevolkingsexplosie, haar Groene revolutie gehad.

Deze Groene revoluties hebben ertoe geleid dat de opbrengsten van de dierlijke en plantaardige sector zijn verhoogd en dat de voedseltekorten niet verder zijn toegenomen. Het belangrijkste daarbij was dat er een toename aan economische bedrijvigheid kwam en een groei in de export. De economie kreeg wereldwijd nieuwe impulsen.

De agri-food sector zal een cruciale rol vervullen in het herwinnen van de economische groei in een nieuwe economische orde. Dit is de tijd voor een nieuwe 'push' in de richting van innovatie en samenwerking in de verschillende voedselsectoren. Hierbij gaat het om nieuwe technieken ter verhoging van de productiviteit en het ontwikkelen van nieuwe producten. De globalisering zal doorgaan en er zal een nieuwe balans komen met de duurzaamheidscriteria.

De nieuwe economische orde is zeker van belang voor de primaire producenten en de verwerkende industrie. Op dit moment zijn de marges voor deze schakels in de voedselkolom gering tot negatief. Zoals Doeke Faber al in zijn column aangeeft, trekken de retailer en de foodservice de macht naar zich toe. Samenwerking tussen primaire en verwerkende sector zal alle aandacht moeten krijgen.

Een nieuwe mondiale Groene revolutie is nodig om de neerwaartse spiraal in de huidige economie te doorbreken. Het bedrijfsleven (de primaire en verwerkende sector) en de instituties (onder andere overheden en de wereldvoedselorganisatie FAO) zullen gezamenlijk de uitdaging moeten aangaan. Daden zijn nu nodig!

Doeke Faber

De tijd is NU!

Het zijn barre tijden voor de Nederlandse tuinbouw: dat geldt zowel voor de bloemisterij als voor groente en fruit. Het jaar 2008 wordt gekenmerkt door historisch lage exportcijfers in de bloemisterij; sinds de jaren 60 is de export niet zo sterk gedaald. In de groente- en fruitsector is het niet beter. Lage exportprijzen en sterke concurrentie van derde landen maken de marges zowel in de bloemisterij als in de groente- en fruitsector flinterdun. Daartegenover bleven de kosten, met name van energie, flink stijgen!

Natuurlijk is een groot deel van de problemen terug te voeren naar de zwakke Britse pond; export naar het Verenigd Koninkrijk is het afgelopen jaar met meer dan een vijfde afgenomen. Dat legt nog meer druk op de afzet naar andere EU landen. Maar met het herstel van de pond –als het komt, en dat zou nog wel even kunnen duren - zijn de problemen niet opgelost. Er is meer aan de hand. Het is daarom tijd om de hand aan de ploeg te slaan.

Gasprices - en in het kielzog daarvan elektriciteitsprices – stegen in de eerste helft van het afgelopen jaar naar ongekeerde hoogte. Met de dreiging dat aan de stijging geen einde leek te komen, hebben veel telers – naar nu blijkt – veel te duur ingekocht. Meer nog dan we al gedaan hebben, moet de sector investeren in innovatie op energie gebied. Een grotere onafhankelijkheid van fossiele brandstoffen is een absolute voorwaarde voor een duurzame en gezonde toekomst voor de sector!

Marges zijn zoals gezegd, met name in groenten en fruit, niet groot; zeker wat betreft het aandeel daarin van de telers en de handel. De minister van LNV heeft daarom een studie laten uitvoeren door het Landbouw Economisch Instituut. De resultaten van die studie bevestigen in grote lijnen wat iedereen vermoedde: in de huidige verdeelde en versnipperde markt trekt de retailer de macht naar zich toe, met alle gevolgen van dien. Reden genoeg om daar als sector de handen ineen te slaan en te besluiten de krachten te bundelen om een sterke 'countervailing power' op te zetten, om zodoende onderhandelingsruimte te creëren!

Nu de energie prices echter weer op het niveau zijn van anderhalf jaar geleden, lijkt er geen reden meer om iets te ondernemen op dit terrein. Want wie repareert nou een dak als de zon schijnt?

Mij lijkt dat het nu de tijd is om de handen ineen te slaan, nu is het tijd om de krachten te bundelen zowel wat betreft innovatie, energie en afzet. Samenwerking is wat de sector de afgelopen 40 jaar heeft groot gemaakt. Reden genoeg om die oude waarde weer nieuw leven in te blazen!

Na twee jaar van verfrissende en uitgesproken columns over zowel de bloemen- als de vleessector, nemen wij hierbij afscheid van Doeke Faber en Siem Korver. Daarom eenmalig een column van beide heren. De redactie bedankt hen hartelijk voor de bijdragen van de afgelopen jaren.

Volgende maand maken we kennis met een nieuwe columnist.

Uitgelezen kansen op het gebied van verpakking, labeling en logistiek

Go East! Kansen in India

De landbouw in India is bezig met een dramatische verandering. Van primaire productie wordt het in snel tempo omgevormd tot een geïntegreerde industrie. De waarde van de voedselindustrie wordt geschat op zo'n 150 miljard euro. Recent is over deze industrie een rapport verschenen van FICCI^{*}-Technopak. Al met al reden genoeg om enkele kernpunten uit dit rapport te belichten.

* Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry

Ondanks de economische recessie, die zeker ook op India drukt, groeit de markt voor verwerkt voedsel nog steeds met 13 % per jaar. Het is op dit moment de snelst groeiende sector in India. Vooral de markt voor verwerkte groente en fruit, verpakt voedsel en bier en wijn groeit snel. Tot nu toe is het percentage van voedsel dat verwerkt wordt nog laag (43%). Gezien het productiepotentieel en het snel veranderende consumptiepatroon zal dit percentage snel blijven stijgen. Er bestaat grote behoefte aan voedselverwerkende machines, aan technologische kennis en aan een goede infrastructuur. Vooral de organisatie van dit veranderingsproces behoeft veel aandacht. Bedrijven op het terrein van verpakking, labeling, en logistiek hebben grote kansen in India.

Opkomst van supermarkten

Net als ooit in Nederland het geval was, wordt de Indiase consument voornamelijk bevoorrad door de buurtwinkel op de hoek. Dit verandert echter snel. Op dit moment is de omvang van de supermarktsector nog maar 2,2 miljard euro. Verwacht wordt dat deze in 2013 al 39 miljard euro waard zal zijn. Daarnaast ontwikkelt de restaurantsector zich in snel tempo, waarbij – in tegenstelling tot het verleden - voedselveiligheid voorop staat. Voorspeld wordt dat India in 2020 de vierde grootste food retail markt in de wereld zal zijn. Door liberalisering van de Foreign Direct Investment Act, neemt het aandeel buitenlandse investeerders sterk toe. Doordat India zo'n 350 miljoen koopkrachtige inwoners telt, is de markt vergelijkbaar met die van de VS en de EU.

India als 'food basket of the world'

Steeds meer (internationaal opererende) bedrijven kijken naar India als productiecentrum. India heeft veel potentieel op dit gebied, hoewel de rudimentair ontwikkelde primaire productie dan wel fundamenteel moet worden gereorganiseerd. Een voorbeeld hiervan is het Amerikaanse bedrijf Pepsico dat India zijn 'hub' voor vruchtensappen heeft gemaakt. De lonen zijn laag en de bevolking spreekt doorgaans Engels, wat een enorm voordeel is voor internationaal opererende bedrijven.

Marketing en branding

India is naarstig op zoek naar investeerders in de sector vanwege de groeiende behoefte aan kwaliteit en toegevoegde waarde. Het gaat onder meer om productietechnologie, farm inputs, plantenveredeling, veevoer en voedingssupplementen, en landbouwmechanisatie in de meest brede zin van het woord. Alles gericht op productie- en tegelijkertijd kwaliteitsverhoging. Gezocht wordt naar 13,5 miljard euro aan investeringen voor de komende drie jaar. Hoewel India nu verwaarloosbaar weinig exporteert, liggen er volgens het rapport grote kansen. Vooral vis en visproducten, graanproducten, kruiden en verwerkte voedselproducten worden gezien als kansrijk voor export. India wil hierbij veel aandacht geven aan marketing en branding.

Contractteelt

Een probleem in India is dat boeren, klein als ze zijn, geen toegang hebben tot de markt, laat staan de markt kunnen beïnvloeden. Veel bedrijven halen boeren dan ook over bepaalde gewassen voor hen te telen. Een goed voorbeeld is Koeleman Food's augurkenfabriek in Bangalore. Dit bedrijf dat augurken voor de export produceert, heeft

4000 boeren voor zich werken in de wijde omtrek van de fabriek. Contractteelt gebeurt nu op grote schaal bij onder andere zaadveredeling, organische productie, te verwerken groente en fruit en aromatische en medicinale planten. Verder wordt het veel toegepast in de aardappel- en de tomatenteelt. Bekende internationaal opererende bedrijven zijn hier Pepsico, McDonalds, ITC en Cargill India.

Training

Training en kwaliteitsbevordering spelen een beslissende rol in een duurzame ontwikkeling van het platteland in India. Met name kennis is een belangrijke aanvoer voor verandering in India. PTC⁺ (zie ook het artikel op pag. 2, red) is al zeer actief in India. Zij hebben in Pune een praktisch trainingscentrum voor de tuinbouwsector opgezet en zijn nu bezig in Jaipur. Ook andere staten en sectoren zijn geïnteresseerd in deze activiteiten.

Opslag en koeling

India kampt nog steeds met een geschatte 30% aan oogstverliezen. Behalve het inadequate distributiesysteem, is een gebrek aan gekoelde opslag hiervan de oorzaak. Er wordt een enorm investeringsprogramma opgezet. De grootte van de koelingsindustrie in India wordt geschat op 1,5 miljard euro, met een groeipercentage van 20% per jaar. Met name de ontwikkeling van supermarkten zorgt voor ontwikkelingen op dit vlak.

Toeleverende keten

Alles zal afhangen van de vraag of de toeleverende keten, die nu hopeloos inefficiënt is, zich op een strakke manier zal kunnen organiseren. Nu moeten te veel mensen een graantje meepikken, zonder dat ze waarde toevoegen. In de keten is dan ook veel verborgen werkloosheid die blijft bestaan zolang er onvoldoende werkgelegenheid op het platteland wordt gecreëerd. De opkomst van supermarkten zal de toeleverende keten in vergaande mate afslanken, maar dit vereist een discipline en organisatie, die in India nog maar zwak ontwikkeld is.

Geïntegreerde Voedselparken

In India wordt de relatie tussen boer en consument geblokkeerd door een groot aantal niet noodzakelijke schakels. Deze schakels voegen geen waarde toe en leiden er toe dat de boer te weinig krijgt voor zijn producten en de consument er teveel voor betaalt. Om de relatie boer-consument te verstevigen en ook om de productie te vergroten, werkt de federale regering - samen met de deelstaatregeringen - aan een ambitieus plan voor de bouw en aanleg van dertig mega-voedselparken. Hier gaat het om een concept waarmee Wageningen UR is begonnen in China. In november heeft een delegatie van FME en Wageningen UR al een kijkje genomen bij één van de aangewezen locaties in Nellore ten noorden van Chennai. Dat in India iets vergelijkbaars van de grond komt kan een belangrijke schakel zijn in de ontwikkeling van de voedselindustrie in India.

*Hans Wolff, LNV-Raad
LNV-afdeling New Delhi*

Alle kansen in India op een rijtje

Sector	Kansen
Groente en fruit	<ul style="list-style-type: none">• Ingeblikte groente en fruit• Diepgevroren groente en fruit• Voorverwerkte groente• Gedroogde groente en vruchten• Puree en poeders• Jam, gelei, pulp en vruchtenconcentraten
Verpakt voedsel	<ul style="list-style-type: none">• Kant-en-klaar maaltijden• Sportdranken/voedsel• Snacks
Dranken	<ul style="list-style-type: none">• Bier en wijn• Vruchtensappen• Gezonde dranken en sportdranken
Zuivel	<ul style="list-style-type: none">• Typisch Indiase producten, zoals ghee (vloeibare boter van buffelmelk), gestremde melk, wei• Westerse zuivelproducten, zoals kaas, yoghurt, verpakte melk, melk met een smaakje en diepgevroren desserts
(Pluimvee)vlees	<ul style="list-style-type: none">• Verpakt, (deels) verwerkt (pluimvee) vlees• Kant-en-klare vleesproducten• Tussenproducten zoals eipoeder, albumine, proteïne, eigeelpoeder• Vis, visproducten en zeevruchten• Diepgevroren en verwerkte vis, visproducten en zeevruchten• Verpakte en verwerkte vis, visproducten en zeevruchten• Visolie en vispuree• Kant-en-klare vis
Technologie	<ul style="list-style-type: none">• Post-harvest technologie• Verpakkingsmachines en verpakkingsmateriaal• Geïntegreerde abattoirs en vleesverwerkingsunits• Koelhuizen/koelfaciliteiten• Opslag en transport

Argentinië: de tango van de biodiesel

Terwijl de productie van biobrandstoffen in Brazilië al decennia van belang is, kon de productie in buurland Argentinië tot 2006 nog het best worden omschreven als een ‘cottage industry’. In 2009 echter denken de Argentijnen met een productie van 2,4 miljoen ton de derde producent ter wereld te worden van biodiesel. Wat zijn de factoren achter deze snelle groei geweest? Hoe gaan de ontwikkelingen verder? En hoe gaat Argentinië om met de ontwikkeling van duurzaamheidscriteria?

De Argentijnse productie van biobrandstoffen is voornamelijk gebaseerd op uit sojaolie verkregen biodiesel. Met een productie van bijna 50 miljoen ton soja per jaar is Argentinië, naast de VS en Brazilië, één van de drie grote sojaproductanten ter wereld én de grootste exporteur ter wereld van sojaolie en van sojameel. Binnenlands verbruik van soja is er nauwelijks, in tegenstelling tot de andere productielanden. Aan het eind van 2006 stonden er zes biodieselfabrieken in Argentinië, voornamelijk in de provincie Buenos Aires, met een gezamenlijke capaciteit van 155.000 ton. Deze productie was voornamelijk het initiatief van visionaire investeerders; op geen enkele wijze profiteerden ze van subsidies. Ook werd er door individuele sojaproductanten wat gefabriceerd voor eigen gebruik omdat de levering van diesel in de tijden van de oogst nog wel eens problematisch wil zijn.

Concurrerende sector

In de loop van 2007 ontdekten de grote sojaverwerkers de mogelijkheden. De jointventures Renova (Vicentin en Glencore) en Ecofuel (Bunge en Aceitera General Dehesa) bouwden beiden fabrieken in het hart van het Argentijnse sojacomplex, vlak langs de Paraná rivier, met een capaciteit van 200.000 ton per jaar. Eind 2007 was de capaciteit in totaal 585.000 ton, verdeeld over 9 bedrijven. De wereldwijd gedeelde uitdaging om alternatieven te vinden voor fossiele brandstoffen was voor de ontwikkeling van de Argentijnse capaciteit in beperkte mate relevant. Een belangrijke factor die de groei verklaart, zijn de gedifferentieerde exporttarieven die de regering van Nestor Kirchner in 2007 steeds meer inzette om inkomsten te genereren. Door de differentiatie werd de productie van biodiesel relatief aantrekkelijk. Het verschil tussen de exportbelasting voor biodiesel en voor sojaolie bedroeg tot november 2007 ruim 20%, en later, onder de regering van Cristina Kirchner zelfs enige tijd 27%. Sinds juli 2008 is het iets afgenomen maar nog steeds aantrekkelijk: ongeveer 12%. Dat de Argentijnse sojaketen kan bestaan met een exportbelasting van 35% voor sojabonen en 32% voor sojaolie maakt overigens duidelijk hoe concurrerend de sector is.

De Argentijnen hebben voor hun export naar Europa bovendien maximaal geprofiteerd van een Amerikaanse bijmengingssubsidie die bekend stond als ‘*splash & dash*’. Het driehoeksverkeer leverde voor een typische lading van 10.000 ton biodiesel een subsidie van 3 miljoen USD, omgerekend zo’n 2,2 miljoen euro. In oktober 2008 heeft de VS wetgeving aangenomen waarmee het voor niet-Amerikaanse producenten niet langer mogelijk is om van deze subsidie te profiteren. Hoe dan ook, het is geen wonder dat de capaciteit in 2008 wederom sterk werd uitgebreid, naar 1,4 miljoen ton. Het aantal producenten nam toe tot 18. Eén van die 18 producenten is LDC Argentina (Louis Dreyfus) met een capaciteit van driehonderdduizend ton.

Uitdagingen genoeg

Argentinië is enthousiast over de mogelijkheden van biobrandstoffen maar begrijpt ook dat de toekomst niet zonder problemen zal zijn. De komende maanden zijn spannend voor de industrie, er liggen flink wat uitdagingen in het verschiet.

Eén daarvan is dat het voorjaar van 2008 heeft aangetoond dat de hoogte van de exporttarieven een politiek gevoelige kwestie is. President Cristina Kirchner kan van de ene op de andere dag de structuur van de exporttarieven aanpassen en het verschil tussen de belasting voor biodiesel en sojaolie verminderen. Zeker nu de sojaprijzen de laatste maanden zijn gehalveerd en de regering de inkomsten ziet teruglopen, zou een verhoging

voor biodiesel mogelijk zijn. De sector gaat er vanuit dat er altijd een verschil zal blijven en zegt dat bij gelijke tarieven de export onverminderd aantrekkelijk zal zijn.

Daarbij subsidieert Argentinië de binnenlandse brandstofprijzen - een liter diesel kost ongeveer twee pesos, minder dan een halve euro. Duidelijk is dat de producenten de hogere prijzen van de EU verkiezen, zeker toen het bijmengen in de VS nog een subsidie opleverde. Op dit moment wordt de gehele biodieselproductie dus geëxporteerd. Inmiddels werpt het jaar 2010 echter een schaduw vooruit wanneer de binnenlandse bijmengingsplicht van 5% gaat gelden. Dat betekent dat achthonderdduizend ton diesel in eigen land afgezet moet gaan worden. De regering-Kirchner heeft bedrijven uitgenodigd om zich te registreren als binnenlandse leveranciers. Dat heeft nog niemand gedaan omdat men niet vanaf één bedrijf zowel voor de export als voor de binnenlandse markt mag produceren. Er zijn meer strikte voorwaarden. Zo moet de eigenaar een agrarische eenheid zijn. En garandeert de regering geen prijzen, wel rendement voor de komende 15 jaar. Voor veel investeerders is dat een smalle basis om te opereren en het is dan ook de vraag of in 2010 de benodigde binnenlandse capaciteit wel functioneert. Wel leert de ervaring uit andere sectoren (in het bijzondere pluimvee- en varkensvleesproductie) dat meewerken over de bevoorrading van de binnenlandse markt tegen acceptabele prijzen een zekere vrijwaring oplevert tegen exportbelemmeringen (inclusief hogere exporttarieven).

Voor de producenten van ethanol biedt de nationale bijmengverplichting een kans. De ethanolproductie stelde in 2008 nog niet veel voor maar er zal in 2010 wel ongeveer 245.000 ton bijmenging moeten gaan plaatsvinden. Daarvoor is 540.000 ton maïs nodig, tussen de 2% en 3% van de eigen productie, maar het zijn vooral de rietsuikerproducenten die denken ervan te kunnen profiteren. Argentinië produceerde 2,3 miljoen ton suiker in 2008 en zit daarmee aan het plafond van de afzetmogelijkheden. Voor de ethanolproductie moet de sector de productie met circa 15 procent verhogen. Ook wil de sector in toenemende mate via co-generatie in zijn eigen energiebehoefte gaan voorzien. De kredietcrisis is echter een forse tegenslag voor de financiering voor de geplande projecten.

Duurzaamheidseisen of handelsbarrières

Nog een uitdaging. Een aantal kleinere bedrijven wil afstand nemen van de op sojaolie gebaseerde dieselproductie en zoekt innovatieve alternatieven. Met name de autoriteiten van de provincie Santa Fe stimuleren projecten rond jatropha, switch grass en algen. Zeker voor biomassa uit grassoorten biedt Argentinië veel mogelijkheden - land genoeg en een goed klimaat. Het Nederlandse bedrijf Greenoil heeft dan ook projecten in Argentinië. Alle onderzoeksprojecten zijn vooral gericht op ethanol, nauwelijks op diesel. De productie van deze projecten is vooralsnog gering. En dan zijn er de duurzaamheidscriteria die de EU zal gaan introduceren. Argentinië begint die discussie over de Europese zorgen (hier vooralsnog gekwalificeerd als 'handelsbarrières') nu pas - wakker geschud door een verlaging van de Europese bijmengingpercentages - serieus te nemen. De Argentijnse producenten reageren enigszins verongelikt: dacht men op indrukwekkende wijze gehoor te geven aan de roep van de markt, blijken er ineens allerlei randvoorwaarden en voorbehouden te bestaan. Men wijst naar de discussie over het jodiumgehalte van biodiesel die volgens Argentinië ook alleen als doel had om biodiesel uit koolzaad te bevoordelen boven die uit sojaolie.

De definitiekwesties in de Europese criteria zijn uiteraard belangrijk, maar vooral de aantoonbare reductie van broeikasgassen, veroorzaakt problemen voor de Argentijnen. Argentinië vreest dat de Europese Commissie bij gebrek aan werkelijke cijfers op basis van een groot aantal aannames een aantal waarden zal vaststellen, of enkel op basis van Amerikaanse en Braziliaanse gegevens. Men acht het Argentijnse landbouwmodel fundamenteel anders. Het Duitse voornemen om accijnsvoordelen op te schorten voor biodiesel afkomstig uit sojaolie is een teken aan de wand. Er zijn dan ook tal van projecten gestart om werkelijke waarden te kunnen invullen in de rekenmodellen. Men baseert zich daarbij op 'no-tillage' landbouw waarbij grondbewerking achterwege blijft en derhalve de CO₂-uitstoot aanzienlijk wordt beperkt. Of de uiteindelijke waarden aannemelijk maken dat biodiesel uit sojaolie de duurzaamheidstoets kan doorstaan, staat te bezien. Als de

landbouw kan aantonen dat de sojaproductie aan de duurzaamheidseisen voldoet, is daarmee de exporteur van biodiesel nog niet onmiddellijk geholpen die een veel breder deel van de keten moet kunnen laten certificeren.

Lastige soja

Een aanvullend probleem hierbij is dat de sojaolie ook gezien kan worden als een restproduct van de productie van plantaardig eiwit. Voor dat eiwit wordt de soja in eerste instantie geteeld. Met andere woorden, welke waarden reken je straks toe aan de olie- en welke aan de eiwitcomponent? Deze duale aanwending van de plant maakt soja tot de lastigste commodity in de verschillende Ronde Tafel-initiatieven. De discussie over 'fuel vs. food' wordt overigens nog in het geheel niet gevoerd; dat is een mondiale discussie die in een land met een groot exportpotentieel niet zo doorklinkt.

Al deze hobbels ten spijt, kan op basis van bouwplannen en gestarte constructie worden voorspeld dat de Argentijnse capaciteit voor biodieselproductie in 2009 zal toenemen tot 2,4 miljoen ton. Dat komt neer op de olie uit ongeveer 32% van de huidige sojaproductie. In 2010 zal dit naar verwachting doorgroeien tot 3,7 miljoen ton. Men gelooft in de toekomst van biobrandstoffen.

Perverse subsidies

De Argentijnse biodiesel is een bijproduct van de meest efficiënte plantaardige eiwitproductie ter wereld, van gedifferentieerde exportbelastingen en perverse Amerikaanse subsidies. Ondernemingen hebben volop geprofiteerd van deze mogelijkheden en in drie jaar is er een grote capaciteit gebouwd. Met de prijsniveaus van de afgelopen maanden zijn die investeringen al voor een groot deel terugverdiend. De Europese discussie over duurzaamheidscriteria begint nu pas te klinken in Argentinië, en dan nog enkel waar het de broeikaseffecten betreft. Voor een belangrijk deel heeft dat criterium te maken met het grondgebruik en dat is waar de Argentijnen gewoonlijk aan refereren als het gaat over duurzaamheid. Ze gaan daar doorgaans een stuk verder in dan meestal wordt gedacht en kijken naar de effecten van de hele rotatiecyclus, niet enkel de teelt van één gewas. Andere aspecten van het duurzaamheidsspectrum krijgen aanzienlijk minder aandacht en hier moet de keten de transparantie verhogen om de geloofwaardigheid in de markt te behouden.

*Frederik Vossenaar
LNV-Raad Argentinië*

Kort graag...

Het ministerie van Landbouw heeft ruim 50 LNV-afdelingen in evenzoveel landen. Elke maand maken we kennis met een van onze verre medewerkers.

11 vragen aan Hans Wolff, LNV-Raad New Delhi

1. Wat zou u doen als u dit werk niet deed?

Het meest realistische antwoord is, dat ik dan waarschijnlijk op het departement in Den Haag zou werken. In mijn dromen zou ik professioneel jazzsaxofonist zijn geworden. Met de combinatie van LNV-Raad en amateur jazzsaxofonist zal ik het moeten doen.

2. Wat moet iedereen weten over India

Het Nederlandse agrobédrijfsleven moet weten dat de Indiase markt net zo groot is als die van de EU en de VS. 350 miljoen mensen hier hebben een vergelijkbare koopkracht en zijn steeds meer gericht op kwaliteit. Voedselverwerking is de grootste industrie in dit land. Overall worden shopping malls gebouwd en Indiërs zijn gek op winkelen.

3. Wanneer denkt u "dit is een mooie dag"?

Wanneer je in de backlands van India op bezoek gaat bij boeren. Naar onze maatstaven hebben ze niks, maar ze zijn ontroerend gastvrij.

4. Wat is uw grootste ergernis?

Nr. 1 de Indiase bureaucratie.

Nr. 2 het rijgedrag van Indiërs.

5. Voor wie heeft u bewondering?

Op het gevaar af een politiek correct antwoord te geven, is dat toch wel mijn vrouw Petra. Zij heeft zonder voorbehoud een meer dan fulltime baan opgezegd, om zich vervolgens met mij in dit India avontuur te storten. Ik heb er bewondering voor hoe zij een volledig nieuwe invulling aan haar leven heeft weten te geven.

6. Welke sector laat hier absoluut kansen liggen?

De zuivelsector. Onder andere.

7. Hoe staat het met duurzaam ondernemen in India

Duurzaamheid is wel een issue onder opiniemakers hier, maar de praktijk van alledag is volledig anders. 700 miljoen mensen, meestal in de landelijk gebieden, leven op het absolute bestaansminimum of daaronder. Die moeten elke dag overleven, by all means. Nederlandse bedrijven, die in India investeren, vormen overigens een zeer gunstige uitzondering op de dagelijkse Indiase praktijk.

8. Wat kan er op uw werkterrein beslist beter?

Ik zou haast vragen wat niet. India opent zich aarzelend voor de wereld. In de landbouw is dat een moeizaam proces. Die blijft in groei sterk achter bij de rest van de maatschappij. Wat beslist beter moet is de toegang van producten en diensten tot India. India heeft grote tariefmuren om zich heen gebouwd en op veterinaire- en fytosanitaire terreinen stelt India eisen, die nergens anders gelden. Een pure handelsbelemmering. Ook de bescherming van intellectueel eigendom (waaronder kwekersrecht) moet beter.

9. Welk lokaal gerecht is uw absolute favoriet?

In Delhi is er een Duitse bakker die nog de ouderwetse marsepein maakt. Daar wil ik me nog wel eens aan vergrijpen.

10. Met wie zou u een avond op stap willen?

Met Aishwarya Rai, bekend Bollywood-ster en voormalig Miss Universe.

11. Uw sleutelwoord voor de toekomst?

Nederland heeft India veel te bieden op agrotterrein. India open up!

Korte berichten uit het buitenland

AFRIKA

Ethiopië

LNV-afdeling Addis Abeda

Rondreis Ethiopië

Het Ministerie van LNV organiseert in samenwerking met DLV Plant van 21 t/m 25 maart 2009 een rondreis naar Ethiopië op het gebied van groente- en fruitteelt. Doel van de missie is om telers en toeleveranciers inzicht te geven in de kansen en mogelijkheden in Ethiopië. Ethiopië is interessant omdat er veel mogelijkheden bestaan om diverse (sub-)tropische en gematigde gewassen te verbouwen. Ook is er voldoende grond beschikbaar: alle land is in eigendom van de overheid en wordt voor minimaal 30 jaar tegen lage leasekosten aangeboden. Ethiopië stimuleert buitenlandse investeringen door aantrekkelijke vestigingsvoorwaarden. Daarnaast is de gunstige ligging ten opzichte van Djibouti en de afzetmarkten in het Midden-Oosten een voordeel. Voor nadere informatie kunt u contact opnemen met Ingrid Korving, beleidsmedewerker Ethiopië, directie I&H, tel: 070-3784797, i.korving@minInv.nl

AMERIKA

Brazilië

LNV-afdeling Brasilia

Inbeslagname illegale zaden

Brazilië heeft in de eerste 10 maanden van 2008 onder producenten, handelaren en gebruikers ruim 15.000 controles uitgevoerd op illegale zaden in geheel Brazilië. Door de actie is meer dan 16,4 duizend ton zaden uit de markt gehaald en is het gebruik van legale zaden gegroeid. In geval van twijfel kan de gebruiker van zaden op de website van het Ministerie van Landbouw kijken of het product ingeschreven staat in het Registro Nacional de Cultivares RNC. Op de (Portugeestalige) website www.agricultura.gov.br klikken op Serviços, dan klikken op 'seção de sementes e mudas', en vervolgens zoeken naar Cultivares Registradas.

Toename landbouwexport

De Braziliaanse landbouw heeft in 2008 het recordbedrag van 54,5 miljard euro geëxporteerd, een toename van ruim 23% ten opzichte van het vorige recordjaar 2007 toen de teller op 44,2 miljard euro bleef staan. In 2004 exporteerde Brazilië nog voor 15,1 miljard euro. De sterke groei is vooral het gevolg van de hoge internationale prijzen gedurende een groot deel van 2008, maar ook de volumes namen toe. Zo steeg de exportwaarde van soja met 58% ten opzichte van het voorgaande jaar, nam de vleesexport met 29% toe, en werd er 22% meer ontvangen voor de uitvoer van koffie. Nederland staat, net als in 2007, op de tweede plaats van belangrijkste afzetmarkten.

Chili

LNV-afdeling Buenos Aires

Kansen in zuidelijke regio

De Nederlandse ambassade in Chili heeft een marktverkenning gedaan naar kansen voor de Nederlandse agribusiness in de drie zuidelijke regio's van Chili. Omdat deze regio's met Nederland vergelijkbare klimatologische omstandigheden hebben, bestaan er interessante mogelijkheden voor 'tegenseizoenproductie' van verschillende landbouwproducten. De belangrijkste conclusies zijn dat er behoefte is aan investeringen in de voedingsmiddelenindustrie, dat het rendement van de productie omhoog zou kunnen, dat er efficiënter geproduceerd kan worden; dat er vooral kansen liggen in de bosbouw- en de

melksector, de aardappelteelt in verband met bio-ethanol en verder in sectoren als zaad- en bollenteelt, bloemeteelt, fruitteelt, vee- en visvoer, kaasproductie, honing, suikerbieten en noten. Het rapport is op te vragen via chili@info.evd.nl.

Verenigde Staten

LNV-afdeling Washington

Criteria biologische vis

In november heeft de National Organic Standards Board (NOSB) criteria goedgekeurd waarmee vis afkomstig van aquacultuur in de toekomst kan worden gelabeld als 'biologisch'. Biologische vissers krijgen de mogelijkheid om tot en met vijf jaar na de implementatie van de regel wilde voedervissen te voeren aan aquacultuurproducten, die het etiket biologisch mogen dragen mits de wilde voedervissen niet meer dan 25% van het totale dieet omvatten en deze niet afkomstig zijn van foeragesoorten, zoals menhaden (een soort haring). Tussen zes en acht jaar na de implementatie van de regel geldt een percentage van 15% en vanaf het negende jaar geldt een percentage van 10%.

AZIË

Indonesië

LNV-afdeling Jakarta

Nieuwe importvereisten

Indonesië heeft een serie maatregelen afgekondigd die van invloed kan zijn op de Nederlandse export. Zo is op 1 februari 2009 de nieuwe pre-shipment inspectie 'Provision of certain import products' van kracht. Het gaat hierbij om onder andere voedingsmiddelen. Tevens moet een certificaat van oorsprong worden overlegd. Alleen geregistreerde importeurs (IT = Importir Terdaftar) mogen invoeren. Daarnaast is het aantal invoerhavens beperkt. De aangewezen havens zijn: Belawan (Medan), Tanjung Priok (Jakarta), Tanjung Emas (Semarang), Tanjung Perak (Surabaya) en Soekarno Hatta (Makassar).

Japan

LNV-afdeling Tokyo

IFEX 2009

Van 30 oktober - 1 november 2009 wordt de 5e International Flower Expo Tokyo gehouden. Parallel hieraan loopt de Garden & Exterior Expo Tokyo (GARDEX). Tijdens de laatste editie van de IFEX in november 2008 bezochten ruim 31.000 bezoekers de driedaagse beurs. De bezoekers waren niet alleen afkomstig uit Japan, maar ook uit landen uit de regio als China, Korea, Taiwan en Thailand. Er waren 846 inzendingen uit 27 landen, waaronder 13 uit Nederland. Meer informatie over de beurs is te lezen op www.ifex.jp of op te vragen bij de heer Munetomo, sales manager, munetomok@reedexpo.co.jp.

Maleisië

LNV-afdeling Kuala Lumpur

Visserij-inspectie

De export van Maleisische vis en visproducten naar de EU ligt sinds juli vorig jaar stil. In april had een FVO-inspectie grote tekortkomingen bij zowel bedrijfsleven als toezichtinstanties aan het licht gebracht. Sindsdien is aan Maleisische kant hard aan verbeteringen gewerkt. Een nieuwe FVO-inspectie is gepland van 2 tot 13 maart a.s. Voor Maleisië staan er grote economische belangen op het spel. De export naar de EU-landen vertegenwoordigde tot het moment dat deze markten werden gesloten een waarde van ongeveer 125 miljoen euro per jaar.

Thailand

LNV-afdeling Bangkok

Kalfsvlees

Door een goede samenwerking tussen de PVE, het ministerie van LNV en de LNV-Raad te Bangkok zijn de barrières voor de export van kalfsvlees naar Thailand opgelost. Hierdoor ligt nu daadwerkelijk het eerste Nederlandse kalfsvlees sinds tien jaar weer in de Thaise winkelschappen. Om dat heuglijke feit te benadrukken is door de PVE op 27 november jl. in Bangkok een diner georganiseerd met als doel kalfsvlees als exclusief product te herintroduceren op de Thaise markt. Bij het diner waren diverse vertegenwoordigers van de grote retailers, importeurs en horeca uitgenodigd, alsook de schrijvende pers. Tijdens het diner werd achtergrondinformatie gegeven over het kwaliteitscontrolesysteem van het Nederlandse kalfsvlees en kon men proeven van verschillende gerechten op basis van kalfsvlees.

EUROPESE UNIE

Denemarken

LNV-afdeling Kopenhagen

Goed jaar voor biologische producten

Er werd in 2008 in Denemarken meer biologische producten verkocht dan ooit tevoren. Het was ook het jaar van de specialiteiten, met een record afzet van bio-geitenmelk en ethisch verantwoorde bio-eenden voor het kerstdiner. De afzet van biologische producten via supermarkten is in 2008 met 25% gestegen tot 604 miljoen euro. Het aantal bio-melkgeiten steeg van 1.670 in 2007 tot 3.000 in 2008. Het aantal bio-eenden verzevenvoudigde van 11.000 in 2007 tot 75.000 in 2008. De biologische teelt is uitgebreid tot 53.200 hectare graansoorten, 1.200 hectare aardappelen en 2.300 hectare groente, fruit en bessen.

Frankrijk

LNV-afdeling Parijs

Pluimveevleesverwerkende industrie verzwakt

Door de dalende consumptie, de stijgende voederprijzen, gekoppeld aan een toenemende concurrentie uit Polen, Brazilië en Thailand, hebben de drie grote Franse verwerkers van pluimveevlees – LDC, Unicopa en Doux – het momenteel moeilijk: verliezen op de traditionele afzetmarkten (Duitsland en Spanje), faillissementen in de primaire sector, en lagere jaaromzetten. Unicopa en Doux hebben al productie-units in de verkoop gedaan of gesloten. Zo heeft de coöperatie Unicopa zijn unit vers en verwerkt pluimveevlees verkocht aan het concern Terrena, dat hard bezig is zijn dochteronderneming en verwerker van pluimveevlees Gastronome te versterken. Dat bedrijf is inmiddels nummer twee geworden ná LDC.

Italië

LNV-afdeling Rome

Tuttofood-beurs Milaan

Van 10-13 juni 2009 vindt de internationale levensmiddelenbeurs Tuttofood plaats. Voor deze tweejaarlijkse business-to-business beurs is 30% meer expositieruimte gereserveerd ten opzichte van de vorige editie. Een heel paviljoen zal gewijd worden aan buitenlandse deelnemers. Er zullen diverse seminars en activiteiten worden georganiseerd, zoals de Cheese Award, showcases op het gebied van innovatieve producten en nicheproducten. Het voornemen is om dit jaar een collectieve inzending van Nederlandse bedrijven aan de Tuttofood te organiseren. Hierover zal nadere berichtgeving volgen. Informatie over de beurs vindt u op www.tuttofood.it.

Roemenië

LNV-afdeling Boekarest

Slakkenvlees voor export

Het enige bedrijf in Europa dat BIO-gecertificeerd is voor het produceren van slakkenvlees, Escar Prod on Teliu (Centraal-Roemenië), exporteert het grootste deel van de productie naar buitenlandse markten als België, Duitsland, Frankrijk, Nederland en Spanje. De export omvat vooral voorgekookt voedsel op basis van slakkenvlees, zoals slakkenvlees met saus (50 euro per kg) evenals diepgevroren slakkenvlees (25 euro per kg). Met de slakkenhuizen kan calcium carbonaat worden geproduceerd, dat vervolgens als slakkenvoer wordt benut. Er zijn meer dan 100 slakkenfarms in Roemenië. De oogst per hectare bedraagt circa 10 ton. Slakkenvlees is rijk aan proteïnen en minerale zouten en bevat slechts 1,08% vet.

MIDDEN-OOSTEN

Iran

LNV-afdeling Abu Dhabi

Perspectief voor industriële bakkerij

Hoewel het Industrial Bakery Development Plan nog niet echt goed van de grond komt, wijzen de signalen erop dat de Iraanse bakkerijsector aan de vooravond staat van een modernisering. Brood is het belangrijkste basisvoedsel in Iran en wordt veelal geleverd door traditionele kleine bakkerijen. Dit is echter alleen mogelijk door de enorme subsidies op tarwe en tarwebloem. De verliezen als gevolg van slechte broodkwaliteit lopen op tot 30%. Bovendien vallen de tarweoogsten als gevolg van de aanhoudende droogte zwaar tegen en is Iran inmiddels weer een van de grootste tarwe-importerende landen. De kosten lopen zo steeds verder op. Experts verwachten dat de regering er uiteindelijk niet aan ontkomt om de subsidies te verlagen, waarmee de weg geopend wordt voor ontwikkeling van de industriële bakkerijen. Nederlandse exporteurs van apparatuur wordt geadviseerd voorzichtig te werk te gaan bij het benaderen van de markt en veel aandacht te besteden aan het selecteren van de juiste agent.

OVERIG EUROPA

Oekraïne

LNV-afdeling Kiev

Regulering markt zonnebloemolie

De Oekraïense overheid heeft zonnebloemolie en zonnebloemzaden opgenomen op de lijst van gereguleerde producten. Dit houdt in dat de overheid de maximum- en minimummarktprijs kan vaststellen voor deze producten. Deze maatregel loopt tot 31 juli 2009. Door de goede oogst in 2008 overstijgt het aanbod van zonnebloemolie ruimschoots de vraag. Hierdoor is de prijs in één jaar met ruim 55% gedaald. Met de nieuwe maatregel wil de overheid de lokale producenten beschermen. Daarnaast wil de regering tijdelijk exporttarieven afschaffen en quota's introduceren.

Een maandelijks rondgang langs de Nederlandse agri-vloer

De rondgang...

Gjalt Landman, *Verkoopdirecteur Marhaba Halal Food*

"Een a-merk voor Halalproducten bestaat niet. Nergens. Denk aan een wereld waarin geen Unilever, geen Nestlé en geen Heinz actief zijn. Wij zien enorme kansen om dat gapende gat op te vullen". Gjalt Landman is enthousiast over Marhaba Halal Food, zijn nu anderhalf jaar jonge onderneming. En terecht, want in een samenleving waar naar schatting zo'n 1,1 miljoen moslims wonen, zijn er flink wat kansen als het om Halalproducten gaat. Vooral in de supermarktschappen ontbreekt het aan producten voor moslims. En dan hebben we het nog niet eens over de mogelijkheden wereldwijd. Landman: "Wist je dat Maleisië het enige land ter wereld is dat duidelijke wetgeving omtrent Halalvoedseisen kent? Stichting Halalkeur, werkt volgens die Maleisische halaleisen en keurt onze producten twee keer per jaar. Marhaba is dus een officieel gecertificeerd halalmerk.

We zijn begonnen met het in de markt zetten van koekjes, chocola en kauwgom. Uit onderzoek bleek, dat daar de behoefte het grootst was. Onze koekjes worden geproduceerd in Bosnië, het dichtstbijzijnde moslimland." De volgende stap, een bijna onvermijdelijke marketinglink met de populaire Meiden van Halal, was snel gelegd. "Zij bleken superenthousiast en hebben ons merk met succes een heel jaar gepromoot." De contacten met de grote supermarkten kwamen iets lastiger tot stand. Landman: "Ze waren er nog niet aan toe. Maar toen we eindelijk met hen aan tafel zaten, waren ze snel om. Nu verkoopt Super de Boer een vijftal van onze producten, Albert Heijn heeft ons erkend als leverancier en begin dit jaar worden we ook opgenomen in hun assortiment." Er gebeurt veel achter de schermen bij Marhaba. Een complete Halal vleeswarenlijn staat klaar, een lamsbolognesesaus – uniek in het schap -, is ook binnenkort verkrijgbaar.

Het is tekenend voor de Nederlandse ondernemersmentaliteit dat uitgerekend niet-moslims een Halallijn opzetten. Landman vrolijk: "Die opmerking kregen we ook te horen toen we vorig jaar in Kuala Lumpur de prijs voor het beste foodconcept op basis van halal in ontvangst mochten nemen. Dat een soortgelijk idee nog niet eerder is uitgevoerd, snappen we tot op de dag van vandaag eigenlijk zelf ook niet."

Nieuws

Marktverkenning Argentinië

Argentinië is wereldwijd een van de belangrijkste producenten van landbouwproducten. Het land is vooral bekend als producent van grondstoffen als soja, tarwe en maïs. De overheid wil de verwerking van deze producten in eigen land te stimuleren. Voor tarwe en maïs, die voor de binnenlandse consumptie erg belangrijk zijn, hebben die maatregelen soms de vorm van een uitvoerstop. Ook de structuur van de exportbelastingen is erop gericht om verwerking in eigen land te stimuleren.

De levensmiddelensector is grofweg te verdelen in de volgende productieketens:

- productie en verwerking van vlees en vleesproducten;
- verwerking van vis en visproducten;
- verwerking van peulvruchten, fruit en groenten;
- productie van oliën en vetten;
- productie van zuivel;
- productie van deegwaren, graan- en bakkerijproducten;
- productie van dranken;
- zoetwarenindustrie;
- productie van diervoer.

Argentinië investeert flink in kapitaalgoederen. Dit is nodig om internationaal te kunnen blijven concurreren op een markt waar de kwaliteitseisen (vooral in grote afzetmarkten als de Verenigde Staten en de Europese Unie) steeds hoger worden. De sectoren die exporteren, en dus inkomsten hebben in dollars of euro's, kunnen zich dit gemakkelijker permitteren dan de bedrijven die strikt voor de binnenlandse markt werken.

Veel bedrijven proberen uit kostenoverwegingen over te schakelen op importvervangende productie. Voor de verwerving van moderne techniek is men echter nog grotendeels afhankelijk van de import van machines en productielijnen uit de EU en de VS. Afzetmogelijkheden liggen met name in de vlees-, bakkerij- en zuivelindustrie.

Marktontwikkeling

Naar verwachting zal de voedsel- en drankenindustrie de komende jaren verder groeien. Dit komt door een blijvende toename van de binnen- en buitenlandse consumptie. Deze toename heeft veel bedrijven in de levensmiddelenindustrie naar de rand van hun productiecapaciteit gebracht. Vooral de sectoren die naar de VS en de EU exporteren (vlees, zuivel, wijn), investeren in buitenlandse gespecialiseerde machines.

Ontwikkelingen in de belangrijkste subsectoren:

Plantaardige oliën

De sector voor plantaardige oliën heeft aantrekkelijke investeringsmogelijkheden. Deze sector wordt gedomineerd door leidinggevende exportbedrijven zoals Cargill, Bunge Argentina, Aceitera General Deheza, Dreyfus, Vicentín en Molinos Rio de la Plata. Het gebruik van geïmporteerde machines voor het persproces is hier nog laag (minder dan 10%). Import is alleen gangbaar voor specifieke onderdelen die aan een hoge kwaliteitsnorm moeten voldoen, zoals centrifuges. Op raffinaderijen is het gebruik van geïmporteerde machines gestegen tot 50%.

Pluimvee

In de pluimveesector is op dit moment sprake van een sterke groei. Omdat pluimvee een product is met grote exportmogelijkheden, zijn grote investeringen in machines gewenst.

Slachterijen gebruiken zowel Duitse als Nederlandse machines. Oude fabrieken worden op dit moment vernieuwd en nieuwe faciliteiten worden gebouwd.

Rundvlees

Op dit moment wordt er veel buitenlands kapitaal geïnvesteerd in de exportmogelijkheden van de rundvleesindustrie (Swift, Quickfood, Finexcor, Arre Beef and AB&BP en Sadowa). Voor de binnenlandse markt wordt vaak gebruikgemaakt van lokaal gefabriceerde machines en hulpmiddelen, terwijl voor de externe markt veelal buitenlandse machines worden gebruikt. De meeste installaties voor slachthuizen komen uit de VS. Europa levert vooral machines die de voedingsmiddelen een meerwaarde geven (verpakking, kleur- en smaakstoffen enzovoort).

Zuivel

De zuivelsector lijdt onder overcapaciteit in de verwerking. Wel zijn er mogelijkheden voor diversificatie van de productie, zoals kaasmakerij. Zo is 90% van de machines in deze sector wordt uit het buitenland geïmporteerd.

Wijn

De wijnindustrie ondergaat op dit moment een dynamisch groeiproces, waarbij veel nieuwe investeringen worden gedaan. Dit zijn echter voornamelijk vervangingsinvesteringen. Zo is 30% van de bedrijven waarvan de productie wordt geëxporteerd, schaft buitenlandse machines aan. Voor de hele sector geldt dat logistiek, opslag en transport steeds belangrijker worden. Via de ambassade zijn op dit terrein haalbaarheidsstudies gedaan. Ook zijn er projecten opgezet om groenten per zeetransport te verschepen naar Europa.

Import

De import van machines voor de voedingsmiddelen- en verpakkingindustrie is hoofdzakelijk afkomstig uit Italië, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Nederland, Zwitserland en de Verenigde Staten. De invoer van voedselverwerkende apparatuur liet in 2006 een voorlopige piek zien met ruim 115 miljoen euro, terwijl het in 2005 en 2007 om bijna 76 miljoen euro ging.

Overheidsprogramma's

De Argentijnse overheid stimuleert de invoer van kapitaalgoederen. Dit doet zij door geen invoerrechten te heffen op nieuwe machines uit landen van buiten de Mercosur. Hiermee maakt Argentinië een uitzondering op het gemeenschappelijke buitentarief van de Mercosur, dat 14% bedraagt. Voor invoer van kapitaalgoederen vanuit Mercosurlanden bestond dit tariefprivilege al langer. Voor gebruikte apparatuur bestaan op dit moment eveneens mogelijkheden om deze tegen nultarief in te voeren. Ook kunnen bedrijven die in kapitaalgoederen investeren versneld hun betaalde BTW terugkrijgen.

Tuinbouwmissie

Brazilië

De Kamer van Koophandel organiseert in opdracht van het ministerie van LNV van 7-12 juni 2009 een tuinbouwmissie naar Brazilië. Binnen Latijns-Amerika heeft Brazilië de omvangrijkste tuinbouwsector en het is wereldwijd één van de grootste producenten van tuinbouwproducten. Dit dankzij de goedkope arbeidskracht, de hoeveelheid beschikbare landbouwgrond, een gunstig klimaat en de beschikbare watervoorraad. In 2006 kende de tuinbouw in Brazilië een groei van 12%, die in 2007 doorsteeg naar 19%. Deze markt heeft ruime mogelijkheden voor Nederlandse partijen: telers in groente, fruit, bloemen en aardappelen, zaadveredelingsbedrijven, kassenbouwers, toeleveranciers, verwerkende industrie, exporteurs en transporteurs. Deelname kost 500 euro exclusief BTW en reis- en verblijfskosten. Aanmelden: www.kvk.nl/brazilie. Meer informatie bij Paulien Dirkzwager, telefoon 070 – 328 72 21, e-mail paulien.dirkzwager@kvk.nl.

Meer informatie:

- Spaanstalige sectorinformatie is te vinden op de website van het Argentijnse secretariaat van Landbouw, Veeteelt, Visserij en Levensmiddelen: www.sagpya.mecon.gov.ar. Voer het zoekwoord 'Publicaciones' in.
- Het Argentijnse agentschap voor Investeringsbevordering: www.alimentosargentinos.gov.ar.
- Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit heeft verschillende sectorrapporten laten samenstellen. Deze kunt u bestellen bij de heer Jochem Porte, directie Industrie en Handel, telefoon 070 - 378 44 28, e-mail j.porte@minInv.nl.
- Voor meer info over de Argentijnse voedselindustrie en relevante beurzen kunt u terecht bij ir. Frederik Vossenaar, LNV-raad op de Nederlandse ambassade te Buenos Aires, telefoon +54 11 4338 0090, e-mail bue-Inv@minbuza.nl.
- Goede links naar alle relevante organisaties binnen de Argentijnse landbouw en voedselindustrie zijn te vinden op de website van de Nederlandse ambassade in Argentinië: www.embajadaholanda.int.ar.
- Uitgebreide informatie over de Argentijnse markt voor machines voor voedselverwerking en -verpakking is te vinden in het marktverkeningsrapport 'Food Processing and Packaging Machinery in Argentina'. Dit rapport is in opdracht van de EVD en in samenwerking met de Nederlandse ambassade opgesteld door de Facultad de Agronomia, Universidad de Buenos Aires.

Handelsreis Argentinië en Chili

Van 9-15 mei 2009 organiseert de Kamer van Koophandel Rotterdam een handelsreis naar Argentinië en Chili. Op basis van een intakegesprek wordt er een individuele marktverkenning uitgevoerd en 'matchmaking' georganiseerd. Dit betekent dat deelnemers met een individueel programma afspraken krijgen met geïnteresseerde zakenpartners in deze landen. De kosten zijn 500 euro exclusief BTW en reis- en verblijfkosten. Er kunnen maximaal 16 bedrijven deelnemen. Meer informatie: KvK Rotterdam, Jaime Bakker, telefoon 010 - 402 78 99, e-mail jbakker@rotterdam.kvk.nl of Herman Hartgers, telefoon 010 - 402 78 59, e-mail hhartgers@rotterdam.kvk.nl.

Internationale pioniers uit de agribusiness aan het woord

Exportise

De Exportise van:

Kees Koeleman

Locatie: India (maar ook in Servië)

Bedrijf: Koeleman Foods

Sector: Conserventeelt

Sinds: 1995 actief in India

"We zitten al sinds 1995 in India. Eerst huurde ik daar een fabriek, en later heb ik een eigen fabriek neergezet. Die is operationeel geworden op 2e kerstdag 1997. Nu ruim tien jaar later, werken er zo'n 300 man en vrouw in de fabriek, en werken we samen met drie- tot vierduizend boeren. India is een perfect land voor de teelt van augurken omdat de grondstoffen jaarrond verkrijgbaar zijn. In eerste instantie dacht ik vanuit India de aanvoer naar Nederland mooi op peil te kunnen houden, en misschien later de rest van de wereld te bedienen. Nu exporteer ik maar met mondjesmaat naar Nederland en gaat het leeuwendeel de hele wereld over.

Als je onderneemt in India word je door schade en schande wijs. Ik denk dat het grootste struikelblok is dat wij de cultuur niet snappen. Denk niet dat je even naar het land toevliegt, in een meeting wat afspraken vastlegt, terugvliegt en dat het dan voor elkaar is. Als je zo te werk gaat, gebeurt er niets. De mensen moeten je vertrouwen, je niet zien als een oude imperialist. Daar zijn ze gevoelig voor. Ik raad mensen met exportplannen aan om niet alleen seminars te bezoeken, maar echt in het land zelf te gaan kijken. Trek niet te snel conclusies en wees oprecht geïnteresseerd. Toen ik hier begon stuurde ik de potjes, de deksels, het azijn, en de aroma's vanuit Nederland naar India. Want er was daar geen goed glas, geen goede deksels. Zelfs de etiketten liet ik in Nederland drukken. Dat was echt pionieren. Nu, zoveel jaar later is die situatie helemaal veranderd. India heeft echt een grote sprong voorwaarts gemaakt. Maar overschat desondanks de situatie in de landbouwsector niet. Cash is een probleem bij de boeren, die hebben gewoon niets. Daarnaast moet je systemen vinden om te kunnen werken zodat je volgens de Westerse normen kunt produceren. Het is allemaal te doen, maar je moet goed weten wat je wilt. En begin vooral kleinschalig.

Onze fabriek richt zich, in tegenstelling tot andere collega's hier in India die bulk produceren, op potjes augurken voor de consument. Leuk om te weten is dat al onze nieuwe recepten in India worden ontwikkeld. De vraag wat betreft smaak is in elk land anders. Amerika vraagt om specifieke smaken, Australië heeft een bepaalde voorkeur en dat geldt ook voor Azië. Voor een aantal klanten ontwikkelen we ook andere, nieuwe zuurproducten. We maken bijvoorbeeld wortelstaafjes in een marinade. Daar zit groei in. Die 300 man die in de fabriek werken zijn hard nodig. Het is namelijk allemaal handwerk. Een verschil met het Westen is dat daar altijd overal machines worden neergezet. Hier is het onderhoud van die kostbare machines groter dan dat je een paar mensen neerzet. Je moet hier echt op een heel andere manier je bedrijf inrichten. De parameters zijn anders. En ik ben van mening dat je mensen moet laten meeprofiteren van je succes.

Ooit had ik een dagdroom dat Indiërs massaal aan de augurken zouden gaan. Ik redeneerde dat als tien procent van de bevolking een pot augurken zou kopen, ik 100 miljoen potjes zou kunnen afzetten. Maar ze eten het niet. Ik verkoop nul potjes in India."