

# De Nederlandse schelpdiersector

P. Salz  
M.O. van Wijk  
J.G.P. Smit  
C. Taal

Projectcode 65149

Oktober 2001

LEI, Den Haag

## 1. INLEIDING

In opdracht van de Stichting ODUS heeft het LEI onderzoek verricht naar de structuur van de schelpdiersector in Nederland. Het onderzoek had de volgende doelstellingen:

1. Analyse van de economische situatie en resultaten
2. Verkenning van de internationale concurrentiepositie
3. Scenario analyse van toekomstige ontwikkelingen
4. Globale verkenning van de oestersector.

Deze rapportage heeft betrekking op de eerste twee doelstellingen. De scenario-analyse zal in overleg met de opdrachtgever in de komende weken worden vormgegeven.

Door middel van een enquête zijn bedrijfsgegevens over kosten en opbrengsten verzameld van 6 bedrijven. Daarnaast is gebruik gemaakt van statistieken, informatie verzameld in het kader van het LEI-onderzoek naar de totale Nederlandse visverwerking en groothandel en gegevens uit andere LEI-onderzoeken. Verder zijn interviews gehouden ter verkrijging van achtergrondinformatie.

De verkregen informatie bleek niet toereikend genoeg om alle voorziene onderdelen van het projectplan in zijn geheel uit te voeren. De informatie over productvormen en productiecapaciteit was onvoldoende volledig, representatief en consistent om verregaande conclusies aan te kunnen verbinden. Verder is gebleken dat openbare statistieken omtrent buitenlandse handel, consumptie e.d. nogal eens inconsistenties vertonen en soms niet volledig zijn. Cijfers over de omzet in toegevoegde waarde-producten zijn bijvoorbeeld moeilijk terug te vinden. De gepresenteerde gegevens geven daarom wel een betrouwbaar beeld van trends en orde van grootte maar moeten in absolute zin soms meer als indicatief worden beschouwd.

In hoofdstuk 2 zal de economische situatie van de sector beschreven worden. Daarna volgt in hoofdstuk 3 een verkenning van de internationale concurrentiepositie, met name gericht op de beschikbaarheid van grondstoffen en de ontwikkeling op de afzetmarkten. Aansluitend daarop volgt een samenvattende SWOT-analyse met een overzicht van de sterke/zwakke punten van de sector en een inventarisatie van de kansen en bedreigingen.

Het LEI is veel dank verschuldigd aan de aan het onderzoek meewerkende bedrijven voor het ter beschikking stellen van hun bedrijfsgegevens en het geven van achtergrondinformatie daarover. Het onderzoek is uitgevoerd door Jos Smit, Marius van Wijk, Cees Taal en projectleider Pavel Salz.

## 2. ECONOMISCHE SITUATIE EN RESULTATEN

De schelpdiersector in Nederland is verregaand geïntegreerd en herbergt een breed scala aan activiteiten. Er is daarbij in toenemende mate sprake van zowel horizontale (kokkels, mosselen en overige schelpdieren) als verticale integratie (visserij/kwekerij en verwerking). Naast de grotere geïntegreerde concerns zijn er ook een aantal bedrijven gespecialiseerd in de verse mosselhandel. In de aanvoersektor zijn de meeste mosselkwekers nog zelfstandig maar neemt het aandeel van de handel toe. De meeste kokkelvisserij is gelieerd aan de verwerkingindustrie.

In de navolgende paragrafen wordt de economische situatie van de verschillende onderdelen van de sector beschreven, waarbij mosselkweek, kokkelvisserij, mossel- en kokkelverwerking apart aan bod komen.

### 2.1 Kokkelvisserij

In de kokkelvisserij wisselen goede en slechte seizoenen elkaar af met een hoge mate van onvoorspelbaarheid. Er zullen weinig andere sectoren zijn waarbij de besomming van het ene seizoen op het andere zomaar 400% hoger of lager uitvalt. Dit maakt het ook lastig een definitieve uitspraak te doen over de economische situatie van de kokkelvisserij want die is elk seizoen weer anders, al dan niet beïnvloedt door visserijbeperkingen van overheidszijde. Nemen we de laatste 4 seizoenen als maatstaf, dan bedroeg de gemiddelde bruto toegevoegde waarde 32 miljoen gulden (gecorrigeerd voor inflatie). De netto toegevoegde waarde (bruto minus afschrijvingen) is dan gelijk aan 27 miljoen gulden. Kijken we echter naar de periode daarvoor (1993-1997) dan lag de gemiddelde netto toegevoegde waarde op een veel lager niveau van 8 miljoen gulden<sup>1</sup> (exclusief overige schelpdieren). Een andere periode levert ongetwijfeld weer een ander getal op.

---

<sup>1</sup> Structuurnota Zee- en Kustvisserij, Evaluatie Beleid Kustwateren: Evaluatie economische effecten, LEI, januari 1998

Tabel 2.1 Kokkelvisserij - bedrijfseconomische resultaten (x miljoen gulden)

	97/98	98/99	99/00	00/01	Gemiddelde
Opbrengst	19	72	51	14	39
Bruto toegevoegde waarde	13	62	41	7	31
Waarvan:					
- afschrijvingen en rente*	6	6	7	6	6
- loon/soc.lasten	5	7	8	6	7
- nettoresultaat	2	48	27	-4	18
EBIT**	3	49	28	-3	19

*In guldens van 2000*

Opbrengst	20	76	52	14	41
Bruto toegevoegde waarde	14	65	42	7	32
Waarvan					
- afschrijvingen en rente	6	7	7	6	6
- loon/soc.lasten	5	8	8	6	7
- nettoresultaat	3	50	28	-4	19
EBIT	4	52	29	-3	20

\* Normatieve berekening op basis van gemiddelde boekwaarde schepen van 800000 gulden, rente 4.8%;

\*\* Earnings Before Interest and Taxes

Het gemiddelde nettoresultaat in de afgelopen 4 seizoenen bedroeg 19 miljoen gulden, bijna 50% van de opbrengst. De conclusie kan dan ook niet anders luiden dan dat de kokkelvisserij in **deze** periode zeer winstgevend was.

Ongeveer 80% van de totale kosten is vast van aard. Het betreft hier o.a. de afschrijvings- en rentelasten, verzekeringskosten, havengelden en naar schatting 75% van de onderhoudskosten en 85% van de loonkosten. Al met al gaat het om een bedrag van 18 miljoen gulden dat elk jaar moet worden terugverdiend. De variabele kostprijs per gevangen kilogram kokkelvles bedraagt naar schatting ongeveer 0,50 gulden. In seizoenen dat er weinig gevangen wordt ligt deze kostprijs op een iets hoger niveau. Waarschijnlijk komt dit omdat er meer inzet per gevangen ton nodig is dan in een goed seizoen en spelen schaaleffecten een rol. Daarnaast werken fluctuaties in de gasolieprijs door in de kostprijs.

In de afgelopen 4 seizoenen werd gemiddeld een verkoopprijs van 6,16 gulden gerekend per kg kokkelvles. Uitgaande van een variabele kostprijs van 0,50 gulden, resteert dan een brutomarge van 5,66 gulden. Om in ieder geval de vaste kosten terug te verdienen is dus een vangst van minimaal 3200 ton kokkelvles noodzakelijk (18 miljoen gedeeld door 5,66). Wordt er meer gevangen dan is er sprake van winst.

De opbrengst van de kokkelvisserij is voor een groot deel gebaseerd op kokkelvangsten in de Waddenzee. Vangsten van overige schelpdieren zoals spisula's, mesheften e.d. zijn goed voor gemiddeld ruim 10% van de opbrengst. In een normaal seizoen zijn ongeveer 20 schepen actief in de spisulavisserij. Voor de meeste van deze schepen (ongeveer 80%) is de visserij op kokkels de hoofdactiviteit en wordt slechts een gedeelte van het seizoen op spisula's gevist. Het vissen op kokkels is rendabeler dan het vissen op spisula's omdat de

kosten op een lager niveau liggen en de afzetprijs hoger is. Toch is de spisulavisserij van belang omdat hiermee de vaste kosten (afschrijvingen, rente, personeel) van schepen en later verwerkingslijnen voor een deel terugverdiend kunnen worden. Zeker in seizoenen met weinig kokkelaanvoer vormen de spisula's daarom een belangrijke evenactiviteit. De visserij op mesheften e.d. vergt een andere visserijtechniek dan de visserij op kokkels/spisula's. Naar schatting zijn 5 à 6 schepen hierop ingericht. Voor zover bekend is slechts 1 schip hoofdzakelijk bezig met deze vorm van visserij en zijn de anderen slechts een deel van het seizoen actief.

*Tabel 2.2 Kokkelvisserij – enkele kengetallen*

	97/98	98/99	99/00	00/01
Aanvoervolume kokkelvlees (ton)	1697	10220	7800	2590
Prijs per kg kokkelvlees	8,3	6,6	5,9	4,8
Aantal werknemers (fte)	66	70	66	64

De werkgelegenheid in de kokkelvisserij uitgedrukt in fulltime equivalenten bedraagt bijna 70 mensen. De meeste daarvan zijn in vaste dienst van de grote concerns. Hun loon is voor ongeveer 90% vast en voor de restvangstgebonden. Daarnaast zijn er een aantal zelfstandige kokkelvissers die echter nauw gelieerd zijn aan de concerns.

De prijs per kg kokkelvlees heeft betrekking op het gemiddelde van de bij het onderzoek betrokken bedrijven. In het geval van de concerns gaat het hierbij dus voornamelijk om de interne verrekenprijs die binnen het bedrijf in rekening wordt gebracht. Er is immers niet zoiets als een visafslag waar de marktprijs wordt vastgesteld. Bij vergelijking van de bedrijven onderling komen behoorlijke verschillen in de opgegeven prijzen naar voren, zowel binnen hetzelfde seizoen als bij de ontwikkeling van het ene naar het volgende seizoen.

Een aannemelijke verklaring hiervoor is waarschijnlijk dat er verschillen zijn in kwaliteit en stukstal van de aangevoerde kokkels. Vergelijking tussen de prijzen van zelfstandige kokkelvissers en die van de concerns leidt niet tot eensluidende conclusies.

Er lijkt wel sprake van enige prijsflexibiliteit, in de zin dat de prijs enigszins reageert op schommelingen in het vangstvolume. Het was echter onmogelijk om deze op grond van de beschikbare tijdreeksen uit te rekenen omdat de consistentie soms ver te zoeken is. Waarschijnlijk komt dit omdat ook factoren zoals voorraadvorming (gereed product) en marktomstandigheden de prijs beïnvloeden.

Er zijn echter bij het LEI ervaringscijfers beschikbaar van andere visproducten die merendeels in verwerkte vorm (blik etc.) worden verhandeld. Daarbij zijn aanzienlijk lagere flexibiliteiten waargenomen dan bij bijvoorbeeld verse vis. In zijn algemeenheid wordt bij dit soort producten dan ook een flexibiliteit van minus 0,25 aangehouden, dat wil zeggen dat een productiestijging van 10% tot een prijsdaling van 2,5% leidt.

Ten behoeve van het onderzoek zijn gegevens verzameld bij 5 bedrijven, waaronder twee zelfstandige kokkelvisserijbedrijven. Gezamenlijk namen deze 95% van het totale kokkelaanvoervolume voor hun rekening in het seizoen 1999/2000. In de overige seizoenen lag de representativiteit op gemiddeld 60%.

## 2.2 Verwerking van kokkels

De opbrengst van de kokkelindustrie lag gemiddeld in de laatste 3 seizoenen op ruim 123 miljoen gulden. Met deze opbrengst werd gemiddeld 27 miljoen winst gemaakt. De winstratio lag daarmee op 22%, aanzienlijk hoger dan in de mosselverwerking. In de sector zijn in totaal 4 bedrijven actief, waarvan Heiploeg Shellfish een dominante marktpositie inneemt. De bedrijven zijn voor een groot deel afhankelijk van de Nederlandse kokkelaanvoer. Sommige bedrijven verwerken alleen kokkels van de eigen vloot terwijl voor anderen import een belangrijk alternatief vormt.

Tabel 2.3 Kokkelverwerking- bedrijfseconomische resultaten (x miljoen gulden)

	98/99	99/00	00/01*	Gemiddelde
Opbrengst	152	101	115	123
Kosten:				
- grondstoffen**				43
- loon/soc.lasten	15	12	11	12
- afschrijvingen en rente***	6	4	4	5
- overige kosten****	43	33	30	36
Netto resultaat				27
EBIT*****				29
Bruto toegevoegde waarde				44

\*raming

\*\* op basis van 4-seizoens-gemiddelde grondstofkosten t.o.v. omzet

\*\*\* schatting op basis van aandeel kokkels in totale productievolume bedrijven

\*\*\*\* inclusief algemene kosten (overhead), aandeel kokkels daarin geschat op basis van aandeel in afzetvolume

\*\*\*\*\* EBIT= Nettoresultaat + rentekosten

Voorraadmutaties zoals productie op voorraad en verkoop uit voorraad vertekenen het beeld van de grondstofkostenberekening. De kosten met betrekking tot grondstoffen in een bepaald seizoen zijn daarom berekend op basis van een meerseizoensgemiddelde.

De directe werkgelegenheid in de kokkelverwerking uitgedrukt in fulltime equivalenten bedraagt naar schatting 120 mensen. Het betreft hier een schatting omdat de werkgelegenheidscijfers van de deelnemende bedrijven betrekking hadden op het gehele bedrijf en niet op de afzonderlijke bedrijfsonderdelen.

Tabel 2.4 Kokkelindustrie- enkele kengetallen

	1998/1999	1999/2000
Afzetvolume (ton)	7456	7067
Afzetsprijs per kg	15	14
Dekkingsmarge per kg*		9
Variabele kostprijs per kg		2.5
Vaste kosten (mln.)		23

\*(omzet-grondstofkosten)/afzetvolume

Uit bovenstaande cijfers volgt een breakeven afzet van ongeveer 3500 ton (vaste kosten/(dekkingsmarge-kostprijs)). Komt men beneden deze grens, zoals in het seizoen 1997/1998, dan wordt er verlies geleden. Vanwege de voorraadmutaties is het moeilijk exact te berekenen hoeveel tonnen aanvoer kokkelvles nodig zijn om het breakeven afzetvolume te halen. De cijfers van de deelnemende bedrijven geven hierover geen eenduidig beeld.

Ten behoeve van het onderzoek zijn gegevens verzameld bij 4 bedrijven. Gezamenlijk namen bijna de gehele kokkelproductie voor hun rekening in het seizoen 1999/2000. In de overige seizoenen lag de representativiteit op gemiddeld 75%.

### **2.3 Toegevoegde waarde kokkelsector**

Bovenstaande cijfers hadden betrekking op zowel de verwerking van Nederlandse als van geïmporteerde kokkels. Kijken we alleen naar de Nederlandse aanvoer dan was de totale kokkelsector (visserij plus handel en verwerking) goed voor een bruto toegevoegde waarde van 75 miljoen gulden. Het betreft hier het gemiddelde van de laatste 3 seizoenen. De vissers nemen hiervan ongeveer 45% voor hun rekening.

### **2.4 Mosselweek**

De Nederlandse mosselkwekers kunnen sinds begin jaren negentig rekenen op besommingen van minimaal 100 miljoen gulden. Voor die tijd lagen de opbrengsten op een veel lager niveau. In de jaren tachtig bijvoorbeeld bedroegen de voor inflatie gecorrigeerde opbrengsten gemiddeld 76 miljoen gulden, bijna 40% lager dan in de jaren negentig. Het eerste seizoen in het nieuwe millennium gaf met een opbrengst van 162 miljoen gulden weer een flinke trendbreuk omhoog te zien en deze ontwikkeling lijkt zich in het huidige seizoen voort te zetten.

De opbrengsttoename heeft geleid tot een bijna evenzo grote stijging van het nettoresultaat van de sector. Over het algemeen bedraagt het nettoresultaat ongeveer 41% van de opbrengst. Het nettoresultaat kon zoveel stijgen omdat de totale kosten van de sector een stabiel beeld vertonen. Het aantal schepen bleef vrijwel gelijk zodat afschrijvings- en rentelasten (gecorrigeerd voor inflatie) slechts gering stegen. Ook de loonkostenstijging bleef binnen de perken. Deze loonkosten zijn overigens door het LEI geraamd op basis van normatieve lonen per werknemer. Voor alle opvarenden, zowel eigenaren als niet-eigenaren, is hetzelfde bedrag ingecalculerd.

Een groot deel van de kosten zijn niet variabel (afhankelijk) met de inzet of de vangstcijfers. Vaste kosten zijn o.a. de lasten met betrekking tot afschrijvingen, rente, havengelden, verzekeringen en een aanzienlijk deel van de overhead. Kosten met betrekking tot gasolie, vistuig, afslaginhoudingen en een deel van het onderhoud zijn afhankelijk van de inzet en de besomming. Een belangrijke kostenpost vormt tenslotte de aankoop van mosselzaad en halfwasmossele.

Al met al bedragen de totale kosten ongeveer 75 miljoen gulden. Bij een veilingprijs van 159 gulden per 100 kg (gemiddelde laatste 4 seizoenen) volstaat dan een aanvoervolume van ongeveer 47 miljoen kilogram om break-even te bereiken.

De gemiddelde bruto toegevoegde waarde in de seizoenen 1997 t/m 2000 bedroeg 88 miljoen gulden. Het nettoresultaat neemt daarvan het grootste deel voor zijn rekening.

Tabel 2.5 Mosselcultuur - bedrijfseconomische resultaten (x miljoen gulden) a)

	97/98	98/99	99/00	00/01 b)	Gemiddelde
Besomming	118	104	123	162	127
Bruto toegevoegde waarde	79	66	83	122	88
Waarvan:					
- afschrijvingen en rente	16	16	16	18	17
- loon/soc.lasten	19	19	19	20	19
- nettoresultaat	44	31	48	84	52

In guldens van 2000

Besomming	126	109	126	162	131
Bruto toegevoegde waarde	84	70	84	122	90
Waarvan:					
- afschrijvingen en rente	17	17	16	18	17
- loon/soc.lasten	20	20	20	20	20
- nettoresultaat	47	33	48	84	53

a) exclusief hangcultuur; b) raming

Tabel 2.6 Mosselcultuur- enkele kengetallen

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Aantal schepen	76	75	75	76	77	73
Motorvermogen (1.000 pk)	39,6	41,9	43,4	46,9	49,0	52,3
Aantal opvarenden	230	225	225	225	229	220
Aantal bedrijven	64	64	66	65	63	58

De totale werkgelegenheid in de sector bedroeg naar schatting 220 menskrachten eind 2000. Een aanzienlijk deel daarvan is mede-eigenaar van het bedrijf en deelt dus mee in de winst. De concentratie in de sector neemt toe. Enkele zelfstandige mosselkwekers zijn in de afgelopen seizoenen voor flinke bedragen overgenomen door de verwerkingsbedrijven. Deze bedrijven hebben nu naar schatting ruim 20% van de kweekcapaciteit in handen.

Tabel 2.7 Aanvoer, opbrengst en prijs van consumptiemosselen op de mosselveiling in Yerseke a)

	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01
Aanvoer (mln. kg)						
- Zeeland	52	53	44	37	50	30
- Waddenzee	32	39	44	60	46	28
Totaal	84	92	88	97	96	58
Opbrengst (mln. gld.)						
- Zeeland	77	47	67	22	46	72
- Waddenzee	49	59	51	81	82	88
Totaal	126	106	118	103	128	160
Gem. prijs (gld./100 kg)						
- Zeeland	148	89	152	58	105	240
- Waddenzee	153	151	116	135	155	314
Totaal	150	115	134	104	122	276

a) Hierin is niet begrepen de door het Mossel Fonds opgenomen aanvoer

Bron: Productschap Vis.

Belangrijkste reden voor de winststijging in de mosselcultuur vormt de enorm gestegen veilingprijs. Gemiddeld was deze prijs in de jaren negentig 154 gulden per 100 kilogram (gecorrigeerd voor inflatie), een stijging van ruim 70% in vergelijking met de jaren tachtig. De aanvoer was in de jaren negentig met gemiddeld 81 miljoen kilogram bijna 10% lager dan in het decennium daarvoor.

Bovenstaande cijfers zijn gebaseerd op gegevens van bedrijven die gezamenlijk ongeveer 15% van de totale sectorbesomming voor hun rekening namen in 1999/2000. Deze bedrijven verstrekten gegevens over de periode 1997/1998 t/m 1999/2000. Daarnaast had het LEI de beschikking over bedrijfsgegevens tot 1998 vanuit een deelnemerspanel dat ongeveer 25% van de sectorbesomming besloeg.

## 2.5 Mosselverwerking

De economische situatie van de mosselindustrie is sterk afhankelijk van de beschikbaarheid en prijs van grondstoffen. Over het algemeen kost het weinig moeite de producten vervolgens af te zetten, mede dankzij de goede productkwaliteit en logistiek. Wel legt de scherpe onderlinge concurrentie een forse druk op de brutomarge per verkocht product. Hierdoor is de winstgevendheid van de sector, met name bij bedrijven zonder kweekactiviteiten, gering te noemen. Veel van de kleinere spelers zijn dan ook in de afgelopen jaren van het toneel verdwenen en het ligt in de verwachting dat de concentratie in de sector alleen nog maar verder zal stijgen.

De bedrijven zijn voor hun grondstoffen voornamelijk afhankelijk van de aanvoer in Yerseke. Als de aanvoer daar tegenvalt zijn er mogelijkheden om te importeren uit landen zoals Duitsland en Denemarken.

Tabel 2.8 Mosselverwerking- bedrijfseconomische resultaten (x miljoen gulden)

	98/99	99/00	Gemiddelde
Opbrengst	230	256	243
Kosten:			
- grondstoffen	120	146	133
- loon/soc.lasten	30	35	33
- afschrijvingen en rente	8	12	10
- overige kosten	68	56	62
Nettoresultaat	4	7	5,5
Bruto toegevoegde waarde	42	54	48

De sector was gemiddeld in de seizoenen 1998/1999 en 1999/2000 goed voor een omzet van naar schatting ruim 240 miljoen gulden. De verwerking van verse mosselen neemt ongeveer 85% daarvan voor zijn rekening. De handel in overige producten van mosselen (conserven, diepvries etc.) is goed voor een omzet van ruim 40 miljoen gulden.

De werkgelegenheid in de mosselverwerking uitgedrukt in fulltime equivalenten bedraagt 360 mensen. Hiervan zijn er ongeveer 310 actief in de vershandel en de rest houdt zich bezig met overige mosselproducten. Tijdens de seizoenspiek kan het aantal werkzame mensen oplopen tot wel 600 personen.

Tabel 2.9 Kostenstructuur (1999)

	Vers	Conserven e.d.
Dekkingsmarge per kg*	1,35	4
Variabele kostprijs per kg	0,5	1,9
Vaste kosten (mln.) **	44	11

\*(omzet-grondstofkosten)/afzetvolume

\*\*afschrijvingen/rente, 80% van de loonkosten, 50% van de overige directe kosten

Uitgaande van bovenstaande indicatieve cijfers zou in de vershandel een break-even productie van ongeveer 52000 ton volstaan. Bij deze productie maakt de sector winst noch verlies. Uiteraard zijn bovenstaande cijfers slechts een momentopname. In een seizoen met weinig aanvoer en hoge veilingprijzen (zoals 2000/2001) zal de dekkingsmarge ongetwijfeld lager zijn. Ook de variabele kostprijs zal hoger uitvallen vanwege geringere schaaffecten. Met name kleinere bedrijven zullen dan al snel in de rode cijfers belanden.

Voor wat betreft de conservenindustrie volgt uit bovenstaande cijfers een breakeven productie van ongeveer 5200 ton. In een seizoen met weinig aanvoer zal deze productie waarschijnlijk niet gehaald worden en zijn deze activiteiten dus verliesgevend.

Tabel 2.10 Mosselverwerking- enkele kengetallen

	1998/1999	1999/2000
Afzetvolume verse mosselen (1000 kg)	66000	67000
Afzetprijs verse mosselen per kg	2,87	3,13
Afzetvolume overige mosselprod. (1000 kg)	5600	6000
Afzetprijs overige mosselprod.	7,37	7,73

Ten behoeve van het onderzoek zijn gegevens van 4 bedrijven verzameld. Deze bedrijven namen gezamenlijk ongeveer 63% van de sectoromzet voor hun rekening. Hierbij moet worden aangetekend dat de representativiteit in de vershandel lager was dan in de handel in overige mosselproducten (conserven etc.). Verder namen aan het onderzoek relatief grote bedrijven mee en waren de kleine/middelgrote bedrijven ondervertegenwoordigd. Het is mogelijk dat hierdoor bijvoorbeeld de winstgevendheid van de sector in bovenstaande tabel enigszins overschat wordt.

## 2.6 Toegevoegde waarde mosselsector

Bovenstaande cijfers hadden betrekking op zowel de verwerking van Nederlandse als van geïmporteerde mosselen. Kijken we alleen naar de Nederlandse mosselen dan was de totale mosselsector (kwekerij plus handel en verwerking) goed voor een bruto toegevoegde waarde van 115 miljoen gulden. Het betreft hier het gemiddelde van 1998/1999 en 1999/2000. De kwekers nemen hiervan bijna driekwart voor hun rekening.

### 3. CONCURRENTIEPOSITIE SCHELPIEDIERVERWERKING

In dit hoofdstuk zal de concurrentiepositie van de schelpdierverwerking als geheel worden beschouwd. Het eerste deel betreft een beschrijving van de structuur van de sector aan de hand van een aantal kernindicatoren Deze paragraaf is mede gebaseerd op het recente LEI-rapport 'De Nederlandse Visverwerkende industrie en –groothandel'. Daarna worden twee belangrijke factoren beschreven die van grote invloed zijn op de concurrentiepositie van de sector, namelijk de situatie op belangrijke grondstofmarkten en de ontwikkeling op de afzetmarkten. Afsluitend volgt een samenvattende SWOT-analyse.

#### 3.1 Structuur

In de schelpdierverwerking zijn voornamelijk middelgrote bedrijven actief met een omzet tussen de 10 en 100 mln. gulden. Er is 1 onderneming (Heiploeg Shellfish International) met een omzet groter dan 100 mln. gulden. Het omzetaandeel van de 4 grootste ondernemingen ligt rond de 75%. Sinds 1995 is de concentratie in de sector gestegen en het aantal bedrijven gedaald.

Tabel 3.1 Aantal ondernemingen en bedrijfsomzet

Ondernemingsklasse in mln. gulden	Ondernemingen	Omzet
- 10	40%	5%
10 - 50	42%	23%
50-	18%	72%
Totaal	100%	100%
	(17 bedrijven)	(440 mln. gld.)

Het merendeel van de bedrijven is actief in de aanvoersector. De kokkelvisserij is zelfs bijna in zijn geheel geïntegreerd met de handel en verwerking. De meeste grotere mosselhandelaren hebben belangen in de mosselkwekerij.

#### Activiteiten

Bijna alle bedrijven zijn actief op de exportmarkt. Het percentage bedrijven dat actief is op de binnenlandse markt is toegenomen in vergelijking met 5 jaar geleden.

Tabel 3.2 Percentage bedrijven met verwerkings- en/of groothandelsactiviteiten

	Bedrijven
- met exportactiviteiten	90%
- met export naar buitenlandse importeurs	60%
- met export naar buitenlandse visdetailhandel	20%

- met export naar buitenlandse grootwinkelbedrijf	50%
- met export naar buitenlandse grootverbruikbedrijven	40%
- met leveringen aan binnenlandse afnemers	90%
- met leveringen aan binnenlandse visdetailhandel	60%
- met leveringen aan binnenlandse grootwinkelbedrijven	40%
- met leveringen aan binnenlandse grootverbruikbedrijven	40%
- met leveringen aan binnenlandse groothandel of verwerkers (interne leveringen)	70%
??	
????????????????????	

De verwerkingsactiviteiten zijn voor een groot deel binnen het eigen bedrijf georganiseerd. Een groot deel van de bedrijven is rond de haven van Yerseke gevestigd. Slechts 8% van de omzet wordt bij andere (gelieerde) bedrijven verwerkt.

Tabel 3.3 Organisatie van de verwerkingsactiviteiten

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

*Productiefactoren arbeid en kapitaal*

Ongeveer 900 mensen (640 fte) zijn werkzaam in de schelpdierverwerking. Dat is gemiddeld per bedrijf iets meer dan 50 personen. Het leeuwendeel werkt bij middelgrote bedrijven met een omzet van meer dan 10 mln. gulden. Het aantal tijdelijke krachten is relatief groot in vergelijking met andere sectoren. Ruim 20% van alle werknemers is in tijdelijke dienst werkzaam. In vergelijking met 1995 is het totaal aantal werknemers iets gedaald.

Tabel 3.4 Werkgelegenheid en bedrijfsomvang

??				
????????????????????				
Ondernemingsklasse in mln. gulden	Aantal vaste krachten	Gemiddeld aantal tijdelijke krachten	Totaal arb.krachten	Totaal perc.
??				
????????????????????				
- 10	30	15	45	5%
10 - 50	150	35	185	21%
50 -	520	150	670	74%
	???????	???????	???????	???????
Totaal	700	200	900	100%





mosselen is sinds 1970 bijna verviervoudigd. Meer dan de helft van de groei hangt samen met veel hogere cijfers voor China. Nieuw Zeeland is in opkomst.

Tabel 3.8 Wereld productie mosselen (1000 ton)

	1970	1990	1995	1999
Geviste mosselen	266	257	244	238
Gekweekte mosselen	388	1.087	1.130	1.451
- Europa	298	469	481	640
- China	37	496	415	608
- Korea	7	10	75	15
- Thailand	45	59	55	40
- Maleisië	-	-	1	10
- Nieuw Zeeland	1	24	63	71
- Chili	0	2	6	17
- Canada	0	4	9	17
Totaal	654	1.344	1.374	1.689

Bron: FAO

### 3.2.1.1 Aanbod in Nederland

Het mosselaanbod in Nederland is sterk afhankelijk van de aanvoer in Yerseke. Gemiddeld komt 15 tot 25% van de in Yerseke verwerkte verse mosselen uit het buitenland. De handel heeft voorkeur voor verse mosselen die in Nederland zijn aangevoerd in verband met kwaliteit en de hoge kosten van het invoeren van verse mosselen. Naast verse mosselen worden ook mosselvlees en mosselconserven ingevoerd. Dit is sinds 1995 ruim 50% toegenomen en hangt grotendeels samen met buitenlandse vestigingen van Nederlandse bedrijven in buurlanden. Als de invoer van halfproducten wordt meegerekend, werd in 2000 ongeveer 40% van de totale Noordwest Europese productie in Yerseke verwerkt (1995: 45%). Nederlandse bedrijven voeren ook mosselvlees en –conserven in uit Aziatische landen.

Tabel 3.9 Jaarlijks beschikbare hoeveelheid mosselen in Nederland

	1995/96	2000/01
Aanvoer in Yerseke	84	60
Invoer verse mosselen	16	20
- Duitsland	7	12
- Denemarken	8	2
- Verenigd Koninkrijk	0	2
- Ierland	0	4
Invoer mosselvlees (in levend gewicht)	6	12
- Denemarken	2	7
- Verenigd Koninkrijk	3	1
- Ierland	0	1
- Nieuw Zeeland	1	2



### 3.2.1.3 Invoer uit Ierland

#### Productie

In Ierland werd de laatste 10 jaar 15.000 tot 20.000 ton mosselen geproduceerd. De Ierse mosselproductie bestond in 2000 nog voor 60% uit wilde mossels. Hangcultures zijn in ontwikkeling. In 2000 werd ca. 13% van de Ierse productie uitgevoerd naar Nederland.

Tabel 3.11 Ierse mosselproductie (tonnen)

	1990	1996	1999
Visserij	15.000	7.500	9.644
Cultures	3.380	7.000	6.867
Totaal	18.380	14.500	16.511

#### Uitgevoerd naar Nederland (levend gewicht)

Verse mosselen	13	1.420
Mossel vlees	240	612
Conserven	0	53
Totaal	253	2.085

#### Percentage van Ierse productie

	2%	13%
--	----	-----

Bron: BIM, Eurostat - Comext

#### Beleid

De Ierse producenten kampen ernstig met biotoxine problemen. In 2000 konden 9.000 ton in hangcultures gekweekte mosselen niet worden geoogst doordat een aantal productiegebieden evenals in 1995 langdurig moesten worden gesloten na incidenten. Overheid en bedrijfsleven werken aan een nieuwe monitoring structuur.

De ontwikkeling van aquacultuur heeft hoge prioriteit in Ierland. Aan de aquacultuur is financiële steun toegezegd in het kader van het nationaal ontwikkelingsplan 2000 – 2006 ([www.ndp.ie/htm/pdf/national.pdf](http://www.ndp.ie/htm/pdf/national.pdf)). In 1999 kregen ca 30 viskweekbedrijven waaronder 8 mosselkweekbedrijven ontwikkelingssubsidie. De doelstelling is een productie van 30.000 ton met bodemcultures en 3.000 ton met hangcultures in 2006.

Mosselen uit Ierland hebben niet de voorkeur van de meeste Nederlandse bedrijven. De productie is stormgevoelig. De wijze van werken zou niet goed zijn. In het verleden zijn ziektes geïmporteerd. Het blijft voor Ierse bedrijven lastig de continentale markt voor verse mosselen direct te bereiken. Een van de belangrijkste Ierse bedrijven biedt alleen verwerkte producten aan, w.o. IQF in de schelp ingevroren, en mosselen in voorbereide gerechten.

### 3.2.1.4 Invoer uit het Verenigd Koninkrijk

#### Productie

De ca. 20.000 ton mosselen die in het VK worden geproduceerd zijn nog voor ongeveer de helft afkomstig uit visserij. Tot begin jaren 90 was de Wash het belangrijkste productiegebied met een jaarlijkse aanvoer van meer dan 5.000 ton. Door overbevissing en weinig zaadval is de productie is hier nu ver teruggezakt. De mosselkwekerij is sinds 1990 snel gegroeid. In de laatste jaren komt de productie in het VK voornamelijk van kwekerijen bij Poole Harbour aan de zuidkust, bij Wales en van hangcultures in Schotland. Ongeveer 20% van de totale productie wordt vers of verwerkt uitgevoerd naar Nederland.

Tabel 3.12 Mosselproductie VK (tonnen)

	1990	1996	1999	2000
Aanvoer visserij	6.700	12.300	8.400	7.500
- Noordzee (inclusief Schotland)				2.900
- Kanaal				1.100
- Ierse zee				3.500
Aanvoer gekweekte mosselen	2.000	8.300	9.500	
- cultures Schotland			1.400	
- cultures Engeland/Wales			8.100	
Totaal	8.700	20.600	17.900	
Uitgevoerd naar Nederland (levend gewicht)				
Verse mosselen			78	426
Mosselvlees			3.028	1.400
Conserven			420	
Totaal			3.526	1.826
Percentage van productie VK			20%	

Bron: DEFRA, SAGB, Eurostat - Comext

### Beleid

Er is een herstelplan ontwikkeld voor de Wash (CEFAS). Het VK heeft in principe een hoog groeipotentieel voor het kweken van mosselen. Het probleem is dat in veel baaien de waterkwaliteit niet voldoet aan de EU richtlijnen. Verschillende bedrijven zijn overgegaan tot gebruik van zuiveringstanks (SAGB).

### 3.2.1.5 Invoer uit Denemarken

#### Productie

De Deense mosselproductie beweegt zich tussen 90.000 en 130.000 ton. Het belangrijkste productiegebied is het Limfjord. Voor de Nederlandse industrie is in eerste instantie alleen de productie op het Deense wad (Noordzee) van belang omdat deze mosselen vergelijkbaar zijn met de Nederlandse. De mosselen uit het Limfjord zijn minder geschikt voor de vers-markt. De productie op het wad is zeer onregelmatig. In 1997 was de productie maar 3% van die in het topjaar 1991.

Tabel 3.13 Deense mosselproductie (\*1000 tonnen)

	1991	1995	2000
Aanvoer	126	107	111
- Noordzee	6	9	3
- Oostzee	11	24	23
- Limfjord	109	74	84
Uitgevoerd naar Nederland (levend gewicht)			
Verse mosselen		8	2
Mosselvlees		1	7
Conserven		6	3
Totaal		15	12
Percentage van Deense productie		15%	11%

Bron: Fiskerdirektoratet, Eurostat - Comext

### Beleid

De mosselvisserij op het wad is voorbehouden aan vergunninghouders. Van de 6 vergunningen zijn er 5 in handen van Nederlandse bedrijven. Er is ook verwerkingscapaciteit in Nederlandse handen. Nederlandse bedrijven zouden verder willen investeren maar de Deense overheid werkt niet mee. Volgens het Nederlandse bedrijfsleven wordt onregelmatigheid van de productie op het wad mede veroorzaakt door het restrictieve beleid van de Deense overheid. De productie zou ook liggen op slechts een tiende van het potentieel.

De Deense producenten hebben regelmatig te maken met biotoxine problemen. Het Ministerie voor levensmiddelen, landbouw en visserij sluit regelmatig een deel van de productiegebieden zowel op het wad als in het Limfjord.

### 3.2.1.6 Productie Noorwegen

De Noorse mosselproductie was tot nu toe nooit hoger dan 1.000 ton per jaar, maar heeft een groot potentieel (Nederlands bedrijfsleven). In het kader van een Nationaal schelpdierproject heeft de Noorse overheid 558 proeflicenties voor hangcultures toegekend en gesubsidieerd. De doelstelling van het project is een productie van 15.000 a 20.000 in 2005. Het leidende bedrijf werkt samen met een Nederlandse mosselverwerker.

### 3.2.1.7 Productie Frankrijk

De jaarlijkse Franse productie (65.000 a 75.000 ton) is vrijwel helemaal afkomstig van cultures. In vergelijking met andere landen is de productie opmerkelijk stabiel. Over de afgelopen 10 jaar was de opbrengst in het jaar met laagste productie maar 17% lager dan in het gunstigste jaar. Franse mosselen worden vrijwel niet uitgevoerd naar Nederland of België. Er is alleen sprake van directe concurrentie op de Franse markt.

Tabel 3.14 Franse mosselproductie (\*1000 tonnen)

	1991	1995	1998	1999



Gevist	940	1.055	965	815
Gekweekt (excl. China)	155	200	265	280

Bron: FAO

### 3.2.2.1 Aanbod in Nederland

De Nederlandse industrie heeft jaarlijks ongeveer 5.000 ton tot 5.500 ton kokkelvles nodig om de huidige markt te kunnen vasthouden. De Nederlandse aanvoer is hiervoor in sommige jaren te laag. Het invoeraandeel van de in Nederland verwerkte kokkels varieerde de afgelopen 3 seizoenen tussen 8 en 42%. In 1998/99 werd ongeveer 80% van de totale Noordwest Europese productie in Nederland verwerkt. Het Nederlandse bedrijfsleven onderneemt uiteenlopende initiatieven om het aanbod uit te breiden. Volgens de statistiek is in vorige jaren ook kokkelvles ingevoerd uit Aziatische landen (Vietnam en China).

Tabel 3.17 Jaarlijks beschikbare hoeveelheid kokkelvles in Nederland

	1998/99	1999/00	2000/01
Nederlandse aanvoer	10.220	7.800	2.590
Invoer kokkelvles	1.500	900	2.230
Totaal	11.720	8.700	4.820

Bronnen: Aanvoer en invoer Europese landen: informatie bedrijfsleven

### 3.2.2.2 Invoer uit het Verenigd Koninkrijk

#### Productie

De ca. 20.000 ton kokkels die in het VK worden geproduceerd zijn vrijwel volledig afkomstig uit visserij. Tot begin jaren 90 was de Wash het belangrijkste productiegebied maar de productie is hier nu ver teruggezaakt. In 2000 werd 13.000 aangevoerd uit de Noordzee (The Wash en Thames estuarium) en 7.000 in Zuid-Wales. Over de laatste 3 jaar gerekend, werd ongeveer 25% van de Engelse productie uitgevoerd naar Nederland. Nederlandse bedrijven participeren in de productie in the Wash (15 boten) en in Zuid- en Noord Wales en Schotland.

Tabel 3.18 Kokkelproductie VK (tonnen)

	1990	1996	1999	2000
--	------	------	------	------



	??????	??????
Totaal	440	100%

Van de totale sectoromzet heeft ruim de helft betrekking op mosselproducten en een kwart op kokkelproducten. Een groot deel van de export wordt geleverd aan importeurs. Met name in de mosselsector zijn buitenlandse detailhandel en grootverbruik ook belangrijke klantengroepen. Wat betreft de binnenlandse klantengroepen neemt de detailhandel de helft van de afzet voor zijn rekening.

Tabel 3.21 Bestemming van de geëxporteerde producten

Bestemming	Omzet mln. gulden	Omzet Perc.
Levering aan importeurs en visindustrie	209	58%
Levering aan detailhandel	110	31%
Levering aan grootverbruik	44	11%
Totaal	363	100%

Naar schatting 40% van de sectoromzet betreft verse producten, met name mosselen. Kokkels worden voornamelijk tot conserven- en diepvriesproducten verwerkt. Een steeds groter deel van de omzet bestaat uit value added-producten zoals kant-en-klaarmaaltijden. Deze worden voornamelijk in diepvriesvorm verhandeld. Onderstaande cijfers zijn indicatief.

Tabel 3.22 Samenstelling van de productie naar type verpakking van het eindproduct.

Type product	Percentage van Omzet
<b>Verse producten</b>	40%
- Grootverpakking	15%
- Consumentenverpakking	25%
<b>Conserven:</b>	35%
- Halfconserven	7%
- Volconserven	28%
<b>Diepvriesproducten:</b>	25%
- Grootverpakking	19%
- consumentenverpakking	6%
Totaal	100%

(440 mln. gulden)

In de navolgende paragrafen wordt specifiek ingegaan op de belangrijkste afzetmarkten voor mosselen en kokkels.

### 3.3.2 Mosselen

Uit de beschikbare cijfers kan worden afgeleid dat de vraag naar verse mosselen stabiel is. Over het algemeen is de vraag groter dan het aanbod (bedrijfsleven). Maar er is felle (prijs)concurrentie tussen de Nederlandse bedrijven onderling om de belangrijkste klanten. België zorgt voor ruim de helft van de omzet. De Nederlandse markt voor verse mosselen is sterk gegroeid. Volgens het bedrijfsleven is de Franse markt minder winstgevend.

De afzet van mosselconserven is minder stabiel. Door de hoge inkooprijks van mosselen wordt de consumentenprijs per potje te hoog (bedrijfsleven). Cijfers van de markt zijn waarschijnlijk niet volledig omdat toegevoegde waarde producten niet kunnen worden getraceerd in de statistieken. Bedrijven bieden diepgevroren mosselen aan in allerlei varianten, niet alleen voor de detailhandel maar ook halfproducten voor restaurants.

Tabel 3.23 Afzetmarkten van Nederlandse mosselproducten

Bestemmingsland	1995/96		2000	
	Tonnen	mln. gld.	tonnen	mln. gld.
Verse mosselen				
- België	24	88	27	117
- Frankrijk	11	22	11	29
- Duitsland	3	7	4	15
Totaal export	37	119	40	165
Nederland	5		7	
Totaal afzet	42		47	
Mosselvlees (product gewicht)	0,2	0,9	1	7
Mosselconserven (product gewicht)				
- Frankrijk	2,3	15	1,7	11
- België	1,3	9	2,7	11
- VK	0,8	7	0,3	2
- Spanje	1,2	11	0,5	7
- Duitsland	0,4	2	0,3	2
Totaal export	6,3	46	5,9	35
Nederland	0,4		0,4	
Totale afzet	6,7		6,3	

Bronnen: export: Eurostat – Comext, Nederlands verbruik: geschat uit GfK cijfers.

#### 3.3.2.1 België – verse mosselen

##### Marktvolume

Uit cijfers van de buitenlandse handel blijkt dat het Nederlands marktaandeel in België in de orde van 95% ligt.

Zowel bij verse mosselen als bij mosselconserven komt het overige aanbod uit Frankrijk en Denemarken. Uit Spanje worden wat mosselconserven ingevoerd.

Tabel 3.24 Mosselconsumptie in België (1000 ton)

Herkomstland	1995/96	2000
Verse mosselen	24	28
- Nederland	23	27
Mosselvlees (productgewicht)	0,7	0,4
Mosselconserven (productgewicht)	1,8	1,1
- Nederland	1,4	0,9

Bron: Eurostat - Comext

### Consumptie verse mosselen

GfK-Benelux registreert het thuisverbruik van verse mosselen in België. De GfK cijfers geven waarschijnlijk een betrouwbaar beeld van veranderingen in de markt. Het blijkt dat rond 40% van de Belgische huishoudens wel eens verse mosselen koopt. Bijna 2 miljoen Belgische huishoudens (4 miljoen personen) koopt wel een verse mosselen. De meeste van hen wonen in Noord België. De verschillen tussen de beide seizoenen in de tabel zijn waarschijnlijk voor een groot deel terug te voeren naar de beschikbare aanvoer in Yerseke. De twee beschikbare metingen geven aan dat de markt elastisch reageert op prijsveranderingen. In 1999/00 waren de prijzen 19% lager en werd mede hierdoor 35% meer verkocht, met name doordat het aantal huishoudens waar mosselen werd gegeten met 30% toenam. Het hogere aantal kopers kan ook samenhangen met de introductie van mosselen in consumentenverpakking.

De GfK cijfers zijn niet consistent met de invoercijfers. In sommige jaren is het geregistreerde thuisverbruik hoger dan het geïmporteerde volume. Daarbij is nog geen rekening gehouden met verbruik buitenhuis dat in België waarschijnlijk aanzienlijk is.

Tabel 3.25 Thuisverbruik verse mosselen in België

	1995/96	1999/00
Percentage kopende huishoudens	34%	45%
Volume (1000 ton)	20	27
Detailhandelsomzet (mln. gld.)	117	128
Consumentenprijs (gld./kg)	5,84	4,74

Bron: GfK ConsumerScan België

### Aankoopkanalen

De GfK cijfers per aankoopkanaal laten zien dat het marktaandeel van supermarkten in de afgelopen 5 jaar is gestegen van 65% naar 85%. Meer dan 60% van de verse mosselen wordt nu verkocht door de grote supermark- en hypermarktketens. De samenhang met de introductie van nieuwe verpakking ligt voor de hand.

De consumentenprijzen per winkeltype lopen behoorlijk uiteen. In grote supermarkten waren mosselen in het seizoen 2000/01 gemiddeld 30% goedkoper dan in een viswinkel.

Tabel 3.26 Marktaandeelen (volume) verse mosselen in België

	1995/96	1999/00	2000/01
Grote supermarkten	47%	61%	61%
Kleine supermarkten	17%	21%	24%
Viswinkels	19%	11%	10%
Ambulante vishandel en markt	14%	5%	4%
Overige	3%	2%	1%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: GfK ConsumerScan België

De concentratiegraad in de Belgische levensmiddelenhandel is hoog. De top-3 retailers GB, Delhaize en Colruyt hebben samen een marktaandeel van meer dan 60 procent in de omzet van levensmiddelen. GB is inmiddels vergenomen door het Franse Carrefour (AC Nielsen). In vergelijking met Nederland zijn er in België meer grote winkels (hypermarkten marktaandeel 16%) waarin ruimte is voor verkooppunten van verse vis in bediening.

### 3.3.2.2 Nederland – verse mosselen

#### Consumptie verse mosselen

GfK registreert het thuisverbruik van verse mosselen in Nederland. Uit deze cijfers blijkt dat rond 12% van de Nederlandse huishoudens wel eens verse mosselen koopt. Dit zijn rond 800.000 huishoudens (2 miljoen personen). De GfK cijfers geven waarschijnlijk een betrouwbaar beeld van veranderingen in de markt. De verschillen tussen de seizoenen in de tabel hangen waarschijnlijk zowel samen met de introductie van mosselen in consumentenverpakking in supermarkten en met het wisselend aanbod in Yerseke. Het volume bleef in 2000 op het peil van 1995 ondanks bijna 50% hogere prijzen.

Er zijn geen volledige cijfers beschikbaar van het verbruik in restaurants. Wel bleek uit de voedselconsumptiepeiling (GfK) in 1997 dat 25% van de mosselen toen buitenshuis werd gegeten.

Tabel 3.27 Thuisverbruik verse mosselen in Nederland

	1995	2000
Percentage kopende huishoudens	10%	12%
Volume (1000 ton)	2,5	2,5
Detailhandelsomzet (mln. gld.)	15,0	22
Consumentenprijs (gld./kg)	6,00	8,81

Bron: GfK ConsumerScan Nederland

Ongeveer 5,5% van de Nederlandse huishoudens koopt minstens een keer per jaar zure mosselen. Dit is een kwart lager dan in 1995.

Tabel 3.28 Thuisverbruik mosselconserven in Nederland

	1995	2000
Percentage kopende huishoudens	7,3%	5,5%
Volume (1000 ton)	0,3	0,3
Detailhandelsomzet (mln. gld.)	6,6	6,61
Consumentenprijs (gld./kg)	22,25	21,16

Bron: GfK ConsumerScan Nederland

### Aankoopkanalen

De GfK cijfers per aankoopkanaal laten zien dat het marktaandeel (verse mosselen) van supermarkten in de afgelopen 5 jaar is gestegen van 32% naar 72%. Opnieuw ligt een samenhang met de nieuwe verpakking voor de hand.

Tabel 3.29 Marktaandelen (volume) verse mosselen in Nederland

	1995	2000/01
Supermarkten	32%	72%
Viswinkels	37%	11%
Ambulante vishandel en markt	27%	8%
Overige	4%	9%
Totaal	100%	100%

Bron: GfK ConsumerScan België

De consumentenprijzen per winkeltype lopen behoorlijk uiteen. In supermarkten waren de mosselen in 2000 gemiddeld 34% goedkoper dan in een viswinkel.

De concentratiegraad in de Nederlandse levensmiddelenhandel is hoog. De retailers die achter de 4 top-inkopers Albert Heijn, Laurus, TSN en Superunie staan hebben samen een marktaandeel van meer dan 89 procent in de omzet van levensmiddelen via supermarkten (AC Nielsen).

### 3.3.2.3 Frankrijk

## Marktvolume

Uit cijfers van de Franse productie en van de invoer blijkt een marktomvang van ongeveer 140.000 ton (levend gewicht) waarvan 100.000 ton verse mosselen. Het Nederlands marktaandeel in Frankrijk ligt in de orde van 15%.

Tabel 3.30 Mosselconsumptie in Frankrijk

Herkomstland	1995	2000
Frankrijk	75	65
Invoer verse mosselen	22	36
- Nederland	10	12
- Ierland	4	7
- Verenigd Koninkrijk	2	4
- Spanje	5	7
- Italië	1	3
- Griekenland	.	1
Mosselvlees (productgewicht)	4	3
- Nederland	0,6	0,3
- Denemarken	1,2	1,2
- Ierland	1,3	1,0
- Nieuw Zeeland	0,3	0,4
Mosselconserven	11	9
- Nederland	3	2
- Denemarken	5	3
- Ierland	1	1
- Spanje	1	1

Bron: Aanvoer: FAO, CNC; invoer: Eurostat - Comext

## Consumptie

Consumptiecijfers worden verzameld door SECODIP. Uit deze cijfers blijkt een thuisverbruik van 45.000 ton verse mosselen per jaar. Uit cijfers van Secodip (onderzoek thuismarkt) en Gira (onderzoek restaurants) werden de volgende marktaandelen per aankoopkanaal afgeleid voor verse schelpdieren. Via Rungis werd in 2000 10.000 ton verse mosselen omgezet, waarvan 43% bestond uit ingevoerde mosselen.

Tabel 3.31 Marktaandelen (volume) verse schelpdieren Frankrijk

	1998
Super/hypermarkten	45%
Viswinkels e.d.	25%
Restaurants	30%
Totaal	100%





In deze samenvattende SWOT-analyse zullen aan de ene kant de sterke punten en de kansen van de sector op een rijtje worden gezet en aan de andere kant de zwakke kanten en bedreigingen.

### Strengths and Opportunities

1. De schelpdiersector vormt een sterk regionaal cluster van activiteiten die elkaar versterken en aanvullen. Doordat zowel de aanvoer als de verwerking voor een groot deel geconcentreerd zijn in Yerseke ontstaan allerlei schaal- en synergievoordelen die de concurrentiepositie van de sector versterken. De sterkte van het cluster blijkt ook uit de hoge organisatiegraad van de sector, de aanwezigheid van ondersteunende toeleveranciers dienstverlenende bedrijven en de innovatiekracht. De fysieke nabijheid binnen een regionaal cluster leidt bovendien tot een heftige onderlinge concurrentie zodat individuele bedrijven scherp blijven. Het sterke regionaal belang van het cluster heeft als positief gevolg dat bestuurders welwillend zijn bij beslissingen over infrastructurele investeringen (havens, verswaterpijp etc.).
2. De sector heeft een sterke marktpositie op de meeste belangrijke afzetmarkten. Met verse producten (mosselen) heeft men een bijna 100% marktaandeel in België en Nederland. Door de beperkte houdbaarheid van het product en de geringe afstanden tot de markt lijkt deze positie voorlopig ook niet onder druk te staan. Op andere markten zoals Spanje en Frankrijk bestaat meer concurrentie maar vooralsnog blijft de vraag meestal groter dan het (door de natuur en regelgeving beperkte) aanbod. Doordat de sector op een nichemarkt opereert met bijbehorende hoge toetredingsdrempels (toegang tot grondstoffen, investeringen in productiecapaciteit etc.) is de concurrentiepositie op die nichemarkt vooralsnog niet in gevaar. Daarnaast heeft de sector veel geïnvesteerd in (collectieve) promotie van het (mossel)product.
3. De sector loopt technologisch voorop en heeft de laatste jaren veel geïnvesteerd in zaken zoals procesbeheersing, kwaliteit en verpakkingstechnologie. Van groot belang is ook de aanwezigheid van onderzoekscapaciteit (RIVO, TNO) binnen het cluster. Mede hierdoor kent de sector vooralsnog niet de problemen met biotoxinen en watervervuiling zoals in andere productielanden. De sterke organisatiegraad binnen het cluster leidt ook tot een makkelijke toegang tot Europese en nationale (onderzoeks) fondsen.
4. De sector heeft een sterke positie opgebouwd in belangrijke grondstoflanden zoals Duitsland, Denemarken en het Verenigd Koninkrijk. Hierdoor zijn sommige bedrijven in staat de fluctuaties in het Nederlandse aanbod redelijk op te vangen. Door de aanwezigheid van 'natte' pakhuizen voor de mosselvoorraad en de lange houdbaarheid van conserven/diepvriesproducten heeft de sector bovendien de beschikking over buffercapaciteit.
5. De sector vertoont een goede winstgevendheid. Met name de grotere verticaal geïntegreerde bedrijven (visserij en verwerking) hebben een redelijk hoge winstratio. In de aanvoersector scoort de mosselkwekerij recordwinsten en is ook de kokkelvisserij de laatste jaren zeer winstgevend. De financiële positie van de schelpdierverwerkers is solide, zo blijkt uit een LEI-panel onder de belangrijkste Nederlandse vis- en schaal/schelpdierverwerkers. Deze conclusie wordt bevestigd in het recente Ernst & Young-rapport over een vrijwillige sanering van de kokkelvisserij.
6. Een aantal bedrijven heeft fors geïnvesteerd in de productie en afzet van value-added-producten. Hierdoor is de afhankelijkheid van de traditionele producten afgenomen.

In de toekomst liggen in de verdere ontwikkeling van deze markten goede mogelijkheden om verder te groeien. Bij de ontwikkeling van een groeistrategie zal de sector zich moeten bezinnen op de verdere ontwikkeling en uitbating van de eigen 'core competences'. Elke sector of elk bedrijf beschikt immers over een aantal competenties of vaardigheden waarmee men vooroploopt of waarin men uniek is. Vervolgens moet men identificeren op welke nieuwe markten en met welke nieuwe producten of soorten deze competences verder goed kunnen worden benut. Langs deze denkrichting zou de sector een groeistrategie kunnen ontwikkelen.

#### Weaknesses and Threats

1. De sector is afhankelijk van een grillig en structureel ontoereikend aanbod van grondstoffen. Behalve de natuurlijke omstandigheden speelt het beperkende overheidsbeleid in Nederland en andere landen daarbij een bepalende rol. Daarnaast is het niet in het voordeel van de sector dat het belangrijkste grondstoffenaanbod in het belangrijke natuurgebied de Waddenzee ligt. Met name de kokkelvisserij is hierdoor zwaar onder vuur komen te liggen vanuit milieu-organisaties.
2. De sector heeft weliswaar een sterke positie op de eigen nichemarkt maar loopt door de bijbehorende afhankelijkheid van een beperkt aantal producten en markten tegelijkertijd veel risico. Het is de vraag of het cluster bijvoorbeeld de sluiting van de Waddenzee voor de kokkelvisserij met goed gevolg zou kunnen doorstaan. Bij de belangrijke bedrijven in de sector nemen de kokkelactiviteiten een significant deel (15-40%) van de omzet voor hun rekening. Het aandeel in de winst is zelfs nog groter.
3. De omzet van de sector is met ongeveer 30% gestegen in vergelijking met 5 jaar geleden. Rekening houdend met een algemene inflatie in die periode van ongeveer 11% resteert een bescheiden reële groei. Hieruit blijkt dat er in de eigen core business (schelpdierverwerking Noordwest-Europa) weinig groeimogelijkheden zijn en er in feite sprake is van stagnatie. Gezien de ontwikkelingen op grondstofgebied lijkt hier in de toekomst weinig verandering in te zullen komen. De conservenverkoop, voor enkele bedrijven een belangrijke productgroep, wordt in de food industry niet als een toekomstige groeimarkt gezien.
4. In het voor de sector belangrijk supermarkt-afzetkanaal neemt de concentratie toe. In België hebben de 3 grootste nu 60% van de markt in handen en in Nederland nemen de 4 grootste 89% van de food markt voor hun rekening. Ongeveer 7 inkopers controleren daardoor de helft van de omzet in deze landen. Als deze concentratie zich verder doorzet komt de onderhandelingspositie van de sector onder druk te staan. Te meer omdat het aandeel van de supermarkten in de totale foodhandel elk jaar toeneemt.
5. Het aandeel van Nederland in de West-Europese schelpdierproductie is afgenomen. In belangrijke groeilanden zoals Spanje, Italië en in de toekomst mogelijk Noorwegen heeft de sector nog te weinig belangen. Met de nieuwe productie in die landen worden, zonder veel Nederlandse bemoeienis, nieuwe klanten bediend. In de toekomst zal het belangrijk worden in landen met veel potentieel zoals Noorwegen een stevige vinger in de pap te krijgen. In andere Noordwest Europese landen is de potentie waarschijnlijk kleiner omdat men daar veel problemen heeft met biotoxinen, vervuild zeewater en weerstand van milieugroepen.