

Berichten

Buitenland

Voor de Nederlandse agribusiness, jaargang 33, nummer 1/2, januari/februari 2007

In dit nummer:

- India: economisch in kielzog China
- Nieuwe snelgroeiende trend VK: Fast casual dining
- Rusland: grote importeur van landbouwproducten

Colofon

Berichten Buitenland is een uitgave van de directie Industrie en Handel van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Deze publicatie is bestemd voor het Nederlandse agrarische bedrijfsleven, met als doel informatie te verstrekken over ontwikkelingen op agrarisch handelsgebied, buitenlandse markten, kwaliteiten etiketteringvoorschriften, wetgeving, landbouwprojecten, handelsbemiddeling, enz.

De berichtgeving van dit blad komt mede tot stand met medewerking van de landbouwraden die zijn verbonden aan de Nederlandse ambassades in het buitenland en de beleidsmedewerkers van de directie Industrie en Handel.

Uitgever:

Ministerie van Landbouw,
Natuur en Voedselkwaliteit
Directie Industrie en Handel
Bezuidenhoutseweg 73
Postbus 20401
2500 EK Den Haag
www.minInv.nl/agribusiness

Informatie en abonnementen:

Voor informatie over artikelen of een (gratis) abonnement op Berichten Buitenland kunt u contact opnemen met de heer J.J.M. Verbeek,

Tel.: +31 (0)70 – 378 40 64

Fax: +31 (0)70 – 378 61 23

E-mail: j.j.m.verbeek@minInv.nl

Productie:

Exxion Communicatie

ISSN 0920 - 0975

Het overnemen of vermenigvuldigen van artikelen uit Berichten Buitenland is alleen toegestaan met bronvermelding.

N.B. Zoals gebruikelijk bij handelsbemiddeling, wordt alle informatie verstrekt buiten de verantwoordelijkheid van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Inhoudsopgave

Wake up call uit India	3
Statistiek	6
Column	7
Fast casual dining in het Verenigd Koninkrijk	8
LEI-rapport over Russische agribusiness	10
Kort graag...	14
Korte berichten uit het buitenland	16
Laatste nieuws	22
Link bekeken	25

Nederlandse agribusiness profiteert van opkomst retail

Wake up call uit India

Treedt India met zijn ontwikkeling in de voetsporen van China? Volgens insiders begint het daar wel op lijken, zij het met een aantal grote verschillen. Zo is het politieke landschap van het democratische India volstrekt anders en zijn cultuur en mentaliteit nauwelijks vergelijkbaar. Een onmiskenbare parallel is de ook in India aanwezige stevige economische groei.

De huidige economische ontwikkeling van India heeft geleid tot grote interesse van buitenlandse bedrijven en investeerders. Kersverse LNV-Raad Hans Wolff in New Delhi: "India wordt overspoeld met handelsmissies uit westerse landen, zoals de Verenigde Staten, Nieuw-Zeeland, Canada, Japan, China en de EU-landen. Eén van de gevolgen is dat de prijzen voor hotelkamers hier in de stad inmiddels gestegen zijn naar tarieven van meer dan 300 euro per kamer. De huidige premier, Manmohan Singh, werkt hard aan een meer open economie en de regering zet in op verdere positionering van India op de internationale politieke en economische kaart. Er zijn nu vrije economische zones, er is sprake van een sterke liberalisering van de markt en er liggen ambitieuze plannen voor verbetering van infrastructuur en waterbeheer. Toegegeven, er is een wereld van verschil tussen plan en realisatie, maar zelfs als het land slechts een beperkt deel van deze plannen realiseert, dan zal dat merkbaar gunstige gevolgen hebben."

Dit beeld wordt door velen herkend. Flip van Koesveld, landbouwkundige en Azië-specialist bij PPO (onderdeel van Wageningen Universiteit en Research) is regelmatig actief in India en signaleert een enorme dynamiek: "Typerend voor India is nog steeds het enorme contrast tussen arm en rijk. Terwijl onder de bruggen tientallen straatarme mensen wonen, hebben de hotellobby's in de grote steden de omvang van een parkeergarage. Ook zie je dat er veel gebouwd wordt. Rond New Delhi is een grote ringweg aangelegd met bijbehorende fly-overs en in het straatbeeld zie je, naast de vele zeer oude auto's, nu de compacte jappanners verschijnen. De groei is onmiskenbaar."

Retail in opkomst

Er zijn verschillende factoren die een gunstig effect hebben op de Indiase economie. Het politieke klimaat is dankzij het democratische bestuur behoorlijk stabiel, ondanks de aanwezige binnenlandse spanningen. Voorts heeft India een enorm potentieel aan hoogopgeleide arbeidskrachten. Een aanzienlijk deel van deze hoogopgeleiden zwermt uit over de wereld en vergroot daarmee de cohesie tussen India en de rest van de wereld. LNV-Raad Wolff over de huidige ontwikkeling: "Veel grote internationale bedrijven hebben inmiddels stevige posities ingenomen in India. Er worden forse stappen voorwaarts gezet met de vestiging van retailbedrijven en ook de landbouw staat in de belangstelling. Dat kan ook niet anders, want met de komst van grote retailers worden er heel andere eisen gesteld aan ketencontrole en kwaliteit dan voorheen het geval was. Zonder ketenbeheer en zonder kwaliteitsgaranties is aanvoer naar supermarkten niet mogelijk. De Indiase landbouw is echter niet in de eerste plaats een primaire economische activiteit, maar een way of life; 75% van de bevolking is afhankelijk van inkomsten uit de landbouw. Het productieniveau per hectare is bijzonder laag en niet voor niets luidde de Minister van Landbouw van de Indiase federale overheid de noodklok over de Indiase landbouw, die met een gemiddeld groeipercentage van 1,7% schril afsteekt bij de glanzende groeicijfers van de economie als geheel. De boeren hebben te kampen met afnemende marges, hun organisatiegraad is laag."

Op korte termijn verwacht Wolff hierin weinig verandering, maar op langere termijn wel degelijk. "Want", zo stelt hij, "er ontstaat nu in hoog tempo een koopkrachtige middenklasse, die samen met de al bestaande elite een snelgroeiende markt vormt van 250 tot 300 miljoen mensen, in koopkracht vergelijkbaar met die van de EU en de VS."

Met de opkomst van deze nieuwe markt groeit de aanwezigheid van supermarktketens en de behoefte aan kwaliteit. Dit vraagt om aanpassing van productiemethoden, wetgeving, ketenbeheer en logistiek.

Stijl zakendoen verandert

Voor de Nederlandse agribusiness is de opkomst van de retail goed merkbaar. Johan Broos, exportmanager bij Greefa in Geldermalsen: "Greefa levert sorteer- en verpakkinglijnen voor groenten en fruit. Vanaf 2001 zijn we actief in India, maar sinds vorig jaar is er sprake van een echte doorbraak en komen er grote orders. We leveren onder andere materiaal aan een groot en vooruitstrevend bedrijf. Dit bedrijf werkt hard aan de opzet van een goede infrastructuur voor land- en tuinbouwproducten. Dit ten behoeve van hun eigen retailbedrijven."

Over het zakendoen met India is Broos positief: "Het is een interessant land met bijzonder vriendelijke mensen, maar om tot zaken te komen, vraagt wel tijd en energie. Zowel bij ons als in India is er in het agro-segment op handelsgebied nog geen sprake van een traditie en het opbouwen van een vertrouwensrelatie gaat in eerste instantie moeizaam. Ook de werkwijze is anders dan wij gewend zijn: op het moment dat je in de onderhandelingen denkt naar een afronding toe te werken, verplaatst het onderhandelingsproces zich naar een hoger niveau in de organisatie en begint het traject weer van voren af aan. Je moet wel bereid zijn dat lang vol te houden. Komt het uiteindelijk tot een contract, dan vind je daarin voorwaarden die in onze ogen onmogelijk zijn. In de praktijk valt het uiteindelijk dan wel weer mee, maar men is bang om fouten te maken of risico's te lopen."

Ook Van Koesveld ziet de hiërarchische structuren en de bureaucratie als een obstakel, maar signaleert tevens een koerswijziging: "Nederlandse bedrijven leren om te gaan met India, maar omgekeerd verandert ook de stijl van zakendoen van de Indiase partners. Bedrijven en overheden realiseren zich meer en meer wat nodig is om samen te werken met de rest van de wereld. En bovendien: bureaucratische belemmeringen zijn natuurlijk niet alleen een obstakel voor buitenlandse bedrijven in India, ook binnenlandse bedrijven hebben daar grote moeite mee. Ook op dit vlak zie ik positieve veranderingen."

Infrastructuur knelpunt Dat India de rest van de wereld weet te vinden, merkte ook Huib Smit, exportmanager bij Allround Landbouwmachines in het Noord-Hollandse Andijk. Allround levert machines voor het wassen en sorteren van groenten en aardappelen. Smit: "De opbouw van infrastructuur voor AGF is nu erg actueel. Er is een grote behoefte aan machines voor productverwerking en voor het traject tussen akker en winkelschap. Vier maanden geleden werden wij benaderd door een Indiaas bedrijf dat ons had gevonden via onze website. Sindsdien is er over en weer intensief contact en we verwachten dat dit binnenkort tot orders zal leiden."

Smit ziet nog grote problemen op het gebied van aanvoer, verwerking en distributie van landbouwproducten: "De landbouw is overwegend kleinschalig en versnipperd en de infrastructuur is in de meeste regio's slecht. En dan is er natuurlijk een groot verschil met landen als China: om in het democratische India een weg aan te leggen hebben ook overheden te maken met wetten en regels. Er wordt rekening gehouden met de mensen die in het betreffende gebied wonen en je kunt niet zomaar de boel ontruimen en een weg aanleggen. In een stad als Mumbai is het een enorme chaos en er zijn nog niet die infrastructurele ontwikkelingen als in New Delhi. Dat er veel werk te doen is, staat vast, zowel voor India als voor ons".

Kansen voor kennis en mkb

Dat er in India veel kansen liggen voor het Nederlandse bedrijfsleven is voor Hans Wolff zonneklaar. "Vooral kennisinstellingen, midden- en kleinbedrijf en retail zijn gebieden die de aandacht verdienen. Wageningen lijkt nog niet die aandacht op te eisen die concurrerende instellingen uit de Verenigde Staten, Engeland en Australië wel claimen. En dat terwijl de behoefte aan praktische kennis bij de grote Indiase conglomeraten groot is. Het midden- en kleinbedrijf kan profiteren van de kansen op het gebied van onder andere sierteelt, boomteelt, zaadveredeling en logistiek. Ook Nederlandse retailers zouden hier goede kansen

maken; iedereen verwacht hier de komende tien jaar een enorme sanering in het winkelbestand, dat nu nog grotendeels bestaat uit kleine pop 'n mom shops."

Jaap Holwerda

India, feiten en cijfers

Aantal inwoners: 1,1 miljard
Bevolkingsgroei: 1,5%
Oppervlakte: 3,3 miljoen km²
Bruto Binnenlands Product (BBP): 394,7 miljard euro
Economische groei: 6,5% (2003/2004)
Inflatie: 3,8% (2003/2004)
Invoer: 58,8 miljard euro, waarvan 5% agro
Uitvoer: 43,3 miljard euro, waarvan 10% agro
Bestuur: parlementaire democratie

Hoofdpunten uit het regeerakkoord:

- Behouden en beschermen van de sociale harmonie;
- Duurzame economische groei van 7-8% per jaar en groei werkgelegenheid;
- Verbeteren welzijn landbouwers en arbeiders;
- Versterken sociale weerbaarheid van vrouwen op alle terreinen;
- Gelijke kansen werkgelegenheid en onderwijs;
- Vrijmaken van creatief potentieel van professionele en private sector.

LNV-Raad: mr. W.J. (Hans) Wolff
Ambassade van het Koninkrijk der Nederlanden
6/50-F Shantipath
Chanakyapuri
New Delhi 110021
India
Tel.+91 11 24197605
Fax +91 11 24197702
E-mail: nde-lnv@minbuza.nl

Statistiek

U bent gewend op deze plaats de rubriek Statistiek aan te treffen. Ook dit maal hebben wij een interessante en relevante statistiek. Die is echter te omvangrijk om hier te plaatsen, en vindt u als losse bijlage bij deze Berichten Buitenland.

Vooraankondiging

Potato Russia 2007: congres en expositie

Van 21-23 augustus a.s. vindt te Moskou de eerste Potato Russia plaats. In het All-Russian Exhibition Centre (AREC) en op demonstratievelden van Lorkh VNIKH (Lorkh All-Russian Research Institute for Potato Growing) worden een congres, een expositie en demonstraties georganiseerd. Een en ander met Nederlandse ondersteuning.

Hal 57 van het AREC (5.000 m²) wordt de ontmoetingsplaats voor vertegenwoordigers van de wereldaardappelsector. Exposanten stellen de gehele productieketen voor aardappelen ten toon: van selectie en teelt tot verwerking en marketing. De expositie biedt Russische en buitenlandse aardappeltelers de gelegenheid om zich in nieuwe markten te manifesteren, en contracten te sluiten met partners uit onder andere Rusland, Oekraïne, Wit-Rusland, Kazachstan, Nederland en Duitsland.

Het congres wordt gehouden in het Russisch en Engels, met simultaanvertaling. De volgende onderwerpen komen aan bod: consumptie en marketing wereldwijd; voedingswaarde en de aardappel in een gezond dieet; teelt voor gevorderden; biotechnologie; ontwikkeling van zaadteelt; machines en apparatuur; bemesting; gewasbescherming; irrigatie; ecologisch 'boeren'; oogst en transport; opslag; verwerking; marketing; handel en logistiek.

Demonstraties zijn er van machines, variëteiten, gewasbescherming en bemesting. Er is 40 hectare aan demonstratievelden beschikbaar.

Nadere informatie vindt u op www.potatoreporteronline.com, www.europoint.eu (het congres) en www.apkvvc.ru (de expositie en de demonstraties). Voor meer informatie: Europoint bv, telefoon 030 – 693 34 89 of e-mail svanbeek@europoint.eu

Column

Siem Korver

Tempo met de WTO!

De WTO-onderhandelingen spitsen zich toe op drie onderdelen, namelijk markttoegang, exportrestitutie en binnenlandse steun. Hierbij gaat het om de handel in landbouwproducten, goederen en diensten. De onderhandelingsrondes in 2005 (Hong Kong) en in 2006 hebben weinig opgeleverd. In dit kader wordt niet altijd terecht gewezen naar de landbouw. Wat bijvoorbeeld te denken van de terughoudendheid van de auto-industrie en haar toeleverende industrie om tot stappen te komen?

De vraag is nu of er nog een vervolg komt voor de multilaterale onderhandelingen of dat gestart wordt met het maken van bilaterale afspraken. Op het moment dat ik deze column schrijf, vindt er druk overleg plaats tussen Europa en Amerika.

De WTO-onderhandelingen en de discussies over de herziening van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) van de Europese Unie zijn duidelijk met elkaar verbonden. In 2003 is het GLB, mede onder druk van de WTO, verder hervormd. Hierbij is de ondersteuning per gewas of per dier losgelaten en wordt er (vrijwel) alleen nog ondersteuning per hectare geboden. Tegelijkertijd is onder het GLB een instrument ontwikkeld om de maatschappelijke prestatie van land- en tuinbouw te meten, de zogenoemde *cross-compliance*. Ondernemers die ondersteuning ontvangen, moeten aan een aantal voorwaarden voldoen.

Dit voorjaar zal het moment van de waarheid zijn. Er zijn verkiezingen op komst in de Verenigde Staten. Dit betekent dat na het voorjaar geen beslissingen betreffende de WTO meer zullen worden genomen. In Europa gaan we ons in het komende jaar voorbereiden op de toekomst van het GLB na 2013. De Europese onderhandelingspositie wordt bijzonder zwak als de contouren van het toekomstige GLB 'zichtbaar' worden.

In de aankomende periode zou alle energie gestoken moet worden in het 'vlot trekken' van de WTO-onderhandelingen. Hierbij blijft het cruciaal dat de ondersteuning van de landbouw in de Verenigde Staten substantieel wordt verminderd en de *non-trade issues* op de tafel komen.

Voor de agribusiness is het nu of nooit!

Siem Korver

Siem Korver is bijzonder hoogleraar *Food, Farming and Agribusiness* aan de Universiteit van Tilburg. Verder is hij directeur Public Affairs Food van de VION Food Group. Deze column schrijft hij op persoonlijke titel.

Wilt u reageren? Mail de redactie op l.hulshof@minlnv.nl

Nieuwe trend uit Amerika overgewaaid

Fast casual dining in het Verenigd Koninkrijk

Britten geven sinds 2004 meer uit aan buiten de deur eten dan aan levensmiddelen om thuis maaltijden te bereiden. De uitgaven voor het buiten de deur eten (waaronder ook afhaalmaaltijden) zijn tussen 1992-2004 verdubbeld. Deze cijfers worden als een waterscheiding gezien. Vanuit fastfood, quick service en take-away heeft zich een nieuwe trend ontwikkeld: fast casual dining. Het gaat om restaurantketens, maar ook om zogenoemde 'shops-in-shop' in vooral supermarkten.

Volgens het Office for National Statistics gaven de Britten in 2004 voor het eerst meer uit aan eten buitenshuis (130 miljard euro), dan aan boodschappen om thuis een maaltijd te bereiden (128 miljard euro). De prijzen van eten buitenshuis stegen van 1992-2006 met 63%; voor de prijzen van levensmiddelen in de supermarkt was dit 24%.

Pubs en take-aways hebben enorm geprofiteerd van deze trend. Pubs zagen hun omzet in bereide maaltijden in de afgelopen 10 jaar met 70% stijgen. Het afhalen van maaltijden en het kopen van kant-en-klaarmaaltijden in supermarkten is in Groot-Brittannië populairder dan in de rest van West-Europa.

De groeiende neiging om buiten de deur te eten, wordt ook wel verklaard uit een toenemende interesse in het proeven van buitenlandse gerechten en andere kookstijlen.

Best of both worlds

Fast casual dining ligt tussen een fastfoodrestaurant en een conventioneel restaurant met tafelbediening in. Geen tafelbediening, vaak wel zelfgemaakte producten. Dit type restaurants combineert het beste van 'echte' restaurants én van zaken waar snel en eenvoudig gegeten kan worden in één nieuw genre restaurant. Informeel dineren op een zeker kwaliteitsniveau, tegen een lagere prijs dan een regulier restaurant. Volgens marktonderzoeker Euromonitor is de toekomst binnen de fastfoodsector in het Verenigd Koninkrijk aan het fast casual restaurant. Het concept verspreidt zich snel. Dit heeft gevolgen voor het segment van de voedingsmiddelensector dat zich richt op de markt voor buitenshuis eten.

Marktcijfers

Met een marktaandeel voor de trend fast casual dining in 2005 van 77 miljoen euro, verwacht men in 2010 een marktaandeel van 450 miljoen euro. Een voorspelde jaarlijkse groei van gemiddeld 37,6%! De fast casual diningsector groeide in de jaren 1999-2005 met gemiddeld 114,3% per jaar; dit tegen gemiddeld 4% voor de totale fastfoodsector. Snelgroeiende ketens in het Verenigd Koninkrijk zijn Nando's (Portugees: gegrilde kip met piri-pirisaus), Strada (Italiaans: "pizza en pasta uit de regio Amalfi"), La Tasca (Spaans: tapas en paella's), Gourmet Burger Kitchen ('kwaliteitshamburger') en Wagamama (Japanse noodles: "positive eating and positive living").

De totale fastfoodmarkt heeft in dit land volgens Euromonitor een omvang van ruim 19 miljard euro. Deze zal naar hun verwachting in 2010 met ruim 4% per jaar doorgroeien naar ruim 25 miljard euro.

Euromonitor voorspelt een gemiddelde groei van ruim 8% per jaar voor fastfoodproducten als pasteien, worstenbroodjes en dergelijke producten. Van ruim 5,5 miljard euro nu naar bijna 9,7 miljard euro in 2010. In de sector hamburgers, die gemiddeld in de jaren 1999-2005 een kleine omzetzakking liet zien, voorspelt men voor 2005-2010 een gemiddelde jaarlijkse groei met ruim 2%, tot een omzet van ruim 4,9 miljard euro.

In het marktsegment fastfood kip – gemiddelde jaarlijkse groei 6,5% in 1999-2005 – ziet Euromonitor de gemiddelde groei in de periode 2005-2010 een stuk lager uitkomen, en wel op gemiddeld 1,8%.

De groei in de 'snelle vishappen' wordt iets lager geschat voor de periode 2005-2010 dan in de jaren 1999-2005. Die komt daarmee uit op 2,4 miljard euro in 2010. Het marktaandeel van gemakswinkels in de fastfoodsector steeg in de periode 1999-2005 met gemiddeld jaarlijks 3,9%. In die sector ziet Euromonitor een grotere groei optreden van gemiddeld 5%, om in 2010 een geschatte omzet van 400 miljoen euro te bereiken.

Shop-in-shop retailsector

Supermarkten - maar ook andere winkels - in het Verenigd Koninkrijk gebruiken, veel meer dan in Nederland het geval is, restaurants en cafetaria's in hun winkels om klanten te trekken en te houden.

De supermarktbranche kan niet om de gesignaleerde trends heen en moet daarop inspelen. Zij kan een voorbeeld nemen aan het Amerikaanse bedrijf Whole Foods Market, dat van plan is dit voorjaar in de welvarende Londense wijk Kensington een warenhuis te openen, met als doel het verkopen van hoge kwaliteit verse en biologische producten. Men heeft aangekondigd dat het warenhuis tevens drie restaurants zal omvatten, met plaatselijk geteelde voedselspecialiteiten op het menu. Verder komt er een verse-vruchtensappenbar en een koffie-delicatessenbar, zoals mensen die uit New York kennen.

Marks and Spencer biedt de klant nu al drie verschillende soorten eetgelegenheden binnenshuis. Daaronder Café Revive, dat nu de op drie na grootste koffieshopketen in het Verenigd Koninkrijk is. Het idee is om de klant binnen de winkel te houden en de gelegenheid te geven uit te rusten met een drankje en een hapje, om daarna weer uitgerust verder te winkelen. Verwacht wordt dat andere grote supermarktketens als Tesco, Sainsbury, Asda en Waitrose niet achterblijven. Deze hebben in het algemeen wel een koffieautomaat staan, maar de klant wil meer dan een druk op de knop en een polyester bekertje met iets dat moet doorgaan voor koffie. De klant wil op elk moment van de dag de gelegenheid hebben even snel iets te kunnen eten en drinken in een prettige omgeving.

Conclusie

De verandering in eetpatroon en in het bijzonder de gesignaleerde trend fast casual dining openen nieuwe mogelijkheden voor exporteurs van landbouwproducten en levensmiddelen. Leveranciers en exporteurs moeten producten kunnen afleveren van goede kwaliteit, die een korte bereidingstijd vergen. Het gaat dan ook om producten met toegevoegde waarde die redelijk geprijsd zijn. Ook moeten leveranciers en exporteurs zich, naast de gebruikelijke kanalen, richten op een ander marktsegment dan uitsluitend fastfood en kant-en-klaarmaaltijden en scherp letten op de ontwikkelingen in het fast casual segment.

Gezien de voorspellingen voor de periode tot en met 2010 van een marktaandeel dat 500% (!) hoger ligt dan tien jaar geleden, gekoppeld aan het gunstige koerspatroon en het feit dat de Britten voorlopig niet aan de euro toe zijn, lijken de kansen groot om te profiteren van de enorme toename in de afzet van producten die geschikt zijn voor de *fast casual dining experience* groot.

LNV-bureau Londen

Marktaandeel in buitenshuis eten (2005)

- fastfood 27%;
- pubs 23%;
- eten in hotels 15%;
- eten in restaurants 14%;
- eten in etnische restaurants 7%;
- eten in grote winkels 5%;
- eten langs de snelweg 2%;
- diversen 7%.

Pootaardappelenmarkt als voorbeeld

LEI-rapport over Russische agribusiness

De economie groeide er de afgelopen jaren gemiddeld ruim 6% per jaar. De laatste drie jaar zijn de consumentenuitgaven aan voedingsmiddelen verdubbeld. Het is een van de grootste netto-importeurs van landbouwproducten ter wereld. En de agrisector is in (weder)opbouw. Rusland biedt daarmee volop kansen voor de exportgerichte Nederlandse landbouwsector. Een samenvatting van het recente LEI-/WUR-rapport.

Een kenmerk van de Russische landbouwsector is zijn variatie: grote tot zeer grote landbouwbedrijven bestaan naast miljoenen kleinere tot zeer kleine boerenbedrijfjes, waar voornamelijk voor eigen behoefte wordt geproduceerd. Daarbij zijn er diverse juridische vormen: bedrijven met min of meer een NV- of BV-structuur, 'ouderwetse' coöperaties en gezinsbedrijven.

Bedrijven met meer dan 500 hectare zijn geen uitzondering. Enkele extreem grote akkerbouwbedrijven hebben elk meer dan 50.000 hectare areaal. Dit zijn de zogenoemde *agroholdings*, een bedrijfsvorm waarbij het eigendom (en de financiering) van het landbouwbedrijf bij een andere schakel in de keten ligt. Meestal is dat de verwerker van de landbouwproducten, soms ook een handelaar/distributeur. Deze verticaal geïntegreerde bedrijven worden vooral in de graan- en oliezedensector gevonden. Recentelijk zijn dergelijke bedrijven ook ontstaan in de intensieve veehouderij.

De toeleverende en verwerkende industrie is sterk gefragmenteerd. Er zijn wel grote spelers die regionaal de markt domineren; tegelijkertijd zijn er maar weinig bedrijven die in het hele land aanwezig zijn. Uitzonderingen hierop zijn bijvoorbeeld het zuivelbedrijf Wimm-Bill-Dann, met zo'n 30 fabrieken verspreid over Rusland, en de vleesverwerker Cherkizovsky. Deze bedrijven beperken hun activiteiten echter vooral tot het westen van het land, waar tweederde van het binnenlands product wordt voortgebracht.

Consolidatie in de agro-gerelateerde industrie vindt gestaag plaats, maar de ontwikkelingen in de distributie- en retailketen gaan sneller. Vooral in de grote miljoenensteden breiden supermarktketens snel uit. Hierbij gaat het vooral om lokale Russische bedrijven, maar ook enkele buitenlandse ketens zijn actief op de Russische markt, zoals Carrefour, Auchan, Metro en Spar.

Optimistische toekomstverwachting

Ruim honderd Russische agro-bedrijven (uit diverse schakels van de keten) en experts is gevraagd naar hun toekomstverwachtingen. In het algemeen is men optimistisch. De algemene economische ontwikkeling zal volgens hen leiden tot een toename van de vraag voor vrijwel elke agro-sector. Tegelijkertijd is de overheid bezig om met een fors investeringsprogramma vooral de productie in de veehouderijsector te stimuleren. Via dit programma worden goedkope leningen mogelijk gemaakt en invoertarieven op belangrijke inputs als mechanisatie op nul gezet.

Organisaties als de OESO en het Amerikaanse FAPRI voorspellen dat de groei van de vraag naar landbouw- en voedingsproducten in Rusland de groei van de productie zal overtreffen. Deze projecties gaan uit van een gematigde economische groei van circa 3% per jaar. Dit geeft aan dat Rusland een netto-importeur van vrijwel alle belangrijke agrarische productgroepen zal blijven (met uitzondering van granen).

Opbouwfase

Dat brengt kansen voor de Nederlandse agro-sector. Door de groeiende middenklasse in Rusland neemt de vraag naar meer gevarieerde en kwalitatief goede producten toe. Tegelijkertijd zit de landbouwsector inclusief de toeleverende en verwerkende industrie in

een opbouwfase: productieniveaus van vóór 1990 worden nog niet gehaald, de productiviteit is laag en aan de wens van kwaliteit kan niet altijd worden voldaan. Investerings door de overheid en bijvoorbeeld de olie- en gasindustrie in de agro-voedselketen bieden vooral mogelijkheden voor bedrijven in de toeleverende schakels.

Onzekerheden

De economische groei is sterk verbonden met de opbrengsten uit de olie- en gasexploitatie. Schommelingen in de prijzen van olie en gas werken snel door in de economische groeicijfers van het land. Dit beïnvloedt de vraag naar voedingsproducten en de investeringen in de agrarische sector.

Een ander belangrijk punt is de waarde van de roebel. Met de enorme inkomsten uit de olie- en gasexport van de laatste jaren is er veel vraag naar roebels en neemt de waarde van de munt ten opzichte van de Amerikaanse dollar toe. Met een sterkere roebel verslechtert de internationale concurrentiepositie van de Rusland. Dat zou ook een nadelig effect kunnen hebben op de economische groei van het land.

Een derde onzekerheid is de ontwikkeling rond Rusland's WTO-lidmaatschap. Tot nu toe wijzigt Rusland voortdurend eenzijdig de invoervoorwaarden voor landbouwproducten, onder verwijzing naar (vermeende) risico's op dier- of plantenziektes, onjuiste productspecificaties of andere overtredingen van Russische voorschriften. Als Rusland lid wordt, zal dit – als het goed is – verminderen.

Enkele lessen

Het lijkt verstandig dat Nederlandse bedrijven met interesse voor Rusland zich toeleggen op lokale vestiging en productie, in plaats van uitvoer naar Rusland. Zakendoen in Rusland vergt echter wel een aanpassing aan lokale omstandigheden en de cultuur.

De Russische taal is moeilijk, ook vanwege het Cyrillische schrift. Een goede Russische partner is noodzakelijk om de weg te vinden in de bureaucratie en regelgeving. Een gedegen eigen marktanalyse om te besluiten waar en welke activiteiten in Rusland worden uitgevoerd, zal de eerste stap moeten zijn.

Dat er nu al heel goed zaken kan worden gedaan, bewijst een aantal Nederlandse bedrijven dat met succes in Rusland actief is op de (poot)aardappelenmarkt, zoals Agrico en HZPC (zie kaders). Het NIVAP speelt hier een actieve rol in de exportbevordering.

Siemen van Berkum, Pim Roza en John Belt, Wageningen Universiteit en Research, *Long-term Perspectives for the Russian Agri-food Sector and Market Opportunities for the Dutch Agribusiness*

Zie verder de aankondiging van het congres en de expositie Potato Russia 2007 op pagina 6.

De praktijk van Hero Veenstra, area director sales bij HZPC:

“Vanaf 1998 zijn we ons op geprivatiseerde bedrijven met een gezonde bedrijfsvoering gaan richten en die oriëntatie is er nog steeds. We hebben een vertegenwoordiger die een eigen verkoopnet heeft opgezet, om heel Rusland te bewerken voor de verkoop van machines en pootaardappelen.

Door de opkomst van de supermarkt ontstond een ander verkooppatroon van aardappelen. Weg van de traditionele 'bazar' naar de supermarkt. Daarop zijn we ingesprongen door rassen te introduceren die tegen het Russische klimaat kunnen en ook nog geschikt zijn voor wassen en verpakken.

Door een actieve klantenadvisering proberen wij de kennis van onze aardappelrassen te verspreiden. Zelf de klanten leren kennen en rechtstreeks zakendoen. In plaats van eigen pootgoedproductie in Rusland zoeken we continu naar betrouwbare partners. HZPC werkt

met een licentievergoeding bovenop de prijs van klasse E pootgoed, omdat controle op geproduceerd pootgoed ondoenlijk is.

Mijn conclusie: Rusland kan een groeimarkt worden, maar er zijn nog vele belemmeringen. Het belang van een goede pootaardappel wordt nog onvoldoende beseft, waardoor maar een klein deel van de potentiële markt bereikt wordt. Pootgoedproductie dicht bij de Russische grens (Baltische Staten, Finland) kan drempelverlagend werken voor de verkoop in Rusland."

De praktijk van Jan Marinussen, *exportmanager* bij Agrico:

"Sinds midden jaren '80 is Agrico actief in wat nu Rusland heet. Tot 1997 werden pootaardappelen verkocht als onderdeel van turnkey-projecten, waarbij ook machines, chemicaliën, opslagloodsen en expertise geleverd werden. Deze projecten werden in het algemeen gefinancierd door grote Russische industrieën die de voedselproductie voor hun personeel wilden veiligstellen. Zij bevonden zich door de gehele toenmalige USSR. Op dit moment exporteert Agrico pootaardappelen naar de grotere producenten van (poot)aardappelen in Rusland en de Nieuwe Onafhankelijke Staten. Deze pootaardappelen worden lokaal vermeerderd. De handel is, kun je zeggen, geprofessionaliseerd. Agrico werkt samen met zijn vertegenwoordiging in Moskou. Een goed en betrouwbaar team van Russische collega's is één van de doorslaggevende factoren in deze markt.

Agrico is de grootste exporteur van Nederlandse pootaardappelen naar Rusland. De hoeveelheden per jaar schommelen sterk. Van enkele duizenden tot enkele tienduizenden tonnen per jaar. De laatste jaren is Rusland een vrij stabiele markt voor 3.000 tot 5.000 ton pootaardappelen per jaar. Bekende Agrico-rassen voor Rusland zijn: Impala, Roko, Romano en Sante.

Het zal moeilijk worden de controle over aardappelrassen te behouden, omdat de oudere rassen veelal niet beschermd zijn. Ik verwacht dat gecontroleerde vermeerdering door onze eigen vertegenwoordiging zal toenemen. Daarnaast kan licentieproductie opgezet worden als deze voor beide kanten profijtelijk is."

NIVAP in Rusland

De stichting NIVAP (Nederlands Instituut voor de Afzetbevordering van Pootaardappelen) richt zich op het wegnemen van handelsbelemmeringen en geeft technische advisering in het kader van exportbevordering voor de Nederlandse pootaardappel. In de jaren '60 startte NIVAP in de toenmalige Sovjet-Unie met het versturen van proefzendingen van Nederlandse aardappelrassen.

Vanaf midden jaren '90 tot en met 2002 werden in het gehele land verschillende demonstratievelden met Nederlandse aardappelrassen aangelegd, met daaraan gekoppeld kennisoverdracht door velddagen, seminars en Russischtalige documentatie. Van 1998-2002 trainde NIVAP met LNV-cofinanciering Russische aardappelexperts in management, agronomie, inspectie, economie en opslag. Vanaf 2003 is dit programma op commerciële basis door de Russen voortgezet.

In continue afstemming met de aardappelhandel en -telers ligt de huidige focus van NIVAP op marktbehoud en -ontwikkeling. Op dit moment is onder andere een PSOM-aardappelproject in Voronezh in voorbereiding, dat door Agriplan uitgevoerd wordt. In 2001 richtte NIVAP met EU-financiering de Voronezh Potato Association (VPA) op. Gedurende 2003-2004 werd in samenwerking met de VPA het PSO-project *Agricultural Contracting in Voronezh Oblast, a Marketing Concept for Dutch Seed Potatoes and Potato Machinery* uitgevoerd. Dit stimuleerde de vraag naar Nederlandse inputs (pootaardappelen, machines) door productiviteit en winstgevendheid te laten groeien.

De huidige Nederlandse export van pootaardappelen naar Rusland bedraagt 5.000-6.000 ton per jaar. Ons land is daarmee de grootste exporteur. De hoge kwaliteit van de pootaardappelen en het uitgebreide rassenpakket zijn sterke punten. Het grootste deel van de Nederlandse pootaardappelen gaat direct naar Russische boeren; een kleiner deel is

bestemd voor frites en chipsfabrikanten (zoals PepsiCo Frito-Lay). In de praktijk is het lastig gebleken de export structureel verder te verhogen. Onder andere door exportbelemmeringen. Grote handelsondernemingen in aardappelen overwegen daarom steeds vaker lokale productie in licentie door Russische boeren. Deze halen echter nog steeds moeilijk de Nederlandse kwaliteit om tegen importpootgoed te concurreren.

Kort graag...

Door middel van deze rubriek willen we de lezer laten kennismaken met de LNV-raden/-attachés. Veel lezers hebben telefonisch contact en dan is het leuk de persoon die je aan de telefoon hebt, op een andere manier te leren kennen.

12 vragen aan Dick Bruinsma

Wat staat er op uw visitekaartje?

Een zetfoutje! *Counsellor* in plaats van Counsellor for Agriculture, Nature and Food Quality to Kenya, Tanzania, Uganda and Eritrea. Overigens vind ik de vertaling van LNV-Raad in *counsellor* (adviseur (Engels) of leider van een zomerkamp (Amerikaans Engels)) niet echt helder, wellicht is representative een betere optie. Verder staat natuurlijk mijn naam op het visitekaartje, Dick (!) J. Bruinsma. Ik overweeg echter op de volgende versie mijn officiële naam, Dirk Jan Bruinsma te gebruiken.

Wat heeft u het meest verwonderd bij de kennismaking met uw werkterrein?

De omgekeerde excuuscultuur. Als ik te laat kom of iets niet goed doe, biedt de Oost-Afrikaanse counterpart hiervoor zijn excuus aan (sorry for that). Als een Oost-Afrikaanse counterpart echter te laat (of niet) komt, wordt er echter geen 'sorry' gezegd.

Wat kan op uw werkterrein beslist beter?

Ik ben net één jaar aan het werk en heb nog geen echte verbeterpunten kunnen ontdekken. Wel zou ik graag over een potje met geld willen beschikken om kleine initiatieven in de private sector te kunnen ondersteunen. Voor initiatieven op natuurgebied bestaat dit potje, maar voor andere LNV-terreinen niet.

Wat moet iedereen weten over het land waar u werkt?

De East African Community (EAC), waartoe Kenia, Tanzania, Oeganda en - sinds eind november - ook Burundi en Rwanda behoren, staat vooral bekend om de eindeloze natuur. Terecht: oneindige vlaktes, bergen, meren en rivieren zorgen samen met de uitbundige flora en fauna voor een spectaculair schouwspel.

Maar ook op economisch gebied heeft de EAC veel te bieden, de economische groei ligt in percentages uitgedrukt in alle vijf landen hoger dan het gemiddelde in de EU. Het succesverhaal in de bloemensector is natuurlijk bekend, maar ook de groenten- en fruitsector hebben veel groeimogelijkheden. Eigenlijk kun je stellen dat alles in de landbouw waar je ruimte, (zonne-)energie en arbeid voor nodig hebt hier een kans van slagen heeft.

Wat moet je nooit doen in het land waar u werkt?

Je druk maken over het tempo waarin alles gebeurt, het credo is *Hakuna Matata* oftewel 'rustig aan, maak er geen probleem van'. Het Hollandse vingertje maakt absoluut geen indruk in Oost-Afrika.

En wat juist wél?

Belangstelling tonen, personen en projecten bezoeken en laten blijken hoe belangrijk het werk wat men doet is voor de ontwikkeling van Oost-Afrika. Kom je dan later een keer met een 'probleem' langs (bijvoorbeeld een importverbod), dan staat de deur altijd voor je open en wordt er naar je geluisterd.

Wat is het toppunt van plezier in uw werk?

Het bezoeken van projecten verspreid over het gehele werkgebied en tegelijkertijd genieten van alles wat de Oost-Afrikaanse natuur en cultuur te bieden heeft.

Noem minstens één dagelijks terugkerende bezigheid?

Mijn eigen potje koken, tenminste als ik niet buiten de deur eet. Het dagelijkse halfuurtje op de hometrainer schiet er helaas te vaak bij in.

Wat is uw grootste irritatie?

Politieagenten die, op rotondes met stoplichten, via een mobiele telefoon proberen het verkeer te regelen, gegarandeerd kilometerslange files.

Aan u de keuze, meer of minder regelgeving en welke wet of regel zou volgens u onmiddellijk op de helling moeten?

De wet- en regelgeving hier in Oost-Afrika is veelal hopeloos verouderd en bevat veel gaten en vormen van 'klassenjustitie'. Het zou minder en beter moeten zijn. Handhaving is echter een nog veel groter probleem. Zolang er bijvoorbeeld niet wordt opgetreden tegen verboden vistuig (onder andere explosieven en gif) en de vangst van ondermaatse vis in Lake Victoria komt het nooit goed met het ecosysteem.

Wat mist u het meeste van Nederland?

Mijn twee kinderen en de rest van de familie. Maar ook de vrijheid en de veiligheid, spontaan een biertje gaan drinken in de stad is er helaas niet bij hier in Nairobi.

Uw sleutelwoord voor de toekomst?

Mijn sleutelzin leen ik van Monty Python's *Life of Brian*: "Always look on the bright side of life".

Korte berichten uit het buitenland

AMERIKA

Argentinië

LNV-bureau Buenos Aires

> Zuivel

Sancor zoekt hulp

Het tweede zuivelbedrijf van Argentinië, de coöperatie Sancor (met ruim 1.600 aangesloten melkveehouders), verkeert in financiële problemen. Er is een schuldenlast van 167 miljoen euro. Op hoog politiek niveau is naar een oplossing gezocht en naar het schijnt gevonden. De president van Venezuela, Hugo Chavez, heeft een krediet aangeboden van ruim 36 miljoen euro, in ruil voor de levering van melkpoeder en overdracht van technologie aan Venezuela.

Brazilië

LNV-bureau Brasília

> Suiker

Suiker- en alcoholexport

De suiker- en alcoholexport in de eerste 10 maanden van 2006 steeg van 1,76 miljard euro naar 2,79 miljard euro. Door de gestegen suikerprijs (+ 54,6% voor ongeraffineerde en + 64% voor geraffineerde suiker) vormt de suiker- en alcoholexport bijna de helft van de totale agrarische export in de genoemde periode. De waarde van de export van alcohol steeg met 113%, met een volumestijging van 30% en met prijzen die ruim 60% hoger lagen dan de vergelijkbare periode in 2005.

De toekomst van de Braziliaanse suiker ziet er goed uit. Naar verwachting zal Brazilië binnen vijf jaar 50% van de wereldsuikermarkt beheersen. De huidige export van ruim 17 miljoen ton suiker correspondeert met 40% van de huidige wereldhandel. De totale wereldsuikerproductie bedroeg in 2006 circa 154 miljoen ton.

Naar verwachting zal dit jaar de Braziliaanse productie van ethanol 16 miljard liter bedragen en zal dit de komende vijf jaar stijgen naar 27 miljard liter. Dit is uiteraard mede afhankelijk van de lokale en internationale vraag. De vraag in de VS naar ethanol bedroeg in 2006 ruim 1.682.123 m³ en vormde daarmee ongeveer de helft van de totale ethanolexport van Brazilië. Nederland was met 286.520 m³ de tweede grootste afnemer.

Korte berichten uit het buitenland

EUROPESE UNIE

België

LNV-bureau Brussel

> Overname | Bietenooft | Kant-en-klaar | Bananen | Mosselen

Investeringsfonds koopt voedingsbedrijf

De Britse voedingsgroep Uniq verkoopt zijn Belgische afdeling aan het Nederlandse investeringsfonds Gilde voor 60 miljoen euro. De Turnhoutse producent van salades, sandwiches en koelverse bereidingen wordt na de overname omgedoopt tot Hamal Signature (toen het bedrijf in 1962 werd opgericht, heette het Hamal Salades). Het bedrijf is Belgisch marktleider voor bereide salades als kip-kerrie en krab, telt 175 werknemers en levert aan alle grote supermarktketens, aan slagerijen en aan cateraars. De opbrengst van de verkoop van de winstgevende Belgische afdeling wil Uniq investeren in een gerichter afgeslankt productgamma. Ook de Franse afdeling staat te koop.

Tegenvallende bietenopbrengst

De totale Belgische bietenoogst valt tegen. In plaats van de verwachte 66,5 ton was de gemiddelde opbrengst 65 ton per hectare, een miljoen ton in totaal, waaruit 150.000 ton suiker wordt gewonnen. De vraag naar suikerbieten als veevoeder is echter groot vanwege de lage opbrengst van maïs en grassen. Voor het eerst in jaren lopen sommige boeren kans hun suikerbietenquotum te missen. Onder het nieuwe suikerregime krijgen boeren nu nog maar 32,86 euro per ton bieten, vorig jaar was dat nog 45 euro. Dankzij een aantal compensaties komen ze echter nog tot 38 euro.

Kant-en-klaar steeds populairder

Vijf van elke zes Belgen eten gemiddeld 1,2 keer per dag kant-en-klaar voedsel. Populairst zijn pizza's en belegde sandwiches, voornamelijk gekocht in de supermarkt. Dat blijkt uit een onderzoek van het Onderzoeks- en Informatiecentrum van de Verbruikersorganisaties (OIVO). Wel blijft de consument sceptisch ten aanzien van de kwaliteit. Meer dan de helft van de ondervraagden vindt dat kant-en-klare gerechten meer smaak hebben dan thuis klaargemaakt voedsel, maar meent ook dat er te veel suiker, vet en zout in zit.

Bekroond bananenonderzoek

Met een onderzoek naar de kwaliteitsverbetering van bananen heeft de Belgische wetenschapper Thomas Dubois (33) een prestigieuze internationale prijs gewonnen. De prijs is ingesteld door de *Consultative Group on International Agricultural Research (CGIAR)*, die deel uitmaakt van de Wereldbank. Thomas Dubois werkt in Oeganda voor het *International Institute of Tropical Agriculture*. Hij ontwikkelde een versterkt celweefsel uit microscopische paddenstoelen, die in de bananenplant zelf groeien. Het weefsel maakt de plant resistent tegen ongedierte en ziekten. Voor de lokale bevolking rond het Afrikaanse Grotmerengebied is de vondst erg belangrijk, omdat bananen er in het dagelijks menu net zo belangrijk zijn als aardappelen voor de gemiddelde Belg.

Mosselen beschermde merken

De Belgische mossel en de Vlaamse mossel zijn sinds kort allebei geregistreerde merknamen, op initiatief van het European Meat Industry Office. De merknamen en bijbehorende logo's moeten het product grotere naamsbekendheid geven. Hoewel België een echte mosselcultuur heeft, komen er toch meestal mosselen uit Zeeland op het bord. Daarom ging men tien jaar geleden op zoek naar een eigen alternatief. Er werd een technologie ontwikkeld met drijvende kooien, die in augustus 2006 een eerste beperkte oogst afleverde. Dit jaar moet een nieuw kooitype de mosseloogst voor de Belgische kust verveelvoudigen. De bedoeling is dat de Belgische mosselproducent de eigen markt veroverd en de helft van de mosselconsumptie in handen krijgt.

Bulgarije

LNV-bureau Boekarest

> Biologische fokprogramma's

Tandem gaat biologisch

Vleesverwerker Tandem investeert de komende twee jaar 2 miljoen euro in een biologisch fokprogramma. Dat levert Bulgaarse bedrijven een betere concurrentiepositie binnen de EU op. Tandem is een van de weinige lokale vleesverwerkers die plaatselijk geproduceerd rundvee- en varkensvlees verwerkt. Door te lage aanvoer en te hoge prijzen halen de meeste Bulgaarse vleesverwerkers hun varkens- en rundveevlees uit Argentinië en Brazilië. Tandem is actief in het duurste segment; toch zijn de verkoopcijfers de laatste jaren aanzienlijk gegroeid. Het bedrijf verkoopt hoofdzakelijk op de lokale markt, maar is ook uitgerust voor afzet op de EU-markt.

Denemarken

LNV-bureau Kopenhagen

> Paling | Vismeel | Tuinbouw | Parasieten

Paling lucratief

Palingteelt is het grootste economische succes van de Deense visteelt. Dat blijkt uit cijfers van het Voedsel, Landbouw en Visserij Economisch Instituut. In elf Deense bedrijven wordt gemiddeld 165 ton paling geproduceerd. 95% van de productie is bestemd voor export en de brutowinst bedroeg in 2005 16,4 miljoen euro voor 1700 ton.

Topjaar voor vismeel

De vismeelfabrieken van TripleNine in Esbjerg en Thyborøn hebben een recordjaar gedraaid, met een winst van 14,5 miljoen euro op een omzet van 134 miljoen euro. De vissers krijgen daarom 2 eurocent per kilo extra, dus in totaal 16 cent per kilo. Zowel in Esbjerg als in Thyborøn zal worden geïnvesteerd in de productiecapaciteit. 'We zien dat het aantal vissersschepen nu beter in evenwicht is met de hoeveelheid beschikbare vis. Op basis daarvan kunnen we dan ook op de toekomst gerichte investeringen doen om de productie te optimaliseren,' aldus bestuursvoorzitter van Triple-Nine, Erik Bonde Pedersen.

Schaalvergroting tuinbouwsector

Het aantal tuinbouwbedrijven neemt in Denemarken gestaag af, maar de kassen worden steeds groter (2005: gemiddeld 3.200 m²). De variatie in bedrijfsresultaat is enorm. Een topper als het innovatieve tuinbouwbedrijf PKM in Odense had een winst van omgerekend 1,07 miljoen euro op een omzet van 16,4 miljoen euro. De grootste potrozenkweker in Denemarken had een verlies van 1,21 miljoen euro, minder dan de helft van het verlies over 2005. Grootste verliezer was Rosborg-Bellinge met een verlies van € 4,37 miljoen. Ook veel kleinere tuinbouwbedrijven hadden slechte resultaten; velen hebben de strijd opgegeven. De circa 1.400 bestaande Deense tuinbouwbedrijven produceerden in 2005 voor 536,8 miljoen euro en hadden 8.000 werknemers in dienst.

Parasieten tegen ziekte van Crohn

Parasieteneitjes uit varkens helpen bij de behandeling van de darmziektes Crohn en Colitis Ulcerosa. Dat hebben professor Christian Kapel en collega-onderzoekers van de Koninklijke Veterinaire en Landbouw Hogeschool in Kopenhagen ontdekt. Patiënten krijgen een paar keer per jaar een kuur die bestaat uit het drinken van een oplossing met parasieteneitjes. Er zijn geen bijwerkingen geconstateerd en de methode is bovendien goedkoper dan de huidige.

Frankrijk

LNV-bureau Parijs

> Pluimvee | Biologische producten | Oekraïne | Zaadselectie

Nieuwe pluimvee-unit in Côtes d'Armor

Het Bretonse megabedrijf Glon-Sanders (jaaromzet 1,2 miljard euro, waarvan 10% export) gaat investeren in een nieuwe productie-unit voor pluimveevlees in het departement Côtes d'Armor. Glon-Sanders is gespecialiseerd in plantaardig en dierlijk uitgangsmateriaal, diervoeders, dierlijke productie (eieren, varkens- en pluimveevlees) en milieutechnologie. De investering gaat via Glons dochteronderneming Boscher Volailles (jaaromzet 70 miljoen euro). De nieuwe productie-unit, die in 2008 operationeel moet zijn, zal volledig geautomatiseerd werken, met röntgenapparatuur voor de kwaliteitscontrole van het pluimveevlees.

Biologisch in de lift

De Franse biologische markt lijkt in een stroomversnelling te zijn geraakt, aldus een recent onderzoek van Agence Bio, het nationale Agentschap voor Biologische Producten en het onderzoeksinstituut AND International. Sinds 1999 is er een jaarlijkse groei van 9,5%,

tegenover 3,6% van de markt voor 'gewone' voedselproducten. Na Carrefour en Monoprix introduceerde supermarktketen Auchan een huismerk Bio Auchan. De verkoopprijs zal 20 à 50% lager zijn dan die van biologische producten met merknaam, maar ongeveer gelijk zijn aan de prijs van een A-merkproduct. Met een marktaandeel van 60% is het bedrijf al nationale koploper in biologische babyvoeding en rundvlees. Ook de vleessector ziet kansen. Een commissie 'bio Interbev' van de sectororganisatie Interbev wil de consument stimuleren om meer biologisch vlees te eten. Nu is het aandeel biologisch vlees in de totale vleesomzet slechts 0,5%.

Limagrain buiten EU versterkt

Het coöperatieve zaadselectiebedrijf Limagrain, koploper in de EU en vierde in de wereld groeide – bij een jaaromzet van € 1,1 miljard – afgelopen jaar 4,7% ten opzichte van 2005. Dit is een goed resultaat, ondanks de overname van de Japanse ondernemingen Kyowa en Mikado en de reorganisatie van dochter Biogemma. Dit laatste bedrijf is gespecialiseerd in de ontwikkeling van genetisch gemodificeerde organismen (GGO's). Vanwege de systematische vernielingen van hun veldproeven in Frankrijk heeft Limagrain besloten de activiteiten op het vlak van knowhow in derde landen te versterken. In Frankrijk wordt het areaal GGO's voor 2007 op ruim 10.000 hectare geraamd.

Champagne Céréales in Oekraïne

De Franse akkerbouwcoöperatie Champagne Céréales heeft een handelskantoor geopend in Oekraïne. Het bedrijf heeft een jaaromzet van € 1 miljard euro. Met dochters als Nutrixa (meel) en Malteurop (mout) is men aanwezig in 17 landen. Doel is om in Oekraïne de verkoop van bestrijdingsmiddelen en zaaizaden te versterken, gekoppeld aan consultancy en een reorganisatie van de graanleveranties van de Oekraïense akkerbouwers die al voor Malteurop werkzaam waren. Een tweede doelstelling is de productie van grondstoffen voor biobrandstoffen in Oekraïne. In Frankrijk is de coöperatie al zeer actief op dit gebied.

Polen

LNV-bureau Warschau

> Vleesexport

Sterke toename vleesexport

De Poolse vleesproducenten hebben het afgelopen jaar een productiewaarde van 7,1 miljard euro geboekt, 6% meer dan het jaar daarvoor. Ondanks het embargo van Rusland op de import van Poolse vlees is de vleesexport sterk toegenomen. In 2007 wordt zelfs een productiewaarde van 7,87 miljard euro verwacht. De sterke productiewaardestijging wordt deels veroorzaakt door de binnenlandse consumptie. In 2006 was die gemiddeld 75 kilo per persoon, in 2005 nog 71 kilo. Daarnaast is de sector, vanwege het embargo van Rusland en Oekraïne, hard op zoek gegaan naar nieuwe afzetgebieden in West-Europa. De exportopbrengst van rund- en varkensvlees wordt geschat op 670 miljoen euro. PKM Duda heeft onlangs een contract ondertekend met Japan en Zuid-Korea, met een geschatte waarde van 20,25 miljoen euro.

Spanje

LNV-bureau Madrid

> Aquacultuur | Vleesexport | Certificaat fokvarkens Uruguay | Mosselplaag

Aquacultuur in opmars

De productie van aquacultuurproducten (vis, mosselen en schaaldieren) is dit jaar gestegen tot zo'n 373.000 ton, waarvan 246.881 ton in zee is gekweekt (31.007 ton vis, 215.720 ton mosselen en 153 ton schaaldieren) en 26.224 ton op land. De staatssecretaris voor Visserij wil snel een goede strategie vaststellen, zodat deze sector internationaal kan concurreren en exporteren.

Export Nederlands vlees uit Spanje

Spaanse exporteurs die vleesproducten willen uitvoeren uit slachthuizen of uitsnijderijen buiten Spanje (bijvoorbeeld Nederland), hebben geen certificaten nodig van het Nederlandse slachthuis en/of de uitsnijderij, maar wel een certificaat van de veterinaire dienst van het land van herkomst. In het certificaat wordt verklaard dat de producten voldoen aan de eisen van het importerende derde land. Er ontstaat een probleem bij export uit Nederland wanneer niet duidelijk is of het vlees in Spanje zal worden geconsumeerd of dat het door een Spaanse exporteur wordt uitgevoerd naar een derde land, waar importeisen gelden die uitgaan boven het EU-niveau. Het probleem wordt nog groter wanneer Spanje overeenkomsten gaat sluiten met steeds meer derde landen die strengere richtlijnen hanteren dan de EU-eisen. De waarde van de export van Nederlands vlees naar Spanje bedroeg 164,9 miljoen euro in 2004 en 179,6 miljoen in 2005.

Nieuw certificaat fokvarkens Uruguay

Een nieuw invoercertificaat (nr. ASE-640) voor de import van Spaanse fokvarkens in Uruguay is sinds 16 november van kracht geworden. De dieren zullen in Uruguay na aankomst eerst in quarantaine verblijven, waar de Uruguayaanse autoriteiten testen kunnen uitvoeren en vaccineren wanneer zij dit noodzakelijk achten.

Tweede mosselplaag

Enkele maanden geleden was het de schadelijke zebromossel, nu doet de Aziatische mossel (*corbicula fluminea*) zich op verschillende plaatsen in de Ebro, de Douro, de Miño en de Guadiana in grote getale gelden. Net als de zebromossel verstikt zij de bodem, maar ze plant zich minder snel voort.

Tsjechië

LNV-bureau Praag

> Aquacultuur

Marktrapport aquacultuur

Recentelijk is een update van de studie *Aquaculture in the Czech Republic* gepubliceerd, als vervolg op de studie van 2002. In Tsjechië staat visteelt nog steeds voor traditionele viskweekvijvers: een zeer gespecialiseerde economische activiteit, die tegelijkertijd belangrijke sociale en milieufuncties vervult. In dit marktrapport zijn productiecijfers en feiten geactualiseerd. Het feit dat nieuwe ontwikkelingen in deze van oudsher traditionele sector nog onvoldoende hun weg hebben gevonden, mag voor de Nederlandse expertise en knowhow op het gebied van aquacultuur als een uitdaging worden gezien. Daarbij is de beschikbaarheid van Brusselse fondsen vanzelfsprekend een pre. U kunt dit rapport van LNV-bureau te Praag opvragen bij mevrouw A.P. Luijkx-Visser van de directie Industrie & Handel, op e-mail a.p.luijkxvisser@minInv.nl

Verenigd Koninkrijk

LNV-bureau Londen

> Scharreleieren | Coöperaties

Buitenlandse scharreleieren

Supermarktketen Somerfields is de eerste die heeft toegegeven scharreleieren uit Noord-Frankrijk te importeren om aan de vraag te kunnen voldoen. De berichten zijn een dreun voor de scharrelsector, die er trots op was importen buiten de deur te hebben kunnen houden. Op dit moment telt ze tien miljoen leghennen. De *British Free Range Egg Producers Association* maakt zich grote zorgen. 'Overdadig mismanagement' van de markt door de pakbedrijven en supermarkten zou de oorzaak van de noodgedwongen import zijn. De prijs van scharreleieren zou te laag zijn, waardoor de aanvoer opdroogt. Prijsverhogingen staan op stapel.

Omzetstijging agrarische coöperaties

De omzet van agrarische coöperaties in het Verenigd Koninkrijk is in 2006 met 29% gestegen ten opzichte van 2004. In 2004 was de totale omzet voor de zogenaamde '*farmer owned businesses*' nog iets meer dan 4,5 miljard euro, in 2006 bedraagt die omzet bijna 6 miljard. Dit blijkt uit cijfers van de *English Farming and Food Partnerships* (EFFP). Afgezet tegen de omzetcijfers van agrarische coöperaties in de VS is het Britse aandeel ongeveer 10%: ruim 4,5 miljard euro tegen 45 miljard euro. In de topdertig van EFFP staan vijf Nederlandse coöperaties (Vion, Friesland Foods, Campina, FloraHolland en Bloemenveiling Aalsmeer).

Zweden

LNV-bureau Stockholm

> Overname melkveehouderij

Nederlandse melkveehouders in Zweden

Nederlandse boeren hebben zeven melkveehouderijen overgenomen in de provincie Skåne, in zuidelijk Zweden. Het eerste Nederlandse stel woont al sinds 2002 in Skåne, de andere zes families zijn dit jaar gearriveerd. Contactpersoon Kerstin Fredlund bij Skånemejerier, de zuivelfabriek in Skåne, noemt de Nederlanders 'een frisse wind en een inspiratie voor hun collega's'. De Nederlanders zijn volgens Fredlund opvallend kwaliteitsbewust en rationeel. De overgenomen melkveehouderijen zijn relatief groot, met tussen de honderd en tweehonderd stuks melkvee. Er was een gereede kans - vóór de overname – dat de melkveehouderijen zouden moeten stoppen.

Laatste nieuws

Studie IMARES en Wageningen International

Aquacultuur in Turkije

De sector aquacultuur lijkt in Turkije aan de vooravond te staan van een snelle ontwikkeling. De groei zit er goed in en de verwachte productie zal dit jaar boven de 90.000 ton liggen. De zeevisserij is afhankelijk van een beperkt aantal soorten en visgronden, zoals ansjovis, harder, horsmakreel, heek en wijting (totale vangst rond 500.000 ton, waarvan 60% ansjovis).

In de Turkse aquacultuur zijn de hoofdrollen weggelegd voor zeebaars en zeebrasem. De totale productie van deze soorten bedraagt ruim 40.000 ton. Beide soorten worden vaak naast elkaar in drijvende kooien op zee geteeld. Er zijn ruim 300 bedrijven actief met de teelt van deze soorten. Het grootste gedeelte bevindt zich in de kustwateren van westelijk Turkije (Izmir-Bodrun). Ruim de helft wordt geëxporteerd naar (vooral Zuid-)Europese landen. Ook worden blauwvintonijnen in de Middellandse Zee gevangen en door enkele grote bedrijven in drijvende kooien niet ver uit de kust vetgemest, voor export naar Japan en de Verenigde Staten.

De schelpdiersector is nog erg bescheiden (1.500 ton/jaar) en vindt alleen plaats in de Dardanellen en de Egeïsche zee. De overheid en onderzoeksinstituten vermoeden dat er een groot potentieel is (> 300.000 ton/jaar), echter dit is (nog) niet onderbouwd met onderzoek. Wat betreft de sanitaire schelpdiercontrole is er al wel een systeem opgezet, en de hygiëne- en gezondheidsregelgeving voor de export van vis werkt goed.

In het zoete water is een hoofdrol weggelegd voor de regenboogforel. Bijna duizend bedrijven produceren samen ruim 40.000 ton van deze vissoort. Het grootste deel vindt zijn weg op de lokale markt.

De Turkse visconsumptie is circa 9 kg/persoon/jaar (Nederland circa 13 kg/persoon/jaar), met een voorkeur voor hele vis.

Kansen voor Nederland

De Nederlandse overheid steunt investeringen in de Turkse visverwerkingsector. Toeleverende bedrijven als Nutreco/Trouw, Catvis, DSM en Stork-Titan werken al een aantal jaren met een lokale partner. Een goede partner is noodzakelijk, gezien de cultuurverschillen en de contacten in Turkije.

Recirculatiesystemen

Een grote kans voor systeembouwers ligt in de combinatie met visteelt in kooien: op het land kan pootvis in recirculatiesystemen worden opgekweekt tot sterkere vissen van zo'n 20-30 gram alvorens deze in kooien in zee worden geplaatst. Turkse bedrijven hebben nog nauwelijks ervaring met recirculatiesystemen. (In Trabzon is met Japanse steun een tarbotkwekerij opgezet.)

Offshore kweek

Nederlandse aankoop van kleinere zeebaarsen zeebrasemkwekerijen helpt hen aan het noodzakelijke kapitaal om meer offshore te gaan. De overheid wil de drijvende kooien minstens 2 mijl uit de kust geplaatst zien, om vervuiling van het kustwater en conflicten met de toeristenindustrie te voorkomen. Verder uit de kust gaan, betekent investeren in grotere eenheden, grotere kooien en duurdere apparatuur voor verzorging, transport van mensen en goederen enzovoort.

Schelpdiersector

Deze sector is jong en klein, er lijken in Turkije goede groeimogelijkheden te zijn, maar hiervoor is behalve kapitaal ook de ervaring nodig zoals in Nederland aanwezig. Verder is er de combinatie visteelt in drijvende kooien en schelpdieren (polycultures). Mosselen, oesters of andere schelpdieren in hangcultures zullen in de omgeving van kooien met vis door de voerresten en eutrofiërende effecten een betere groei vertonen, en bovendien op hun beurt bijdragen aan de reiniging van het water.

Visverwerking

Dit komt nu op gang, evenals het creëren van producten met toegevoegde waarde. Naast kennis en ervaring heeft men ook behoefte aan geschikte apparatuur.

Geïntegreerd kustbeheer

Er is weinig ervaring met het proces leidend tot inrichting van de kustzone, waarbij alle gebruikers (zoals viskweek, toerisme) hun activiteiten en diensten op elkaar afstemmen. De ervaring van een aantal Nederlandse instituten met dit proces zou in Turkije ingezet kunnen worden.

Bron: bewerking van een artikel door Frans Veenstra (Wageningen IMARES) en Peter van der Heijden (Wageningen International) over de studie naar de Turkse aquacultuursector, in: *AQUAcultuur*, officieel orgaan van het Nederlands genootschap voor Aquacultuur, jaargang 21, nummer 6, december 2006, pp. 16-21.

Voor nadere informatie over de studie kunt u contact opnemen met Peter van der Heijden (Visserij en Aquacultuur, Wageningen International), telefoon 0317 – 49 53 49, e-mail peter.vanderheijden@wur.nl. Zie verder www.aquacultuur.nl, www.imares.nl en www.wi.wur.nl.

Van 24-27 oktober a.s. vind in het WTC te Istanbul de visserijvakbeurs Future Fish Eurasia plaats. Aan de beurs is een internationale conferentie van de European Aquaculture Society gekoppeld met als thema: Aquaculture Europe 2007, Competing Claims.

De directies Visserij en Industrie & Handel van het ministerie van LNV zijn voornemens om bij voldoende belangstelling en marge van deze activiteiten een kleine bedrijvenmissie naar Turkije te organiseren in samenwerking met LNV-bureau Ankara, Wageningen International en IMARES. Doelgroep: toeleveranciers en andere (visverwerkende) bedrijven en kennisinstellingen uit de aquacultuur- en visserijsector. Uw interesse kunt u kenbaar maken bij: LNV-bureau Ankara, telefoon 0090 – 31 24 09 18 60, e-mail ank-lnv@minbuza.nl of bij Gaby Blom-Faber van de directie Industrie & Handel, telefoon 070 – 378 56 65, e-mail g.g.r.blom@minlnv.nl

Studie Rabobank Food and Agribusiness

EU-toetreding Bulgarije en Roemenië

De nieuwe EU-lidstaten Bulgarije en Roemenië (per 1-1-2007) beschikken over aanzienlijke agrarische hulpbronnen. Aan de vele food- en agri-sectoren in Europa en daarbuiten zal de toetreding dan ook niet ongemerkt voorbijgaan. Rabobank heeft een analyse gemaakt van de belangrijkste gevolgen die deze uitbreiding zal hebben voor genoemde sectoren in de nieuwe en bestaande lidstaten.

De belangrijkste conclusies van het rapport zijn:

- In diverse food- en agri-sectoren bieden Bulgarije en Roemenië veelbelovende mogelijkheden. Er wordt een productiegroei verwacht in land- en arbeidsintensieve sectoren als graan, oliezaad, vlees, en groenten en fruit. In de wijn- en suikersectoren is de productie sinds de jaren '80 aanzienlijk gedaald. Daar valt niet automatisch een terugkeer te verwachten naar de vroegere productieniveaus;

- De uitbreiding zal vooral gevolgen hebben voor de EU-markt voor granen en oliezaden. In beide landen is de mogelijkheid om in de nabije toekomst aanzienlijke exportoverschotten te produceren voor deze gewassen het grootst. Met deze overschotten kan worden voldaan aan de invoervraag van de overige landen van de Europese Unie;
- De binnenlandse economische ontwikkeling zal de grootste stuwende factor worden achter de ontwikkeling van de landbouw in Roemenië en Bulgarije. Daarbij zal een verschuiving optreden naar een meer geïndustrialiseerd productiesysteem en zal het aantal zeer kleinschalige producenten afnemen. Om de kwaliteit en de doelmatigheid te verbeteren, moet er in de gehele toeleveringsketen geïnvesteerd worden in zaken als een betere kwaliteit van grond- en hulpstoffen, infrastructuur en managementsystemen. Dit biedt kansen voor leveranciers van deze grond- en hulpstoffen;
- In het algemeen geven buitenlandse investeerders de voorkeur aan Roemenië boven Bulgarije, vanwege de grotere binnenlandse markt.

Het rapport is uitgegeven in het kader van Rabobank's duurzame verbintenis met de internationale food- en agribusiness, en maakt deel uit van een reeks internationale publicaties van de afdeling Food and Agribusiness Research and Advisory. Voor zakelijke cliënten van de Rabobank is het rapport verkrijgbaar via hun relatiemanager bij de bank.

Agro-netwerkbijeenkomst Latijns-Amerika, 22 maart a.s.

Op 22 maart a.s. wordt van 12-18 uur in het hoofdkantoor van FloraHolland te Naaldwijk een agro-netwerkbijeenkomst georganiseerd. Het doel is het agrarisch bedrijfsleven de gelegenheid te bieden zich te oriënteren op de handels- en/of investeringsmogelijkheden in Latijns-Amerika. Van bijna alle Latijns-Amerikaanse ambassades in Nederland zijn vertegenwoordigers aanwezig (soms zelfs vertegenwoordigers uit het land zelf). Deze kunnen deelnemers van allerlei informatie voorzien. Daarnaast is er informatie over financiële instrumenten die door de EVD worden uitgevoerd (PESP, PSOM, ISOM), zijn er organisaties aanwezig die ervaring hebben met Latijns-Amerika (WUR, PUM, Agriterra) en zullen de Nederlandse LNV-Raden en Handelsraden van Mexico, Brazilië, Argentinië en Chili aanwezig zijn. Ook bedrijven kunnen zelf onderling hun ervaringen uitwisselen. Aanmelding kan via e-mail bij jvanwissen@nchnl.nl. Toegang is gratis.

Kansen en mogelijkheden in Ethiopië

Bent u geïnteresseerd in de ontwikkelingen in Ethiopië? Of oriënteert u zich op het zakendoen op de Ethiopische markt? Dan bieden de spreekdagen en het seminar over Ethiopië door onze LNV-Raad u de unieke gelegenheid om te kijken naar uw kansen en mogelijkheden voor deze regio. Tijdens de spreekdagen op 17 en 18 april a.s. in Den Haag kunt u in een persoonlijk gesprek met de LNV-Raad van de ambassade in Addis Abeba voor u relevante onderwerpen bespreken met betrekking tot het zakendoen in Ethiopië. Het seminar op 19 april a.s. in Den Haag biedt u de gelegenheid om ervaringen uit de praktijk te delen met ondernemers, de LNV-Raad en de handelsvertegenwoordiger van de ambassade Addis Abeba.

Voor informatie over Ethiopië kun u terecht bij Ingrid Korving, landenbeleidsmedewerker van de directie Industrie & Handel, telefoon 070 – 378 47 97, e-mail i.korving@minInv.nl

Voor informatie en aanmeldingen spreekdagen: www.internationaalondernemen.nl/spreekdagen

Link bekeken

Fast casual dining

Het zogeheten *fast casual dining* wint nu ook in Europa steeds meer terrein, aldus kunt u lezen op de site van de FSIN, www.fsin.nl, het Food Service Instituut Nederland te Apeldoorn. Ook op de site van het Voedingscentrum, www.voedingscentrum.nl/voedingscentrum/ te Den Haag kunt u hierover lezen. TNS-NIPO te Amsterdam op www.tns-nipo.com/ doet regelmatig onderzoek in Nederland en maakt mooie rapporten hierover. Het Bedrijfschap Horeca en Catering te Zoetermeer blijft ook niet achter op haar site www.bedr-horeca.nl. Op de Horecava 2007 (www.horecava.nl) werd eveneens door enkele instanties hieraan aandacht besteed. Dat het echter niet van vandaag of gisteren is, leest u op de site van het Vlaamse Centrum voor Volkscultuur te Brussel, www.vcv.be: het boek *Buitenshuis eten in de Lage Landen sinds 1800* staat volledig op internet, geargangeerd met een mooi schilderij van onze eigen Vincent van Gogh.

Sectorrapporten China

Onlangs zijn in opdracht van het LNV-bureau Peking in Beijing door een trainee drie sectorrapporten geschreven. *An Overview of China's Pork Industry*, *An Overview of China's Beef Industry* en *An Overview of the Chinese Poultry Industry* geven een actueel beeld van de ontwikkelingen van deze sectoren in China. De kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven worden duidelijk in beeld gebracht. De rapporten kunnen worden aangevraagd bij mevrouw Lia Luijkx via e-mail a.p.luijkx-visser@minlnv.nl

Top-100 agropartners van Nederland

De Nederlandse landbouwsector is goed voor een substantieel deel van de Nederlandse welvaart en werkgelegenheid. Onder de landbouwsector wordt verstaan de primaire sector, de toeleverende en verwerkende industrie van landbouwproducten en de handel in en distributie van landbouwproducten. Met de groeiende wereldhandel in landbouwproducten neemt ook het belang van de handel en distributie van landbouwproducten voor Nederland toe, mede dankzij onze sterke internationale positie en de gunstige ligging in de EU. Ter illustratie daarvan vindt u in de volgende tabellen de top-100 landen voor Nederland wat betreft de handel (import en export bij elkaar opgeteld), de export en de import in 2005 in miljoen US dollar. Op deze voorpagina vindt u een overzicht van de totale en agrarische handelsoverschotten over de afgelopen jaren.

Ontwikkeling handelsoverschot en agrarisch handelsoverschot van Nederland

Het Nederlandse landbouwcluster is voor de Nederlandse economie een factor van betekenis, goed voor 10% van het nationaal inkomen en 10% van de werkgelegenheid. De productie van landbouwproducten, verwerking tot halffabrikaten of tot eindproducten (deels met geïmporteerde producten) en alle toeleverende diensten (kennis en distributie) zorgen voor circa 650.000 banen.

Als vestigingsplaats is Nederland nog steeds in trek. Bedrijven zoeken eventueel wel naar expansie in het buitenland voor schaalvergroting en uitbreiding, maar de hoofdvestiging blijft veelal in Nederland. Voordelen

als de nabijheid van internationale handelsknooppunten in Amsterdam en Rotterdam, kennis zowel op het gebied van handel als landbouwtechnologie en een gemakkelijk toegankelijk internationaal handelsnetwerk zijn daarbij belangrijke factoren. Nederland is daarmee opgeklimmen tot plaats twee (na de Verenigde Staten) op de lijst van 's werelds grootste exporteurs van landbouwproducten.

Hoe belangrijk dit is voor de handelsbalans van Nederland onderschrijft de volgende tabel. Driekwart van ons handelsoverschot wordt gerealiseerd in de landbouwsector.

Toelichting: zowel de totale import als de export zijn over de afgelopen 14 jaar met een factor van circa 2,8 gegroeid. Over dezelfde periode zijn de agrarische import en export beide met een factor van 1,8 gegroeid.

Dat de agrarische groei minder snel is toegenomen, laat zich verklaren door het gebrek aan grond en arbeid, maar ook de beperkingen van de productie, vooral in de 'dierlijke sectoren'. Vanaf de totstandkoming van de Europese Unie in 1992 (toen het agrarisch overschot op de handelsbalans nog meer dan twee keer zo groot was als het totale overschot) tot nu toe, heeft de agrarische sector alle jaren substantieel bijgedragen aan het Nederlands handelsoverschot. De laatste jaren schommelde het percentage rond de 72%. Verwacht wordt dat dit in 2006 weer zal zijn toegenomen tot 75%.

x € 1000.000,-	1992	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (voorlopig)
import totaal	107.345	220.075	205.575	206.910	228.247	249.845	286.900
export totaal	111.755	242.715	232.704	233.961	255.660	281.300	317.900
Handelsoverschot totaal	4.410	22.640	27.129	27.051	27.413	31.455	31.000
import agrarisch	16.952	27.088	26.652	26.986	27.637	28.337	30.400
export agrarisch	28.848	45.310	46.659	46.499	48.351	50.099	53.700
Handelsoverschot agrarisch	11.896	18.222	20.008	19.513	20.713	21.763	23.300
% agr. in totaal overschot	269	80	74	72	74	69	75

bron: LEI/CBS

Export

Nederlandse export van landbouwproducten in 2005. Top-100. In miljoen US dollar.

	Land	Export		Land	Export
1	Duitsland	13461	51	Koeweit	73
2	Ver. Koninkrijk	6242	52	Iran	70
3	Frankrijk	5686	53	Libanon	67
4	België	5114	54	Filippijnen	64
5	Italië	4096	55	Letland	58
6	Ver. Staten	2297	56	Bulgarije	57
7	Spanje	2035	57	Angola	55
8	Zweden	1111	58	NL Antillen	55
9	Russische Fed.	1019	59	Libië	53
10	Denemarken	945	60	Ivoorkust	50
11	Griekenland	850	61	Servië-Mont.	49
12	Polen	820	62	Tunesië	48
13	Zwitserland	765	63	Ghana	48
14	Oostenrijk	671	64	IJsland	47
15	Ierland	644	65	Estland	45
16	Japan	584	66	Malta	45
17	China*	469	67	Senegal	43
18	Noorwegen	410	68	Jordanië	42
19	Finland	366	69	India	42
20	Portugal	338	70	Wit-Rusland	42
21	Saoedi-Arabië	315	71	Jemen	39
22	Nigeria	308	72	Oman	38
23	Tsjechië	303	73	Syrië	38
24	Hongarije	301	74	Nieuw-Zeeland	38
25	Canada	249	75	Suriname	36
26	Turkije	223	76	Aruba	35
27	Ver. Arab. Emir.	209	77	Bosnië-Herz.	32
28	Australië	184	78	Colombia	31
29	Taiwan	160	79	Dom. Rep.	30
30	Zuid-Korea	152	80	Chili	29
31	Oekraïne	145	81	Qatar	27
32	Roemenië	142	82	Pakistan	27
33	Egypte	137	83	Gabon	26
34	Israël	131	84	Bahrein	25
35	Luxemburg	130	85	Soedan	24
36	Marokko	125	86	Venezuela	22
37	Mexico	114	87	Kameroen	21
38	Maleisië	111	88	Kazachstan	21
39	Thailand	110	89	Sri Lanka	20
40	Algerije	105	90	Kenia	19
41	Kroatië	104	91	Kongo	18
42	Singapore	103	92	Mauritanië	17
43	Indonesië	102	93	Gambia	17
44	Litouwen	99	94	Costa Rica	17
45	Cyprus	84	95	Ecuador	16
46	Zuid-Afrika	81	96	Argentinië	16
47	Slovenië	81	97	Liberia	15
48	Brazilië	80	98	Trinidad/Tobago	15
49	Slowakije	79	99	Benin	14
50	Vietnam	73	100	Panama	14

Bron: UN/Comtrade

* inclusief Hong Kong en Macau





Import		Nederlandse import van landbouwproducten in 2005. Top-100. In miljoen US dollar.			
	Land	Import		Land	Import
1	Duitsland	6589	51	Zimbabwe	66
2	België	4217	52	Mexico	65
3	Frankrijk	2478	53	Egypte	63
4	Brazilië	2355	54	Tsjechië	61
5	Spanje	1238	55	Uruguay	59
6	Ver. Staten	1099	56	Oekraïne	55
7	Ver. Koninkrijk	1041	57	Litouwen	49
8	Argentinië	988	58	Malawi	47
9	Maleisië	772	59	Estland	45
10	Indonesië	661	60	Japan	43
11	Italië	660	61	Honduras	41
12	Zuid-Afrika	564	62	Noorwegen	38
13	China*	517	63	Papua N. Guinea	34
14	Denemarken	502	64	Slowakije	31
15	Ivoorkust	493	65	IJsland	30
16	Ierland	457	66	Letland	28
17	Polen	419	67	Namibië	25
18	Chili	400	68	Roemenië	24
19	Kenia	298	69	Pakistan	24
20	Ghana	278	70	Wit-Rusland	19
21	India	265	71	Zambia	18
22	Nieuw-Zeeland	264	72	Singapore	18
23	Turkije	252	73	Sri Lanka	18
24	Thailand	249	74	Bangladesh	17
25	Zweden	239	75	Suriname	17
26	Israël	225	76	Mozambique	17
27	Kameroen	196	77	Togo	17
28	Nigeria	180	78	Dom. Rep.	16
29	Saoedi-Arabië	179	79	Bulgarije	15
30	Filippijnen	163	80	Guyana	15
31	Hongarije	157	81	Panama	15
32	Oostenrijk	152	82	Ethiopië	14
33	Costa Rica	148	83	NL Antillen	14
34	Vietnam	130	84	Taiwan	13
35	Australië	127	85	Aruba	12
36	Zwitserland	119	86	Swaziland	12
37	Canada	116	87	Senegal	10
38	Ecuador	114	88	Cuba	10
39	Griekenland	114	89	Mauritius	9
40	Marokko	109	90	Bolivia	9
41	Finland	107	91	Macedonië	9
42	Peru	99	92	Burundi	8
43	Portugal	96	93	Servië-Mont.	8
44	Russische Fed.	81	94	Venezuela	7
45	Paraguay	78	95	Zuid-Korea	6
46	Guatemala	77	96	Myanmar	6
47	Oeganda	77	97	Algerije	6
48	Tanzania	77	98	Nicaragua	6
49	Luxemburg	75	99	Kroatië	5
50	Colombia	71	100	El Salvador	5

Bron: UN/Comtrade

* inclusief Hong Kong en Macau

Handel

Nederlandse handel in landbouwproducten in 2005. Top-100. In miljoen US dollar.

	Land	Export	Import	Export + Import		Land	Export	Import	Export + Import
1	Duitsland	13461	6589	20050	51	Roemenië	142	24	166
2	België	5114	4217	9331	52	Costa Rica	17	148	165
3	Frankrijk	5686	2478	8165	53	Zuid-Korea	152	6	158
4	Verenigd Koninkrijk	6242	1041	7283	54	Litouwen	99	49	147
5	Italië	4096	660	4756	55	Ecuador	16	114	131
6	Verenigde Staten	2297	1099	3395	56	Singapore	103	18	121
7	Spanje	2035	1238	3274	57	Algerije	105	6	111
8	Brazilië	80	2355	2435	58	Slowakije	79	31	110
9	Denemarken	945	502	1447	59	Kroatië	104	5	109
10	Zweden	1111	239	1350	60	Peru	9	99	108
11	Polen	820	419	1239	61	Colombia	31	71	102
12	Ierland	644	457	1100	62	Guatemala	14	77	91
13	Russische Federatie	1019	81	1100	63	Estland	45	45	89
14	Argentinië	16	988	1004	64	Cyprus	84	4	88
15	China*	469	517	986	65	Letland	58	28	86
16	Griekenland	850	114	964	66	Tanzania	7	77	84
17	Zwitserland	765	119	884	67	Slovenië	81	3	83
18	Maleisië	111	772	882	68	Oeganda	2	77	79
19	Oostenrijk	671	152	823	69	Paraguay	0	78	78
20	Indonesië	102	661	763	70	IJsland	47	30	76
21	Zuid-Afrika	81	564	645	71	Iran	70	5	75
22	Japan	584	43	626	72	Koeweit	73	1	74
23	Ivoorkust	50	493	543	73	Bulgarije	57	15	73
24	Saoedi-Arabië	315	179	494	74	Libanon	67	5	72
25	Nigeria	308	180	488	75	Nederlandse Antillen	55	14	69
26	Turkije	223	252	475	76	Zimbabwe	1	66	67
27	Finland	366	107	473	77	Uruguay	3	59	62
28	Hongarije	301	157	458	78	Wit-Rusland	42	19	61
29	Noorwegen	410	38	447	79	Servië-Montenegro	49	8	57
30	Portugal	338	96	434	80	Angola	55	0	55
31	Chili	29	400	429	81	Suriname	36	17	54
32	Canada	249	116	366	82	Libië	53	0	53
33	Tsjechië	303	61	364	83	Senegal	43	10	53
34	Thailand	110	249	359	84	Honduras	12	41	52
35	Israël	131	225	356	85	Tunesië	48	4	52
36	Ghana	48	278	325	86	Pakistan	27	24	50
37	Kenia	19	298	317	87	Malawi	2	47	49
38	Australië	184	127	311	88	Malta	45	4	48
39	India	42	265	307	89	Aruba	35	12	46
40	Nieuw-Zeeland	38	264	301	90	Dominicaanse Republiek	30	16	46
41	Marokko	125	109	234	91	Jordanië	42	1	43
42	Filippijnen	64	163	228	92	Syrië	38	2	41
43	Kameroen	21	196	217	93	Jemen	39	1	39
44	Ver. Arabische Emiraten	209	2	211	94	Oman	38	0	39
45	Luxemburg	130	75	205	95	Sri Lanka	20	18	38
46	Vietnam	73	130	203	96	Bosnië-Herzegovina	32	2	34
47	Egypte	137	63	200	97	Papua Nieuw Guinea	0	34	34
48	Oekraïne	145	55	200	98	Togo	14	17	30
49	Mexico	114	65	179	99	Soedan	24	5	30
50	Taiwan	160	13	173	100	Venezuela	22	7	29

Bron: UN/Comtrade

* inclusief Hong Kong en Macau