

Focus op Agrifood

Brancherapport 2008

Disclaimer:

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO Sector Research vergaarde informatie, die op zorgvuldige wijze is verwerkt. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden.

© ABN AMRO april 2008

Deze publicatie is alleen bedoeld voor eigen gebruik. Verveelvoudiging en/of openbaarmaking van deze publicatie is niet toegestaan, behalve indien hiervoor schriftelijk toestemming is verkregen van ABN AMRO.

Focus op Agrifood

Colofon

De Focus op Agrifood is een publicatie van de afdeling Sector Research in samenwerking met de afdeling Sector Advisory NL van ABN AMRO. Deze publicatie is zowel voor extern als voor intern gebruik bedoeld. Voor inhoudelijke vragen of opmerkingen over de gegevens in deze publicatie kunt u contact opnemen met de eindredactie.

Eindredactie:

Drs. C.L.A. Burgering
T.L. de Kort

Adresgegevens:

ABN AMRO Sector Research
Gustav Mahlerlaan 10 (HQ 3028)
1082 PP Amsterdam
Postbus 283
1000 EA Amsterdam
Telefoon: 0900 – 00 24 (lokaal tarief)
Website: www.abnamro.nl/branche
sector.research@nl.abnamro.com

Afsluiting:

De teksten over de branches in deze publicatie zijn afgesloten op 15 februari 2008.

Focus op Agrifood

Inleiding

Geachte lezer,

De Focus op Agrifood is een uitgave van ABN AMRO. Deze uitgave maakt deel uit van een serie van 12 rapporten waarin in totaal 95 branches worden beschreven. In dit rapport vindt u de analyse en de visie van ABN AMRO op een aantal branches binnen de sector Agrifood. Om te beginnen geeft ABN AMRO haar visie op de Nederlandse economie. Hier kunt u lezen hoe onze economie het afgelopen jaar heeft gepresteerd, wat de groeiverwachting is voor 2008 en hoeveel vertrouwen producenten en consumenten hebben. Vervolgens treft u de analyses aan van de verschillende branches binnen de sector. Elke brancheanalyse bestaat uit twee pagina's met een beschrijving van de bedrijfstakdynamiek, enkele kerngegevens, de visie van de analisten van Sector Research van ABN AMRO en de vooruitzichten voor 2008. U krijgt hiermee een goed inzicht in de trends, vooruitzichten en (bedrijfs)economisch gerelateerde vraagstukken binnen elke branche. De kerngegevens hebben betrekking op 2007, tenzij anders vermeld.

Bij de samenstelling van deze uitgave zijn zowel publiek toegankelijke bronnen als eigen informatiebronnen gebruikt. Veel cijfermatige gegevens zijn afkomstig van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Verder zijn vele andere publieke bronnen geraadpleegd, zoals: brancheorganisaties, product- en bedrijfsschappen, ministeries, onderzoek- en adviesbureaus, kranten, tijdschriften en internet. Daarnaast is gebruikt gemaakt van informatiebronnen en databases van ABN AMRO Sector Research. Een voorbeeld hiervan treft u op elke tweede pagina van de brancheanalyse, waarbij de ontwikkeling van het werkkapitaal van het MKB over de periode 2001-2006 wordt weergegeven.

Wij hopen dat deze Focus op Agrifood u stimuleert om met collega-ondernemers en ABN AMRO van gedachten te wisselen over de uitdagingen voor uw bedrijf in de sector. Mocht u naar aanleiding van het lezen van dit rapport meer willen weten, neemt u dan contact op met uw accountmanager of kijkt u op www.abnamro.nl/branche. Via de website kunt u ook één van de andere publicaties gratis downloaden.

Wij wensen u veel leesplezier!

ABN AMRO

Leeswijzer	5
Visie op Nederland	7
Samenvatting	11
Groothandel in bloemen en planten	12
Groothandel in dranken	14
Groothandel in groenten en fruit	16
Groothandel in kaas	18
Groothandel in vee	20
Mengvoederindustrie	22
Slachterijen en vleesverwerking	24
Zuivelindustrie	26

Hieronder een opsomming van enkele veel gebruikte termen in dit rapport, inclusief de definitie volgens ABN AMRO.

- **Definitie ZZP**

ZZP staat voor 'Zelfstandigen Zonder Personeel'.

Ondernemers die geen personeel in dienst hebben. Het begrip verwijst ook naar de term 'freelancer'.

- **Definitie MKB**

MKB staat voor Midden- en KleinBedrijf. In deze publicatie hanteren we als definitie voor MKB de volgende veel gebruikte tabel:

Categorie onderneming	Werknemers	Jaaromzet	of jaarlijks balanstotaal
middelgroot	< 250	≤ € 50 mln.	≤ € 43 mln.
klein	< 50	≤ € 10 mln.	≤ € 10 mln.
micro	< 10	≤ € 2 mln.	≤ € 2 mln.

- **Definitie FTE**

FTE staat voor 'full-time-equivalent'. Eén fte staat voor een volledige werkweek van 38 uur.

- **Definitie werkkapitaal en onderdelen**

Werkkapitaal wordt in deze publicatie gedefinieerd als voorraden + debiteuren – crediteuren. Voorraaddagen is het aantal dagen dat de voorraad in magazijn ligt.

Debiteurendagen is het aantal dagen dat een verstuurd factuur openstaat voordat de factuur wordt voldaan door de afnemer. Crediteurendagen is het aantal dagen dat een ontvangen factuur openstaat, voordat wordt betaald aan leveranciers. De voorraaddagen in de zakelijke dienstverlening moet in veel gevallen worden opgevat als de onderhandenwerk positie, tenzij anders vermeld.

- **Definitie BBP**

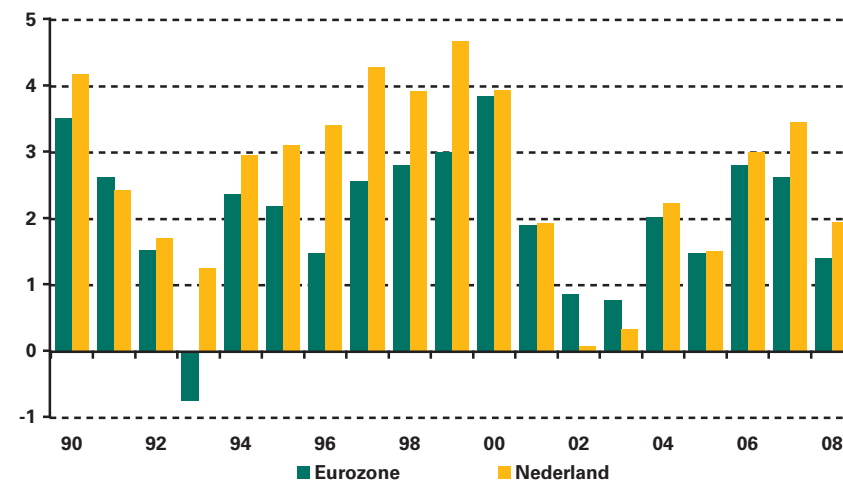
Bruto Binnenlands Product is de totale waarde van alle in een land geproduceerde goederen en diensten in een bepaalde periode.

Nederlandse economie: na sterk 2007 zwakt groei in 2008 fors af

De wereldeconomie heeft in 2007 zeer goed gepresteerd. De economische groei was opnieuw zeer hoog. Toch is er sprake van ontwikkelingen die risico's inhouden voor 2008: de opgelopen inflatie, de verdieping van de recessie op de Amerikaanse huizenmarkt, maar vooral de kredietcrisis. Een terugval van de economische groei lijkt onvermijdelijk. Daarbij zijn de kansen op een recessie in de VS hoog. Maar ook in Europa en Japan valt de groei terug. Opkomende economieën daarentegen hebben een goede kans om de dans te ontspringen en zijn waarschijnlijk in staat om een vrij hoog groeitempo vast te houden. De Nederlandse economie heeft twee sterke jaren achter de rug. In 2007 groeide de economie met 3,5% - nog meer dan in 2006. Voor 2008 en 2009 voorzien we echter ook hier flink lagere cijfers.

Na het conjuncturele dal van 2002-2003, dat dieper was dan gemiddeld in de eurozone, heeft de Nederlandse economie weer een goed herstel laten zien. Vooral in de voorbije twee jaar was de groei stevig. Ons land wist in de achterliggende vier jaar goed te profiteren van de robuuste expansie van de wereldhandel. Daarnaast trok vanaf 2006 de groei van de consumptie weer aan dankzij de uitbreiding van de werkgelegenheid, die in de vier jaar daarvoor was gekrompen, en (in 2006) de lastenverlichting.

Figuur 1: BBP-groei (in %)



In de eerste helft van 2007 was de groei achtergebleven bij de verwachtingen, maar in het derde en vierde kwartaal steeg het bruto binnenlands product (BBP) zeer sterk. In het slotkwartaal groeide de economie met 4,4% jaar-op-jaar. De productie van aardgas speelde een grote rol bij de fluctuaties in het groeitempo in 2007. Doordat de winter zacht was en de zomer relatief koud, was de gasproductie in het eerste deel van het jaar naar verhouding laag, maar in het tweede halfjaar hoog. Kijken we naar de bestedingskant van de groei in het tweede halfjaar, dan blijken de particuliere en overheidsconsumptie én de uitvoer (die meer steeg dan de invoer) verantwoordelijk te zijn geweest voor de versnelling van de groei van het BBP. De groei van het BBP is vorig jaar uitgekomen op 3,5%. Daarmee overtrof ons land de groei in de eurozone met meer dan driekwart procentpunt.

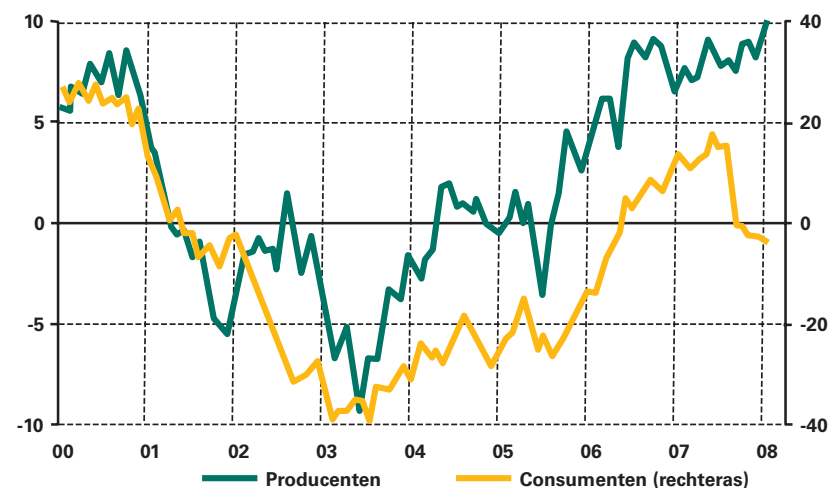
Sterke arbeidsmarkt

De arbeidsmarkt laat een gunstige ontwikkeling zien: de werkgelegenheid neemt toe, de werkloosheid daalt en het aantal vacatures ligt op een recordniveau. De werkloosheid is gedaald van een piek van 6,7% (van de beroepsbevolking) in mei 2005 naar 5,0% aan het eind van 2006 en vervolgens naar ongeveer 4% bij het eind van het afgelopen jaar. Dit is overigens nog altijd duidelijk hoger dan de 3,2% in 2001. De banengroei heeft een omslag en versnelling laten zien van een daling in begin 2005 naar een toename van 2,7% in het tweede kwartaal van 2007. De helft van de toename van het aantal banen kwam voor rekening van de zakelijke dienstverlening (+ ruim 7%). De dalende trend bij de werkloosheid lijkt echter wat af te zwakken ondanks het grote aantal vacatures. Dit zou kunnen wijzen op oplopende spanning op de arbeidsmarkt. Tot nog toe zijn zulke spanningen nauwelijks zichtbaar in de stijging van de uurlonen. Maar de looneisen van de vakbonden zijn wel gestegen. We gaan dan ook uit van een aanzienlijk sterkere loonkostenstijging in 2008. Dat zal de inflatie opdrijven.

Gemengd beeld voorlopende indicatoren bij begin van 2008

De voorlopende indicatoren in ons land laten een iets ander beeld zien dan die voor de eurozone. Terwijl het producentenvertrouwen in de eurozone is afgenomen, was daar in ons land (tot en met januari) nog geen sprake van. Integendeel, dit vertrouwenscijfer steeg in januari naar het hoogste niveau dat ooit is gemeten sinds het CBS in 1985 met de publicatie van deze reeks begon. De inkoopmanagersindex in de industrie is echter wel gedaald, maar wijst nog steeds op verdere productiegroei in deze sector. Het consumentenvertrouwen daarentegen is wel fors gedaald en ook méér dan het eurozone-gemiddelde. Het maakte een duikvlucht in september en in de vier maanden daarna zakte het vertrouwen nog iets verder weg. Desondanks liep de groei van de particuliere consumptie in het vierde kwartaal verder op.

Figuur 2:
Vertrouwensindices
producenten en
consumenten



Minder gunstige vooruitzichten door externe factoren

De vooruitzichten voor de economie zijn inmiddels minder rooskleurig. Dat komt door minder gunstige externe factoren: een (aanstaande) recessie in de VS, aanhoudende problemen op de kredietmarkten, de goedkope dollar en de hoge olieprijs. Daar staat tegenover dat de opkomende economieën het goed blijven doen.

De geringere expansie van de wereldhandel en de dure euro zullen effect hebben op de

Nederlandse uitvoer. Dit geldt overigens ook voor de andere eurozonelanden. De uitvoergroei zal dan ook vertragen. De wederuitvoer zal deze vertraging echter wat afremmen, omdat deze (in- en) uitvoer minder gevoelig is voor de gestegen eurokoers. Omdat de groei in de opkomende economieën vooralsnog op peil blijft, zal de uitvoer naar die regio's het goed kunnen blijven doen. Het aandeel van alle opkomende economieën in de totale Nederlandse uitvoer is echter minder dan 20%. Nog altijd gaat meer dan 70% van onze uitvoer naar de landen van de oude EU-15.

Op de particuliere consumptie werken verschillende factoren in. De verdere banengroei, die overigens iets minder is dan in 2007, draagt opnieuw bij aan de stijging van het beschikbaar inkomen in ons land en daarmee aan de consumptie. Maar door de belastingmaatregelen voor 2008 zal de individuele koopkracht gemiddeld stabiel blijven, ondanks de sterkere loonstijgingen. Ten slotte wijzen we er op dat het consumptiecijfer met bijna 0,5 procentpunt opwaarts wordt vertekend door een statistisch effect. We verwachten dat de consumptie (gecorrigeerd voor dat effect) in 2008 minder zal stijgen dan vorig jaar. Dit weerspiegelt ook de problemen op de kredietmarkten.

Het investeringsklimaat is nog gunstig; de bezettingsgraad in de industrie is hoog. Maar vanwege de minder gunstige afzetvooruitzichten zal de investeringsgroei afnemen. Doordat de banken hun kredietvoorwaarden geleidelijk aanscherpen, zal krediet ook wat duurder worden.

Al met al zal de economische groei in ons land in 2008 flink vertragen naar ongeveer 2%. Aangezien zowel de binnenlandse bestedingen als de uitvoer een lager groeitempo zullen laten zien, moet worden aangenomen dat het MKB en het grootbedrijf met een vergelijkbare groei-vertraging te maken zullen krijgen. Bij een geleidelijk herstel van de externe situatie later in 2008 en in 2009 zou het BBP in 2009 weer iets meer kunnen toenemen.

Inflatie gaat verder omhoog

In het eerste deel van het jaar liet de inflatie een dalende trend zien naar slechts 1,1% j-o-j in augustus. Deze daling kon onder meer worden toegeschreven aan de jaar-op-jaardaling van de energieprijzen in die periode en de zeer geringe huurstijging in juli, de laagste sinds 1959. In september begon de inflatie op te lopen en in januari lag het cijfer op 2,0%. Deze inflatiestijging werd vooral veroorzaakt door hogere olieprijsen en basiseffecten (in het najaar van 2006 waren de energieprijzen namelijk gedaald). De toename met 0,9%-punt sinds augustus is overigens duidelijk minder dan de 1,5%-punt stijging van het eurozonecijfer. De Nederlandse inflatie is de laagste in de eurozone. Het gemiddelde cijfer kwam in 2007 uit op 1,6%.

In 2008 en 2009 zullen de prijzen flink meer stijgen. Sterkere loonstijgingen en hogere sociale lasten voor werkgevers (in 2008) stuwden de loonkosten per eenheid product op en daarmee het inflatietempo. De invoering van belasting op vliegtickets en op verpakkingen, en hogere accijnzen op diesel, sigaretten en shag zorgen ook voor meer inflatie. Gemiddeld zal de inflatie versnellen naar (minstens) 2,3% in 2008. In 2009 zou het cijfer nóg iets hoger kunnen uitkomen als gevolg van de (waarschijnlijke) verhoging van de BTW met 1 procentpunt.

Rente gaat omlaag

2007 was een jaar met twee gezichten: het eerste en tweede deel van het jaar lieten bij de rente een verschillend beeld zien. Per saldo zijn de rentes afgelopen jaar gestegen, is de dollar verzwakt, en is het langerenteververschil tussen de VS en de eurozone afgenomen en uiteindelijk negatief geworden.

In het eerste deel van het jaar zette de ECB haar beleid van gestage renteverhoging voort. In maart en juni werd de refi-rente opnieuw verhoogd (tot 4,0%) en in augustus hintte Trichet op een volgende rentestap. Maar door de turbulentie op de kredietmarkten als gevolg van subprime hypotheekproblemen moest de ECB afzien van verdere renteverhogingen. Ze vond en vindt dat er teveel onzekerheid is over de mogelijke gevolgen voor de reële economie. De interbancaire rentes gingen echter wél verder omhoog en zelfs harder dan vóór augustus. Dit had te maken met het gebrek aan onderling vertrouwen tussen de banken waardoor ze terughoudend waren bij het elkaar verstrekken van kort geld. Eind november laaiden de problemen op de kredietmarkten opnieuw op waardoor de driemaands interbancaire rente medio december piekte op 4,95%. (Overigens houden banken ook vanwege hun balansratio's tegen het eind van het jaar meer liquiditeiten aan.) In een gezamenlijke actie pompten centrale banken grote hoeveelheden liquiditeit in de markten, waardoor deze interbancaire tarieven in de zes weken daarna weer duidelijk daalden.

Na de stijging in het eerste halfjaar heeft de lange rente in de zomer weer een daling ingezet, met name door de vrees voor een groeivertraging in de VS. Daar is de lange rente dan ook harder gedaald dan in de eurozone, waardoor de tienjaarsrente sinds eind november onder die in Duitsland ligt. Uitgaande van de door ons voorziene recessie in de VS, verwachten we dat de lange rente in de komende maanden nog iets verder kan dalen.

In januari sloeg de onrust op de kredietmarkten weer in alle hevigheid toe toen bleek dat enkele grote banken opnieuw forse bedragen moesten afschrijven als gevolg van vooral hun risicovolle beleggingen in de Amerikaanse hypotheeksector. De onrust nam zo sterk toe dat de aandelenkoersen op maandag 21 januari de grootste koersdaling lieten zien sinds 9/11. De volgende dag verlaagde de Fed onverwachts (een week voor haar reguliere vergadering) de rente met liefst 0,75 %-punt. 30 januari verlaagde de Fed de rente met nog eens 0,5%-punt naar 3,0%, verwijzend onder meer naar de zwakke Amerikaanse economie. We verwachten dat de Fed de rente nog verder zal verlagen in de komende maanden.

Het beeld voor de eurozone is minder slecht. We verwachten hier geen recessie, al zal de groei wel fors terugvallen. Dit leidt - met enige vertraging - tot minder inflatoire druk. We denken dan ook dat de ECB, mede tegen de achtergrond van de renteverlagingen in de VS, er in het tweede kwartaal toch toe over zal gaan de rente te verlagen - ondanks het feit dat de inflatie in de eurozone momenteel te hoog is. We verwachten nu drie renteverlagingen van 0,25%-punt.

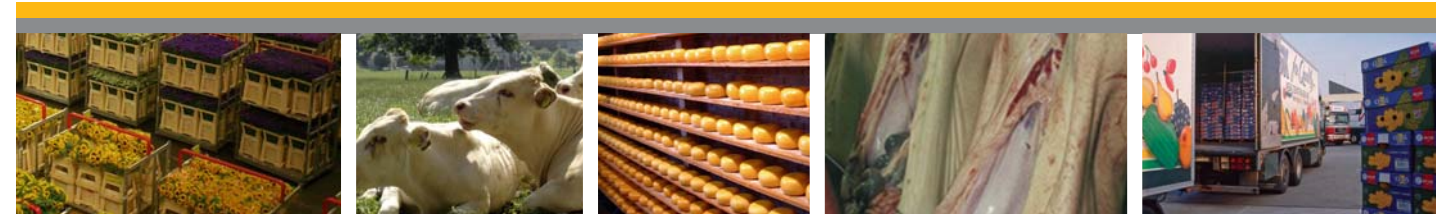
Afgelopen jaar is de dollar flink verder verzwakt. In de eerste anderhalve maand van 2008 schommelde de munt rond ruim 1,46 per euro. Bij een vertragende Amerikaanse economie, die slechter presteert dan de eurozone, en meer renteverlaging in de VS zal de dollar dit jaar waarschijnlijk per saldo zwak blijven.

Nico Klene

Senior Economist

Economisch Bureau ABN AMRO

e-mail: nico.klene@nl.abnamro.com



De groothandelaren in de sector Agrifood beschikken over uitgebreide kennis van producten en zijn bekend met de eisen uit de markt. De beschikbare kennis stelt de groothandelaren in staat om waardevolle samenwerkingsverbanden aan te gaan om daarmee innovatie en productontwikkeling te stimuleren. Schaalvergroting is één van de voorwaarden voor succes voor groothandelaren. Het aantal groothandelaren zal afnemen en de overgebleven bedrijven groeien, waardoor de concurrentiekracht van de bedrijven toe zal nemen, ook in internationaal opzicht. In de sector wordt doorgaans gewerkt met grote volumes tegen lage marges. Efficiencyverbeteringen en andere kostenreductieprogramma's binnen de groothandel zijn derhalve noodzakelijk om de rendementspositie te verbeteren. Verdere automatisering is een andere voorwaarde voor succes. Door over te stappen naar elektronische bestelsystemen kunnen personeelskosten en kostbare fouten worden gereduceerd. De verwachte stabilisering van de koopkracht van Nederlandse huishoudens in 2008, zal de binnenlandse afzet onder druk zetten. De export zal in 2008 een goede impuls krijgen, waarbij de grootste groei zal optreden in de export naar Oost-Europa en Duitsland. De zuivelmarkt is momenteel gunstig en de prijzen liggen internationaal op een hoog niveau, door krapte op de wereldzuivelmarkt. Bedrijven in deze branche moeten echter alert zijn op substituten. De mengvoederindustrie heeft last van de sterk gestegen prijs van graan en graanvervangers. Mis- en recordoogsten, wijzigingen in exportrestricties en speculaties zorgen voor volatiliteit rondom de stijgende prijstrend. Over het algemeen zien we dat het proces van internationalisatie en consolidatie in de sector Agrifood zich voortzet. Hierbij wordt gestreefd naar schaalgrootte om de kostprijs zo laag mogelijk te houden.

Agrifood

Groothandel in bloemen en planten

- ▶ Schaalvergroting en professionalisering zijn kenmerkend voor de branche
- ▶ Verdere groei van de export van bloemen en planten
- ▶ Er worden in de branche grote volumes tegen lage marges afgezet



Branchebeschrijving

De groothandel in bloemen en planten bestaat uit de binnenlandse en de exporterende groothandel. In het binnenland worden de activiteiten zowel door cash & carry bedrijven als door lijnrijders uitgevoerd. Op buitenlandse markten zijn verzendexporteurs, lijnrijders en gespecialiseerde

potplantenexporteurs actief. De groothandel verricht de inkopen op de veiling, bij de bemiddelingsbureaus en rechtstreeks bij de kwekers. Door de import van bloemen en planten kan de sector jaarrond beschikken over een breed assortiment.

Trends en ontwikkelingen

In de groothandel in bloemen en planten zijn een groot aantal kleinschalige bedrijven en enkele grote bedrijven actief. Circa 21% van de bedrijven verzorgt 83% van de export. De afgelopen jaren treedt schaalvergroting en een verdere professionalisering op. De concurrentie is sterk, waardoor grote partijen worden afgezet tegen lage marges. De binnenlandse markt laat een kleine groei zien. De export is van groot belang. Gedurende de afgelopen tien jaar is de export met gemiddeld 5% per jaar gestegen. De exportgroei kan door een aantal factoren worden verklaard, zoals de ontwikkeling van nieuwe distributiekanaal op bestaande markten en het aanboren van nieuwe markten. Daarnaast wordt er gebruik gemaakt van het uitgebreide assortiment,

regelmatige vernieuwingen in het assortiment, het hoge kwaliteitsniveau van de producten, de goede beschikbaarheid van de producten en het goede logistieke systeem. De belangrijkste afzetmarkten zijn de EU-lidstaten, waarbij Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk gezamenlijk een marktaandeel van 59% behalen. De export naar Duitsland laat in tegenstelling tot de export naar het Verenigd Koninkrijk geen groei zien. Producten worden ook in een aantal landen buiten de EU afgezet. Voorbeelden hiervan zijn Rusland, de Verenigde Staten en Zwitserland. Met name de export naar Rusland stijgt sterk, terwijl de export naar de Verenigde Staten nadelige gevolgen ondervindt van de ontwikkeling van de dollarkoers.

Onze visie

Het aantal bedrijven in de groothandel in bloemen en planten zal de komende jaren verder afnemen. Schaalvergroting, specialisatie en een verdere professionalisering dragen bij aan een sterkere marktpositie van de bedrijven. De concurrentiekracht op bestaande markten zal hierdoor worden vergroot. Bedrijven zullen een grotere nadruk leggen op een ketenstrategie, waarbij samenwerking met lokale distributiekanaal zoals supermarkten wordt geïntensiveerd. Op deze wijze kunnen gezamenlijke verkoopconcepten worden ontwikkeld hetgeen een positieve impuls zal geven aan de afzet. De knellende infrastructuur in Nederland en in een aantal andere landen in Europa legt beperkingen op aan de afzetgroei.

De Nederlandse markt zal de komende jaren nauwelijks groei laten zien. De export van bloemkwekerijproducten zal daarentegen volgens ABN AMRO verder toenemen. In de komende tien jaar verwachten wij een gemiddelde exportgroei van 3,1% per jaar voor snijbloemen en van 3,9% per jaar voor potplanten. De grootste groei zal optreden in de export naar een aantal Oost-Europese bestemmingen. Duitsland is momenteel de grootste exportmarkt van snijbloemen. De exportgroei van het Verenigd Koninkrijk is momenteel echter groter dan de exportgroei naar Duitsland. Dit kan er op termijn toe leiden dat het Verenigd Koninkrijk de grootste exportbestemming van snijbloemen wordt voor de Nederlandse groothandel in bloemen en planten.

Kerngegevens 2006

Aantal exporterende bedrijven: **1.012**
Aantal bedrijven met omzet > EUR 5 mln: **212**

Export snijbloemen (2007): EUR **3.374 mln**
Export potplanten (2007): EUR **1.859 mln**
Export uitgangsmateriaal (2007): EUR **221 mln**

Websites

www.hbagbloemen.nl
www.tuinbouw.nl
www.vgb.nl
www.flowercouncil.org

Agrifood

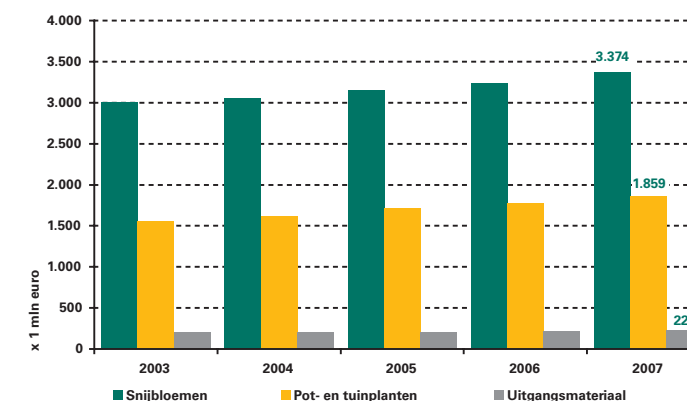
Groothandel in bloemen en planten



Exportontwikkeling bloemkwekerijproducten

Bron: HBAG Bloemen en Planten

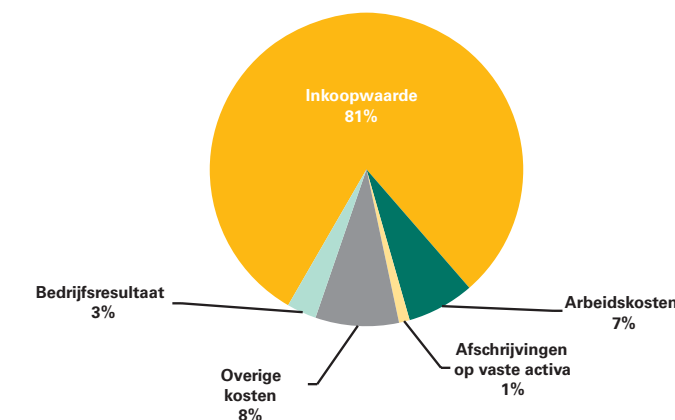
- De export van bloemkwekerijproducten is in 2007 de grens van EUR 5,4 miljard gepasseerd. Het grootste segment wordt gevormd door snijbloemen.
- De export van pot- en tuinplanten laat op de langere termijn de sterkste groei zien.
- In 2008 zal de export van bloemkwekerijproducten verder toenemen.



Exploitatiebeeld

Bron: CBS

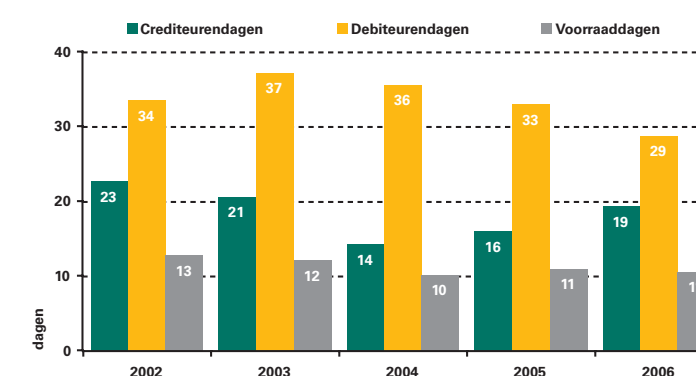
- Het bewaken van de brutomarges is van cruciaal belang voor de bedrijven.
- De brutomarges hebben in 2007 bij veel bedrijven onder druk gestaan door de hogere inkoopwaarde.
- Met een efficiënte organisatie in de veilingbox kunnen productschade en fouten worden voorkomen en kunnen de kosten worden beheerst.



Werkkapitaal MKB

Bron: ABN AMRO Sector Research

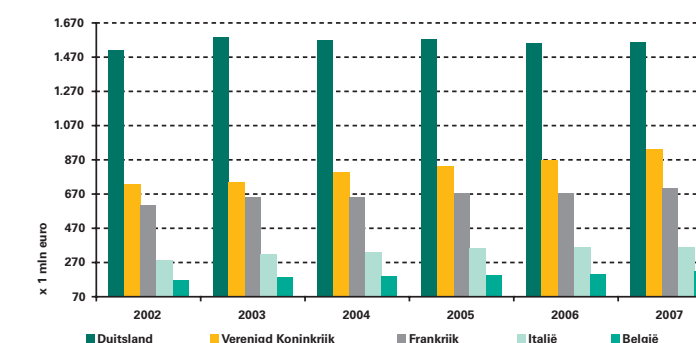
- Beheersing van de debiteurentermijnen is van het grootste belang voor de groothandel in bloemen en planten. Het aantal debiteurendagen kan de komende jaren verder dalen.
- De voorraaddagen zijn relatief kort doordat bloemen en planten bederfelijk zijn.
- Voor het optimaliseren van het werkkapitaal in de groothandel in bloemen en planten heeft ABN AMRO een handig hulpmiddel in de vorm van een debiteurenscaan.



Export naar belangrijkste bestemmingen

Bron: HBAG Bloemen en Planten

- De export naar Duitsland, verreweg de belangrijkste exportbestemming, laat geen groei meer zien.
- In de afgelopen 7 jaar vertoont de export naar het Verenigd Koninkrijk de grootste gemiddelde groei. De export naar dit land is gemiddeld met bijna 7% per jaar gestegen.



- ▶ Aantal groothandels neemt af en gemiddelde omzet neemt toe
- ▶ Omzetgroei vlakkt af
- ▶ Groei marktaandeel in de publieke sector



Branchebeschrijving

De groothandel in dranken houdt zich voornamelijk bezig met de distributie van dranken naar binnenlandse afnemers. Belangrijke concurrenten zijn de levensmiddelen- en de zelfbedieningsgroothandel en de slijters. De belangrijkste afzetgroepen voor de groothandel in dranken zijn de

horecaondernemingen, gevolgd door sport- en bedrijfskantines, tankstations en cateringbedrijven. Dranken waar het om gaat zijn: bier, frisdrank, bronwater, vruchtensappen, zuivel dranken, wijnen, aperitieven en gedistilleerd soorten.

Trends en ontwikkelingen

In 2007 werden er 184 drankengroothandels geteld door de Commissie Frisdranken en Waters. In 1994 bedroeg dit aantal nog 350. De belangrijkste oorzaak voor deze achteruitgang is een gebrek aan opvolging door een volgende generatie waardoor deze familiebedrijven worden verkocht aan brouwerijen. Deze brouwerijen voegen vervolgens de vergenomen groothandels samen tot regionale distributiecentra. Daarnaast dwingen de grotere concurrentie van groothandels in levensmiddelen en de schaalvergroting bij afnemers tot een krachtenbundeling. De afnemers van de groothandels in dranken streven naar een verregaande beperking van het aantal toeleveranciers. Daarom is de drankengroothandel gedwongen om het

assortiment steeds verder uit te breiden naar food- en non food artikelen als koffie, thee, zoetwaren, glaswerken en reinigingsmiddelen. Ook worden er steeds meer diepvries- en versproducten in het assortiment opgenomen. Dit zorgt er voor dat het onderscheid met de horecagroothandels praktisch is verdwenen.

Naast producten worden er ook diensten als de verhuur van tapinstallaties, pre- en after sales service en financieringsactiviteiten door deze groothandels verzorgd. De zelfstandige groothandels in dranken kunnen ook door middel van allianties met groothandels in bijvoorbeeld voedselproducten hun assortiment verbreden.

Onze visie

De omzet van de groothandel in dranken is in de periode 2002 - 2005 gedaald omdat de omzet in de horeca is gedaald. Dit kwam omdat het publiek de prijsverhogingen die bij de introductie van de euro in de horeca werden doorgevoerd, niet accepteerde. In 2005 begon dit effect weg te ebbem maar ontwikkelingen als het "thuis indrinken" en het meenemen van consumpties naar attractieparken zullen waarschijnlijk blijven. Tevens kopen horecaondernemers steeds meer bij zelfbedieningsgroothandels, bij slijters en bij wijnhandels. De penetratie van de groothandel in dranken neemt toe bij bedrijven in de publieke sector, zoals bejaardentehuizen, ziekenhuizen en militaire tehuizen. ABN AMRO verwacht dat deze penetratie verder zal

toenemen door de toenemende professionalisering bij deze publieke afnemers. In 2001 bedroeg de omzet van de groothandel in dranken EUR 1,4 miljard. Daarna daalde deze tot 1,3 miljard in 2005. In 2006 was er een stijging van 3% en in zowel 2007 als 2008 zal de stijging niet boven de 2% uitkomen. Dit komt doordat de ontwikkelingen bij het belangrijkste afnemerssegment, de cafésector, minder positief zijn dan bij de rest van de horeca.

Bier is verantwoordelijk voor 53% van de omzet, frisdranken, mineraalwaters en zuivel dranken leveren 24% van de omzet en gedistilleerde dranken 11,5% van de omzet. Deze afzetverdeling is al jaren redelijk stabiel.

Kerngegevens 2006

Aantal bedrijven: **184**
 Aantal werknemers: **5.800**
 Brutomarge: **16%**
 Consumptie bier: **77,4** liter p/cap

Consumptie frisdranken: **97,9** liter
 Consumptie wijn: **21,5** liter
 Consumptie bronwaters: **21,3** liter
 Vruchtensappen: **24,5** liter

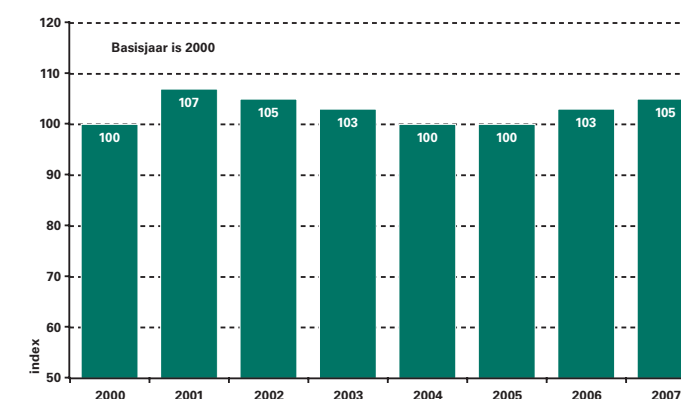
Websites

www.gdh.nl
www.productschapdranken.nl
www.commissiebier.nl
www.pd-cg.nl

Omzetontwikkeling

Bron: CBS, ABN AMRO Sector Research

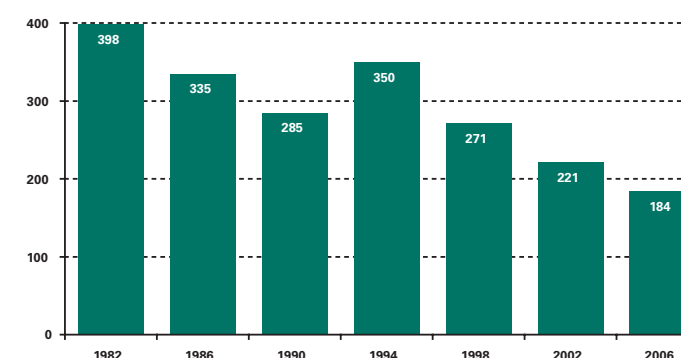
- De consumptie van bier en gedistilleerd nemen in Nederland structureel af. Bestedingen aan wijn, mineraalwater, food- en nonfoodartikelen nemen toe. Het "light" segment is toegenomen van 18% in 2000 tot 31% in 2006.
- De vooruitzichten voor de groothandels in dranken zijn minder positief dan voor de horeca als geheel. Dit komt door de afhankelijkheid van de bestedingen in cafés.



Aantal drankengroothandels

Bron: CBS, ABN AMRO Sector Research

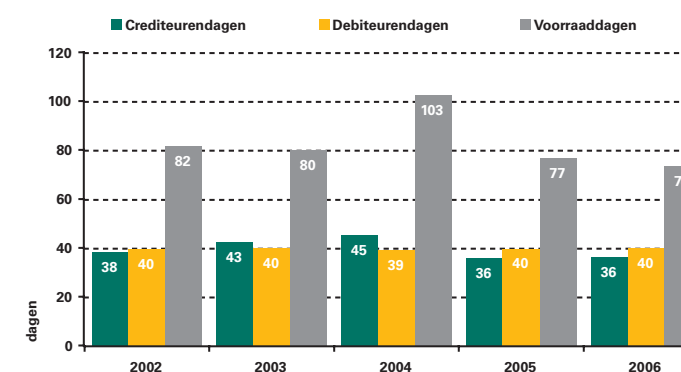
- De opvolgingsproblematiek binnen drankengroothandels wordt opgevangen door fusies en overnames. Daardoor neemt het aantal drankengroothandels af.
- Aan de groeiende vraag naar one-stop-shopping (zowel food als non-food) kan niet door alle drankengroothandels voldaan worden. Om de continuïteit te waarborgen dienen zij een keuze te maken tussen concurreren door specialisatie of door samenwerkingsverbanden met non-food bedrijven.



Werkkapitaal MKB

Bron: ABN AMRO Sector Research

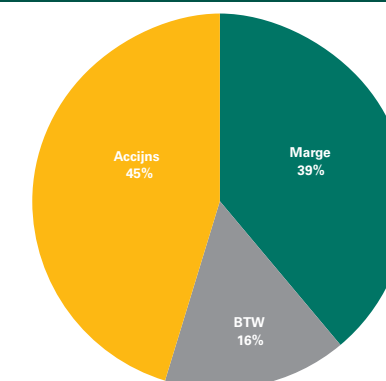
- Het aantal crediteuren- en debiteurendagen ontwikkelt zich stabiel. In 2004 was er een uitschieter in het aantal voorraaddagen omdat de omzet bij de cafés onverwacht daalde.
- Drankengroothandels hebben te maken met assortimentuitbreiding, waarvoor ze voorraden moeten aanhouden. Daardoor ligt het aantal voorraaddagen boven het gemiddelde van de overige groothandel.



Verdeling consumentenprijs

Bron: Productschap Dranken

- Dit is de verdeling van de gemiddelde consumentenprijs van een fles van 1 liter met een alcoholpercentage van 35%.
- Van 2003 tot 2006 gold er een accijnsverhoging die vooral in de grensstreek leidde tot verlaagde omzetten
- Vanaf 2006 geldt het oude tarief weer en kalft het slijtersaandeel in de grensstreek niet meer af.



Agrifood

Groothandel in groente en fruit

- ▶ Exportgroei naar Oost-Europa zet verder door
- ▶ Er worden in de branche grote volumes tegen lage marges afgezet
- ▶ Gemak, gezond, gevarieerd en duurzaam geproduceerd winnen aan belang



Branchebeschrijving

De groothandel in groente en fruit kan in een aantal branches worden onderverdeeld. Genoemd kunnen worden de exporterende groothandel, de importerende groothandel, de binnenlandse groothandel, de tussenhandel (inclusief sorteer- en pakstations) en de groentebewerkingsbedrijven. De

groothandel in groente en fruit verricht de inkopen op de veilingen of rechtstreeks bij de tuinder of bij telersverenigingen waarbij op contract wordt geteeld.

Trends en ontwikkelingen

De exporthandel is de belangrijkste branche in de groothandel in groente en fruit. De 43 grootste exporterende bedrijven behaalden in 2006 een marktaandeel van 69%. In de importhandel en de binnenlandse groothandel is de concentratiegraad ook hoog. Door internationale fusies en overnames ontstaan er handelshuizen die grote inkoopcombinaties kunnen beleveren. In 2007 heeft de export van Nederlandse glasgroenten geen groei vertoond. Om exportmarkten ook in het laagseizoen te kunnen voorzien van groente en fruit, worden veel producten geïmporteerd en vervolgens weer geëxporteerd. De reëxport neemt jaarlijks toe. Buiten het Nederlandse teeltseizoen vormt het Spaanse product een goede aanvulling op het productenpakket. De

afzet verloopt grotendeels via het supermarktkanaal. Het marktaandeel van dit kanaal stijgt nog steeds, terwijl de marktmacht groot is. Voor retailkanalen is de prijs belangrijk waardoor de winstmarges bij de groothandel onder druk staan. In het consumptiepatroon speelt de trend naar gemak, gezond, gevarieerd en duurzaam geproduceerd een steeds belangrijkere rol. Dit geeft een impuls aan de afzet van verse, voorverpakte, voorbereide en kant-en-klaarproducten. Sterke punten van het Nederlandse product zijn de uniforme en goede kwaliteit, het grote aantal smaakvariëteiten, het gebrek aan residuen van gewasbeschermingsmiddelen, de beschikbaarheid van elke gewenste hoeveelheid en de betrouwbaarheid van aflevering.

Onze visie

De komende jaren zal de schaalvergroting in de branche toenemen. Er zullen internationale bedrijven ontstaan, die de massamarkten zullen bedienen. Daarnaast is er ruimte voor gespecialiseerde bedrijven die bepaalde marktsegmenten of bepaalde distributiekanaalen van producten zullen voorzien. De binnenlandse afzet zal licht stijgen door de toename van de bevolking. Het prijsniveau van de producten neemt ook toe door de nog steeds stijgende interesse van de consument voor voorbereide en verpakte groente. Hierdoor zal de omzet van de binnenlandse groothandel een stijging laten zien. De buitenlandse vraag naar Nederlandse producten blijft groot, waardoor de export zich op de huidige hoge niveaus kan handhaven. De meeste West-Europese markten

laten verzadigingsverschijnselen zien, maar op een aantal Oost-Europese markten liggen nog mogelijkheden voor exportgroei. Het service-element wordt bij de groothandel belangrijker. De producten worden steeds meer bij de groothandel bewerkt, verpakt en voorgeprijd. Het voeren van een breed en diep assortiment kan de bedrijven concurrentievoordelen opleveren. De bedrijven zullen een grotere nadruk leggen op een ketenstrategie waarbij de samenwerking met distributiekanaalen wordt geïntensiveerd. Hierdoor kunnen gezamenlijke verkoopconcepten worden ontwikkeld wat een positieve impuls aan de afzet kan geven. De marges in de branche zijn klein, waardoor efficiency en volume belangrijke aspecten zijn.

Kerngegevens 2007

Aantal bedrijven: **1.550**
 Branche omzet: **EUR 10 mrd**
 Aantal vaste werknemers: **13.500**
 Export groente incl. reëxport: **EUR 4.150 mln**
 Export fruit incl. reëxport: **EUR 3.350 mln**

Export groente, Ned. product: **1,92 mln ton**
 Export fruit, Ned. product: **0,37 mln ton**

Websites

www.frugiventa.nl
www.tuinbouw.nl
www.hbaggroenten.nl
www.kcb.nl

Agrifood

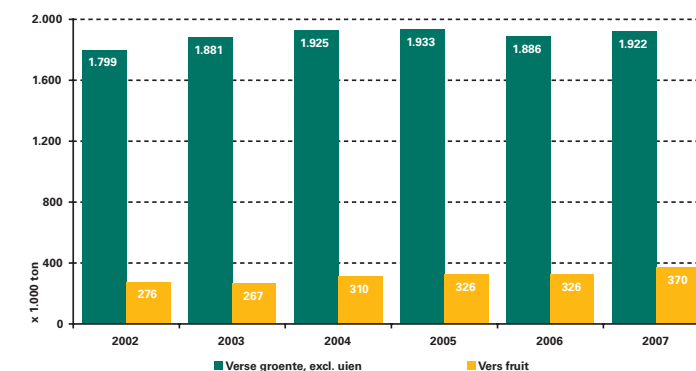
Groothandel in groente en fruit



Exportontwikkeling groente en fruit

Bron: Productschap Tuinbouw, KCB

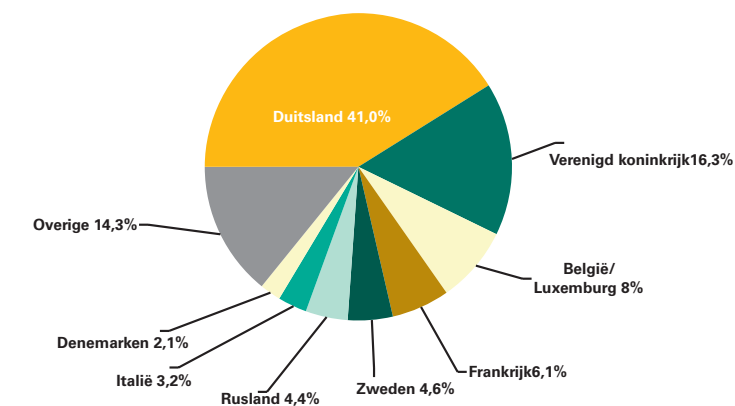
- De export van Nederlandse groente (glas en vollegronds) heeft in 2007 geen groei laten zien. De reëxport is toegenomen.
- De fruitexport is jaarlijks aan wisselingen onderhevig. In 2007 is de export van Nederlands fruit gestegen; vooral de export van peren lag op een hoger niveau.
- Naast de 3 belangrijkste glasgroenten (tomaat, komkommer en paprika) zijn peen, peer en appel ook belangrijke producten voor de exporteurs van groente en fruit.



Export naar belangrijkste bestemmingen

Bron: Productschap Tuinbouw, KCB

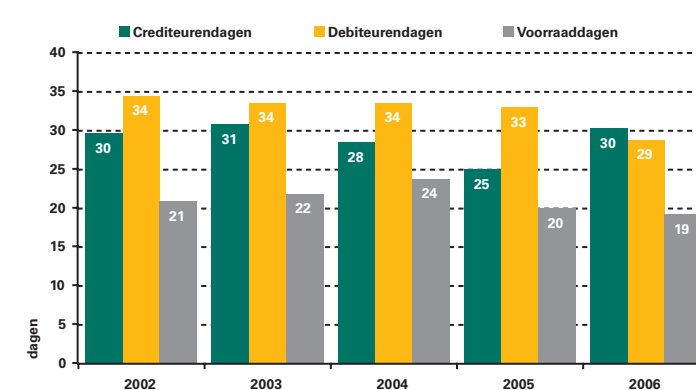
- Ruim 90% van de export van Nederlandse groente en fruit wordt in de lidstaten van de EU afgezet, waarbij Duitsland de grootste afzetmarkt is.
- De Duitse consument geeft de voorkeur aan een laag geprijsd product van een goede kwaliteit.
- Buiten de EU is Rusland een belangrijke exportbestemming. De export naar dit land groeit sterk (2007: +19%).



Werkkapitaal MKB

Bron: ABN AMRO Sector Research

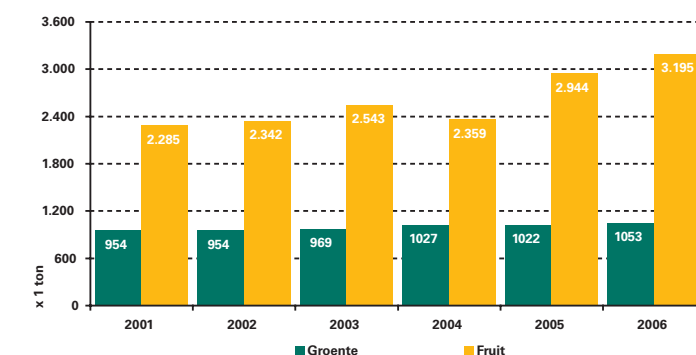
- Na een aanvankelijke daling van het aantal crediteurdagen, zijn ze in 2006 wederom toegenomen.
- Het aantal voorraaddagen is klein doordat het meestal verse producten betreft die kort houdbaar zijn. In de importhandel worden grotere voorraden aangehouden.
- Voor het optimaliseren van het werkkapitaal in de groothandel in groente en fruit heeft ABN AMRO een handig hulpmiddel in de vorm van een debiteurenscaan ontwikkeld.



Import van verse groente en fruit

Bron: Frugi Venta, Productschap Tuinbouw

- Fruit is de belangrijkste importgroep. De import van fruit stijgt sterk. De belangrijkste herkomstlanden zijn België en Spanje, maar een aantal landen van het Zuidelijk Halfrond, zoals Zuid-Afrika en Chili spelen een prominente rol.
- De import van groente neemt met enkele procenten per jaar gestaag toe. Belangrijke importlanden zijn Spanje, België en Duitsland.



- ▶ Groei van export van kaas naar Duitsland daalt in 2007
- ▶ Zowel de wereldhandel als de productie in andere landen zal toenemen
- ▶ Concurrentie op de mondiale kaasmarkt neemt toe



Branchebeschrijving

De branche koopt kaas in van de zuivelindustrie of importeert kaas uit het buitenland en verkoopt de kaas vervolgens aan supermarkten, horeca, groothandel en de voedingsmiddelen-industrie. Het grootste deel van de kaas wordt geëxporteerd. De groothandel in kaas heeft naast in- en verkoop veelal ook

een opslagfunctie voor kaas, zodat de kaas daar verder kan rijpen. Daarnaast produceert en verhandelt de groothandel in kaas vaak ook producten als smeltkaas, poederkaas en geraspte kaas en wordt er kaas verpakt.

Trends en ontwikkelingen

Tweederde van de Nederlandse kaasproductie is bestemd voor de export. Nederland is na Duitsland en Frankrijk de grootste kaasexporteur ter wereld. In de periode januari-oktober 2007 is de totale Nederlandse export van kaas in volume met 5% toegenomen en in waarde met 7%. Niet alleen in kg maar vooral in waarde nam de export naar landen buiten de EU meer dan gemiddeld toe. Vooralsnog blijft het grootste deel van de Nederlandse kaasexport binnen de EU. Qua volume gaat ongeveer 43% naar Duitsland. De export naar Duitsland staat onder druk ten gevolge van de toenevende eigen kaasproductie. In 2007 vlakke de groei van de export naar dit land af. Buiten de EU zijn de Russische Federatie en Mexico sterk opkomende markten. De afzet van

kaas in Nederland vertoont qua volume nauwelijks groei. De groothandel die zich alleen bezighoudt met de afzet van bulkkaas heeft het moeilijk. Marges zijn laag door de grote marktmacht van de supermarkten. Tijdens de prijzenoorlog heeft de nadruk gelegen op goedkope voorverpakte kaas, waardoor vershraling van aanbod en service is opgetreden. Inmiddels lijkt de consument minder op prijs gefocussed te zijn nu de prijzenoorlog ten einde is gekomen. De beste kansen hebben kaasgroothandelaren, die bulkkaas verder verwerken tot consumentenproducten met een hogere toegevoegde waarde, die goed aansluiten bij de wensen van de consument. Innovatie is hierbij van groot belang.

Onze visie

De verwachte stagnatie van de koopkracht van Nederlandse huishoudens zal enige druk leggen op de verzadigde binnenlandse markt. De Europese kaasconsumptie zal jaarlijks met enkele procenten groeien. De grootste groeiers zijn Oost-Europese landen, waar de kaasconsumptie momenteel nog vrij laag is. Gezien de toenemende koopkracht in die landen, zal de consumptie van kaas daar stijgen. Ook buiten de EU, zoals in Azië en Zuid-Amerika, zal de consumptie van kaas meer dan gemiddeld toenemen. Daarnaast zal de wereldhandel zich verder uitbreiden als gevolg van de verdere afbouw van importheffingen in het kader van de WTO. Echter ook de kaasproductie zal in steeds meer landen gaan plaatsvinden. Daarbij komt dat het niet gelukt is om de

termen Goudse en Edammer kaas te beschermen. De Nederlandse kaashandel zal daarom meer concurrentie op de wereldmarkt ondervinden. Dit betekent dat Nederland zijn huidige sterke positie in de wereldhandel in kaas moet zien vast te houden daarbij leunend op zijn ijzersterke reputatie, die gevoed wordt door de hoge kwaliteit van het product, de goede kwaliteitscontrolesystemen en de goede organisatie van de gehele zuivelketen. Voorkomen moet worden dat Nederland overvleugeld wordt door andere landen, zoals Duitsland. Innovatie blijft daarom in deze branche van groot belang. Veranderende wensen van de consument wat betreft product en verpakking zijn hierin leidend.

Kerngegevens 2006

Aantal bedrijven: **330**
 Aantal werknemers: **4.900**
 Consumptie per capita (2007): **17,3 kg**

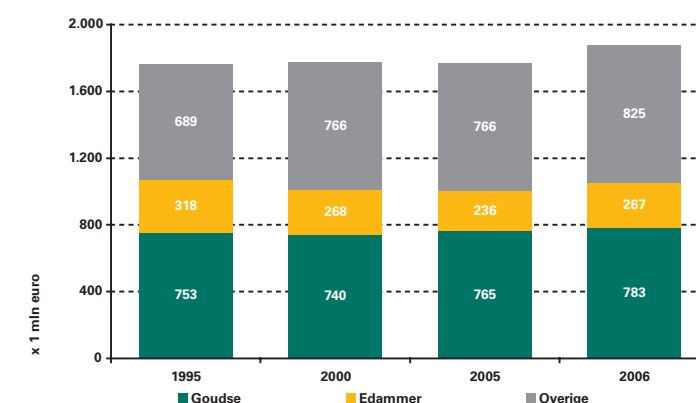
Websites

www.prodzuivel.nl
www.gemzu.nl
www.nzo.nl
www.eucolait-dairytrade.org

Uitvoer van kaas naar type en waarde

Bron: Productschap Zuivel

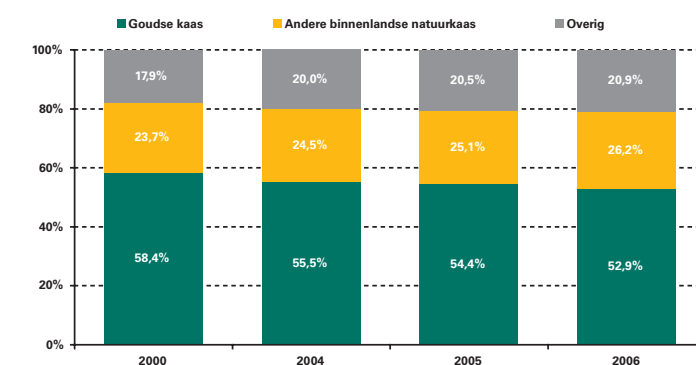
- De totale export van kaas is in 2006 sterk gegroeid.
- Goudse kaas is de belangrijkste export kaas.
- Goudse kaas en Edammer kaas worden niet alleen in Nederland geproduceerd. In het buitenland zoals Duitsland, Polen en Nieuw-Zeeland worden imitaties van deze kazen gemaakt. Het is niet gelukt om de term Goudse kaas of Edammer kaas te beschermen.



Huishoudelijke aankopen van kaas

Bron: Productschap Zuivel

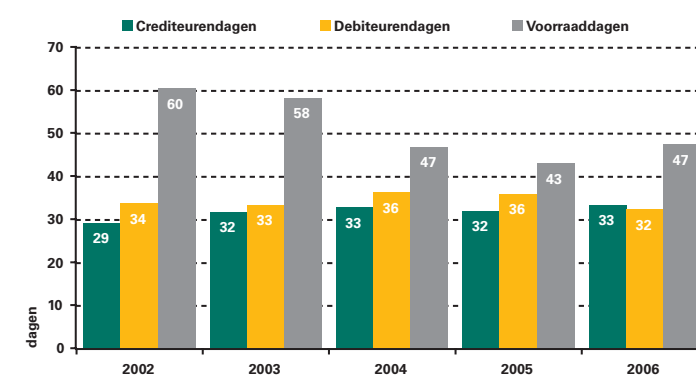
- In Nederland is Goudse kaas de meest verkochte kaas.
- Het aandeel Goudse kaas neemt echter wel af in Nederland.



Werkkapitaal MKB

Bron: ABN AMRO Sector Research

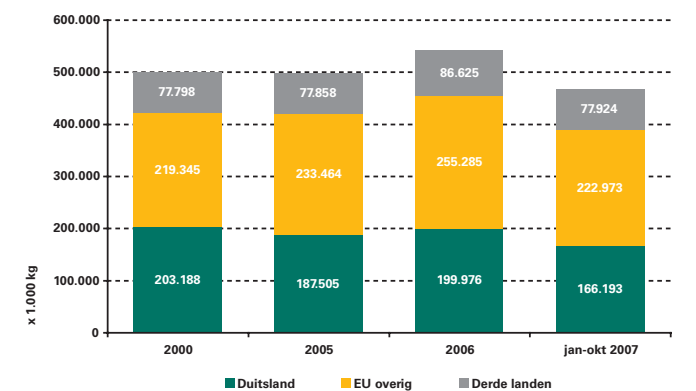
- Het aantal crediteurendagen blijft redelijk stabiel en zit dicht tegen de wettelijke betalingstermijn aan.
- Het incassobeleid is in 2006 duidelijk verbeterd ten opzichte van de 2 jaren daarvoor. Daardoor kroop het aantal debiteurendagen dicht tegen het aantal crediteurendagen aan.
- De groothandel in kaas heeft naast een handelsfunctie vaak ook een opslagfunctie. Na een reeks van jaren te zijn gedaald, nam het aantal voorraaddagen in 2006 weer toe.



Uitvoer van kaas naar regio en volume

Bron: Productschap Zuivel

- In de periode januari-oktober 2007 is de totale export in volume met 5% toegenomen ten opzichte van de vergelijkbare periode in 2006. Vooral de export naar landen buiten de EU-27 zoals de Russische Federatie en Mexico is sterk toegenomen.
- Duitsland vormt nog steeds het belangrijkste afzetland voor Nederlandse kaas. Echter in 2007 daalde de groei van de export naar dit land.



- ▶ Versoepeling regelgeving noodzakelijk om diverse knelpunten op te lossen
- ▶ Voor veehandel wordt logistieke en adviserende functie steeds belangrijker
- ▶ Bluetongue beïnvloedde ook in 2007 de export van schapen; enting in 2008 lijkt onvermijdelijk



Branchebeschrijving

De groothandel in levend vee omvat de aan- en verkoop van slachtvee, gebruiksvee, vleesvee en fokvee (runderen, kalveren, varkens, biggen, schapen en geiten maar ook paarden en pony's). De veehandel omvat zowel handelaren, commissionairs als bemiddelaars in levend vee. De vee-

handelaar is nog steeds een belangrijke schakel tussen veehouder en afnemers (zoals slachterijen) en de import en export van levend vee. Registratie bij de PVV Commissie Veehandel is verplicht; hiervoor is een heffing verschuldigd.

Trends en ontwikkelingen

De Nederlandse veestapel is tot 2004 sterk gekrompen. Dit heeft geleid tot minder handel en daarmee tot een gestage daling van het aantal ondernemingen in de veehandel. Er waren circa 1.900 ondernemingen in 2007, waarvan de meeste kleinschalig zijn of slechts uit één handelaar bestaan. De wat grotere handelaren houden zich bezig met de import en export van levend vee op grote schaal. Omdat de veehandel voor de kleinere handelaren vaak onvoldoende winstgevend is om er een volledig inkomen uit te betrekken, zijn zij vaak genoodzaakt om er een baan bij te nemen. Voor anderen is het juist reden om zich te specialiseren, bijvoorbeeld in de handel van stieren, nuka's of complete veebeslagen. Van oudsher regelen veel veehandelaren hun

eigen veetransport. Voor sommigen is het verzorgen van de logistiek een (door klanten geëist) verlengstuk van het bedrijf, terwijl anderen focussen op de kernactiviteit, de eigenlijke handel. MVO is een belangrijk aandachtspunt geworden in de sector en heeft geleid tot een aangepast kwaliteitssysteem (Dierwaardig Vervoer 2008). De EU is bezig met strengere wetgeving betreffende dierenwelzijn tijdens het transport van levende dieren. Dit stelt eisen aan het voorzieningenniveau van de veewagen en de vakbekwaamheid van de chauffeur via certificatie. De invoering van een satelliet volg- en toezichtstelsel voor lang transport (> 8 uur) wordt pas in 2009 verwacht.

Onze visie

In de veehandel wisselen vraag en aanbod per dag. Veemarkten speelden daarin vroeger een grote rol maar tegenwoordig veel minder. Alleen de markten in Utrecht, Leeuwarden en Purmerend zijn nog over. De rol die slachterijen en integraties spelen in de regie en prijsvorming wordt steeds groter. De opgezette internetportals sluiten nog niet voldoende aan bij de gebruikers, dus lijken koper en verkoper voorlopig nog aangewezen te zijn op de handelaren. De internationale handel is voor de groothandelaar in vee belangrijker dan de binnenlandse handel. Door de uitbreiding van de EU in 2004 zijn de handelsstromen toegenomen. Dit zal schaalvergroting stimuleren, ook omdat kwaliteitssystemen (zoals IKB) en certificatie belangrijker zijn

geworden. Voor de veehandel was 2007 een enerverend jaar, omdat bluetongue opnieuw zorgde voor problemen bij de export van schapen. Ook in 2008 blijft de veehandel zich zorgen maken over mogelijk nieuwe ziekte-uitbraken en de strenge verzamelregels voor schapen. Wij verwachten dat de export van biggen naar Duitsland zal toenemen. Door de malaise in de varkenshouderij zijn veel kleine Duitse gemengde bedrijven gestopt. Duitsland is door de Nederlandse varkenssector aangewezen als belangrijk afzetgebied. Daardoor wordt de structuur van de export steeds beter ingericht. Ook de verhouding van het aantal zeugen/vleesvarkens verandert, waardoor er ook meer biggen moeten worden afgezet.

Kerngegevens 2006

Aantal bedrijven: circa **1.900**
- w.v. lid NBHV: **1.500**
Brancheomzet: EUR **4 mrd**
Aantal werknemers: **3.100**

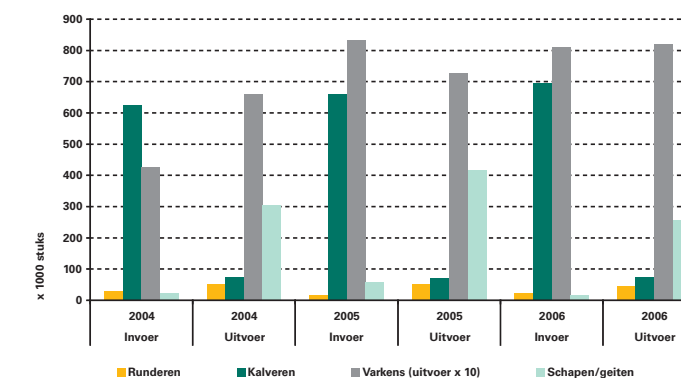
Websites

www.nbhv.nl
www.veepro.nl
www.bnve.nl
www.pve.nl

Handel in levende dieren

Bron: PVE, CBS

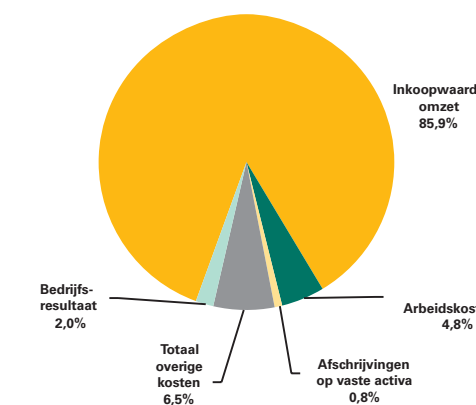
- Bij gebrek aan harde cijfers vormen de invoer en uitvoer van levende dieren een indicatie van de omzet van de groothandel in vee. Varkens en kalveren domineren de handel.
- Zowel de invoer als de uitvoer laten over de afgelopen jaren een gevarieerd beeld zien qua deelsectoren en bestemmingen.
- De uitvoer van herkauwers bestaat voor tweederde uit schapen en geiten. De export daarvan stond in 2007 onder druk door de ziekte bluetongue.



Exploitatiebeeld

Bron: CBS, ABN AMRO Sector Research

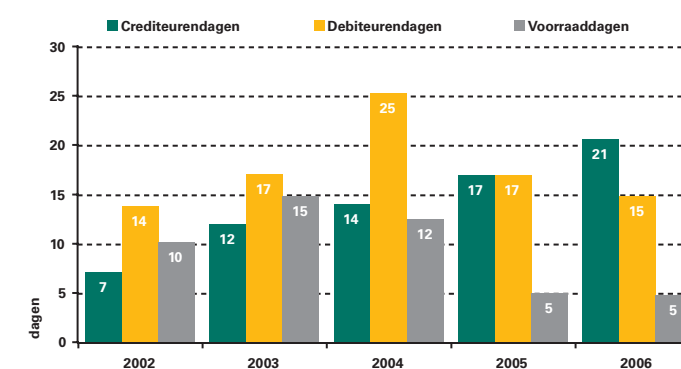
- Het taartdiagram toont de kostenstructuur van de gehele groothandel in landbouwproducten en levende dieren. Voor het onderdeel groothandel in levende dieren zijn geen afzonderlijke cijfers beschikbaar.
- De groothandel in levend vee wordt gekenmerkt door hoge kosten veroorzaakt door de eisen voor het welzijn van de dieren.
- Typerende 'overige kosten' voor de exporterende veehandelaar zijn de kosten voor exportkeuring.



Werkkapitaal MKB

Bron: ABN AMRO Sector Research

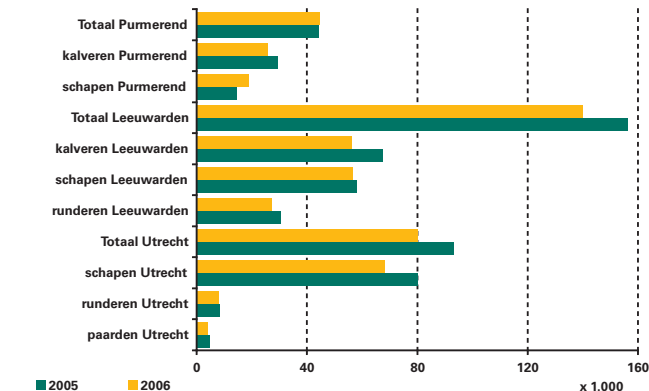
- De crediteurendagen van de groothandel in levend vee worden bepaald door de aankopen van vee bij de boeren of op de veemarkt. De sinds 2002 langer wordende betalingstermijn is contrair aan wat de boer verwacht van de veehandelaar, namelijk snelle betaling.
- Voorraaddagen ontstaan onder meer door het verzamelen van partijen dieren voor de export of slacht. Het aantal voorraaddagen is sinds 2004 meer dan gehalveerd.



Aanvoer veemarkten

Bron: NBHV, ABN AMRO Sector Research

- Na de MKZ crisis in 2001 zijn de inrichtingseisen voor veemarkten sterk aangescherpt, terwijl aan- en afvoer van vee moeilijker is geworden.
- In verband met bluetongue is de runder- en schapenmarkt in 2007 enige tijd in Bunnik gehouden in plaats van in Utrecht.
- Getracht wordt de aanvoer op de veemarkten te vergroten, maar dat heeft nog weinig resultaat gehad. Op de drie veemarkten betrof de aanvoer merendeels schapen en kalveren.



- ▶ Ongekende stijging van grondstofprijzen in 2007
- ▶ Omzetstijging door verhoging prijsniveau en groter aandeel mengvoer in veerantsoenen
- ▶ Zeker stellen van grondstoffenaanvoer en inspelen op grilliger prijspatroon cruciaal



Branchebeschrijving

De mengvoederindustrie produceert voeders voor landbouwhuisdieren. In de afgelopen decennia is het aantal bedrijven door fusies en overnames voortdurend afgenomen. Er zijn momenteel enkele grote internationaal georiënteerde ondernemingen met een relatief groot marktaandeel en een

groot aantal middelgrote bedrijven. Nevedi, de beroepsorganisatie van de Nederlandse diervoederindustrie, vertegenwoordigt de belangen van producenten/leveranciers van mengvoerders, premixen, kalvermelk en vochtrijke diervoeders.

Trends en ontwikkelingen

De branche ziet al geruime tijd de veestapel onder druk staan. Tevens neemt zowel aan leveranciers- als aan afnemerskant de grootte van ondernemingen toe. Deze twee trends stimuleren het proces van schaalvergroting binnen de branche zelf en een toenemende oriëntatie op exportmarkten. In 2007 was er sprake van een hoge prijsvolatiliteit van de grondstoffen voor mengvoerders, met name van granen en graanvervangers. Wereldgraanprijzen stijgen trendmatig, onder meer als gevolg van de bevolkingsgroei, een groeiende vraag vanuit ontwikkelingslanden en de omschakeling van de teelt van voedergewassen naar energiegewassen (biobrandstof). Mis- en recordoogsten, wijzigingen in exportrestricties en speculaties zorgen voor volatiliteit rondom de

stijgende prijstrend. Zo leidden misoogsten op wereldniveau in de periode juni-september van 2007 tot een ongekende prijsstijging. Vanaf oktober kwamen de prijzen weer tot rust, deels omdat afnemers een afwachtende houding aannamen of overgingen op goedkopere alternatieve grondstoffen. De branche heeft de prijsstijging van de grondstoffen niet geheel kunnen doorberekenen in de prijzen. Wel nam de vraag naar mengvoeder toe omdat veehouders meer goedkoop mengvoeder zijn gaan voeren om te verdienen aan de verkoop van het in prijs gestegen (eigen) graan. Ook hebben varkenshouders en melkveehouders de productie in 2007 opgeschroefd. Per saldo heeft de branche de winstgevendheid op peil weten te houden.

Onze visie

Een blijvende druk op de veestapel in Nederland, een daarmee samenhangende grotere nadruk op buitenlandse markten en een grotere ketenverantwoordelijkheid voor veilig voedsel en daarmee voor veilige diervoeders zullen de concentratie in de branche verder doen toenemen. Structureel zal de opwaartse druk op grondstofprijzen zich bestendigen. Hoe de prijzen zich werkelijk zullen ontwikkelen valt moeilijk te voorspellen omdat sommige variabelen niet zijn te voorzien zoals de weersomstandigheden. De sector zal moeten leren leven met een grilliger prijspatroon van grondstoffen. Dit betekent dat zij hun huishouden op het gebied van sourcing (zekerheid van aanvoer, alternatieven etc.), voorraadbeheer en dekking van

prijsfluctuaties op orde moeten hebben. Mengvoederfabrikanten zullen moeten blijven investeren in onderzoek naar grondstoffen en combinaties daarvan. Hierbij zullen zij met name naar de verhouding tussen de kosten en de voedingswaarde kijken en daarbij tegelijkertijd de voedselveiligheid als uitgangspunt hanteren. R&D kosten zullen naar onze mening dan ook toenemen. Omdat valt te verwachten dat ook de lonen als gevolg van arbeidskrapte zullen toenemen, zal de branche maatregelen moeten nemen om de bedrijfs- en productieprocessen verder te optimaliseren. Tevens zal men trachten om afnemers, die in het algemeen minder trouw zijn geworden, aan zich te binden door zich meer als partner te profileren.

Kerngegevens 2007

Aantal leden Nevedi: **115**
Marktaandeel leden Nevedi: **96%**
Productiewaarde: **EUR 4 mrd**

Diervoederproductie: **12,5 mln ton**
- w.v. voor varkens: **40%**
- w.v. voor rundvee: **25%**
- w.v. voor pluimvee: **25%**
Export diervoeders: **1 mln ton**

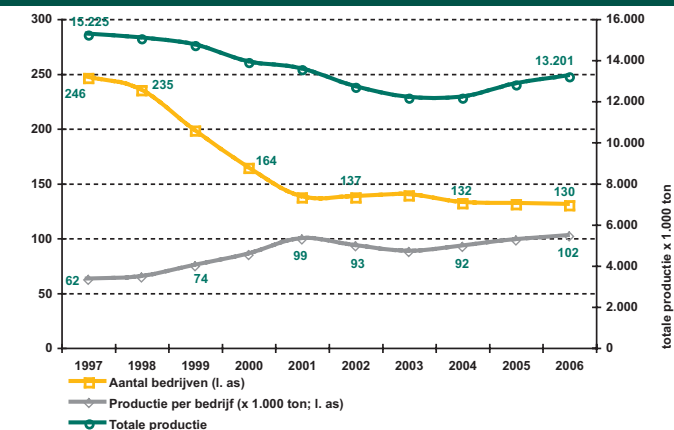
Websites

www.pdv.nl
www.nevedi.com
www.diervoeder.info
www.lei.wur.nl

Aantal mengvoederbedrijven en totale productie

- Het aantal bedrijven in de branche neemt sinds 1997 af. Consolidatie is hier de oorzaak van.
- Het gevolg is dat de schaalgrootte toeneemt: de productie per bedrijf stijgt.
- De consolidatieslag zal de komende jaren doorzetten. Voor verdere groei gaan grote bedrijven (internationale) overnames of fusies aan, terwijl de kleine bedrijven aansluiten zoeken en meer strategisch gaan (regionaal) samenwerken.

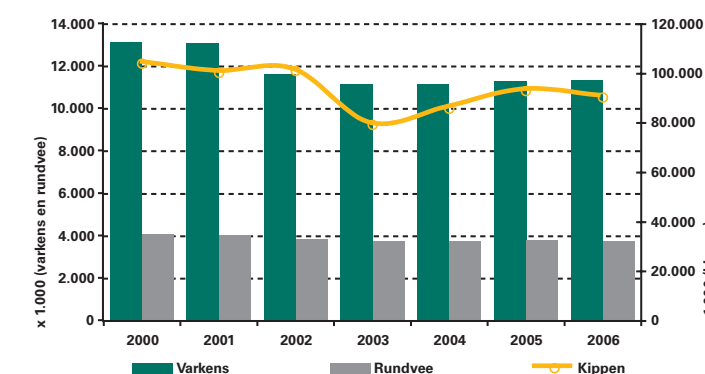
Bron: Produktschap Diervoeders, Nevedi, ABN AMRO Sector Research



Ontwikkeling veestapel

- De veestapel is stabiel, waarbij door schaalvergroting het aantal ondernemers met vee afneemt. Het op eigen kracht doen groeien van de veevoederafzet binnen Nederland zal daarom moeilijk zijn voor het individuele bedrijf. Een betekenisvolle groei zal vooral via acquisities, overnames of via exporten moeten worden gerealiseerd.

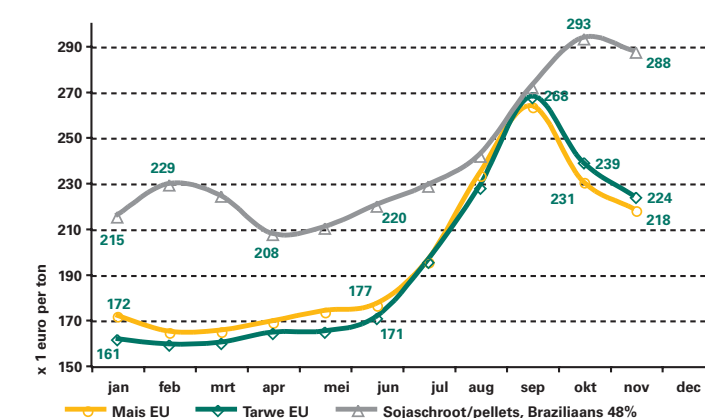
Bron: LEI



Groothandelsprijs grondstoffen, 2007

- De prijs van mengvoerders bestaat overwegend uit grondstofkosten. Van de in Nederland gebruikte grondstoffen komt 75% uit het buitenland.
- Belangrijke grondstoffen zijn tarwe, mais, sojameel en tapioca. Voorts worden bijproducten van de voedingsmiddelenindustrie, zoals bierbostel, citruspulp, aardappelvezels, tarwegries en dierlijke vetten verwerkt in diervoeders.
- De grondstofprijzen zijn vooral in de tweede helft van 2007 enorm gestegen.

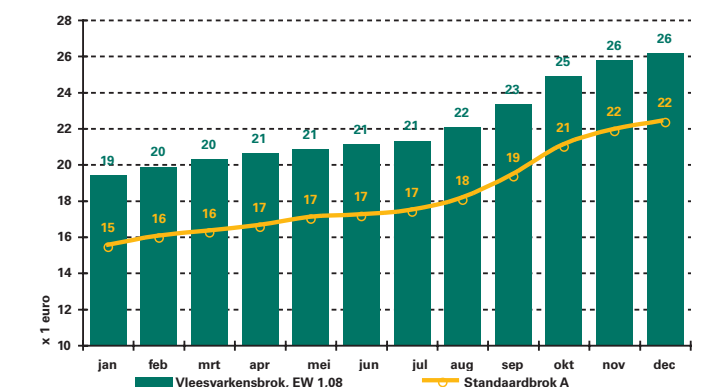
Bron: LEI



Verbruikersprijs in euro per 100 kg, 2007

- Met de groei van de grondstofkosten zijn ook de prijzen van de mengvoerders in 2007 flink gestegen.
- In het algemeen was een volledige doorberekening van de prijsstijging van grondstoffen echter niet mogelijk.

Bron: LEI



- ▶ Na de consolidatie in de slachtsector zijn enkele sterke bedrijven overgebleven
- ▶ In de vleeswarenssector hebben bedrijven te lijden onder sterke marktmacht van retailers
- ▶ Vleeswarenssector moet zich meer richten op de wensen van de consument



Branchebeschrijving

De slachtsector bestaat uit varkens-, runder- en pluimvee-slachterijen en slachterijen van overige dieren, zoals schapen en geiten. De slachterij neemt de dieren direct af van de veehouder of een veehandelaar, slacht de dieren en deelt het karkas op in grote deelstukken. Sommige slachterijen

verkopen deze aan uitsnijderijen of aan vleesveredelaars, andere verrichten deze activiteiten zelf. Het vlees wordt vervolgens verwerkt tot halffabrikaten en eindproducten. Vaak vindt ook verpakking in consumentenporties plaats.

Trends en ontwikkelingen

Naast de 60 grotere, gespecialiseerde slachterijen zijn er in Nederland zo'n 250 kleinere slachterijen en zelfslachtende slagers. De afgelopen jaren hebben in de slachtsector diverse fusies en overnames plaatsgevonden; na deze consolidatie is de overcapaciteit vrijwel verdwenen. Omdat kostenbeheersing en efficiency van groot belang zijn, komt vaak een vergaande vorm van integratie voor waarbij de slachterij, de uitsnijderij, de vleesverwerking en de groot-handel zijn geïntegreerd. De integratie is veel minder in de vleeskuikenslachtsector; naast 21 slachterijen waren er in 2006 nog 284 afzonderlijke uitsnijderijen. De concurrentie tussen de slachterijen en vleesverwerkers is groot en ook hebben de afnemers, vaak grote supermarktketens, veel

marktmacht. Meestal wordt door supermarkten met 'preferred suppliers' en kortlopende contracten gewerkt, waardoor slachterijen en de vleeswarenindustrie kostenstijgingen moeilijk kunnen doorberekenen. Het aantal slachtingen liet in 2007 over de gehele linie een stijging zien, met uitzondering van runderen, schapen en geiten. Door de uitbraak van bluetongue was in 2006 namelijk de export van levende schapen en geiten onder druk komen te staan, waardoor meer dieren dan gebruikelijk in Nederland geslacht moesten worden. In 2007 was het aantal slachtingen weer tot een normaal niveau gedaald.

Onze visie

De export van vlees en bacon is van groot belang voor de sector. In 2007 is vooral de export van kuikenvlees en varkensvlees toegenomen. De belangrijkste exportmarkt van vlees vormt de EU. Sinds de uitbreiding in 2004 met 10 nieuwe lidstaten ontstonden ruimere afzetmogelijkheden. Rusland is veruit de belangrijkste exportmarkt voor rundvlees buiten de EU. Het aandeel voorverpakt vlees en vleeswaren is de laatste jaren fors gestegen als gevolg van het sterk toegenomen marktaandeel van de supermarkten ten koste van de slagers. Verwacht wordt dat het aandeel voorverpakt vlees (circa 84%) nog zal toenemen als de trend tot opheffing van bedieningsafdelingen in supermarkten doorzet. Gezien de hevige concurrentie, de onderhandelings-

positie van de supermarkten en de overcapaciteit is het voor de vleesverwerkende industrie daarom belangrijk in te spelen op de consumentenwensen op het gebied van gemak, genieten, gezondheid (minder zout en vet) en duurzaamheid. De omzet zal een positieve ontwikkeling laten zien door het toenemend aandeel van producten met een hogere toegevoegde waarde. In de slachtsector zal de trend tot internationalisatie en consolidatie zich voortzetten, waarbij wordt gestreefd naar schaalgroottes om de kostprijs zo laag mogelijk te houden. Het blijft daarbij van belang zich te richten op hoogwaardige markten binnen en buiten de EU. Daarbij zal de 'branding' van vlees de komende jaren een grotere rol gaan spelen.

Kerngegevens 2006

Aantal grote slachterijen: **60**
 Aantal vleesverwerkende bedrijven: **100**
 MKB aandeel: **80%**

Aantal werknemers:
 - slachterijen: **16.000**
 - be- en verwerkende industrie: **4.500**

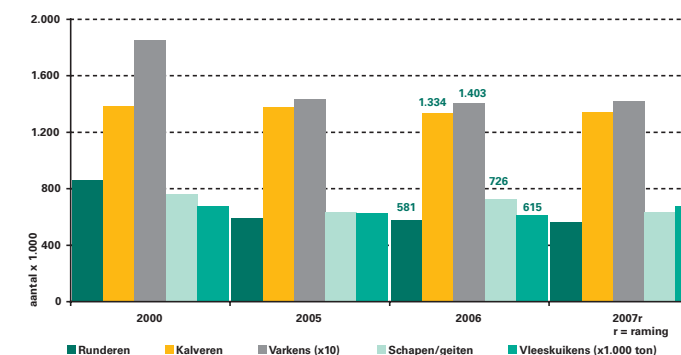
Websites

www.cov.nl
 www.pve.nl
 www.agriholland.nl
 www.nepluvi.nl

Slachtingen

Bron: CBS, PVE

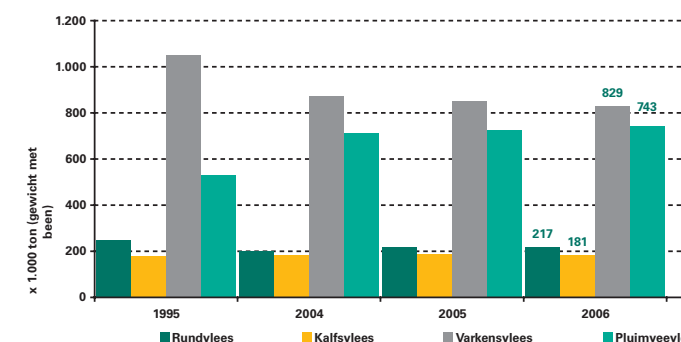
- In 2007 steeg het aantal slachtingen van kalveren, varkens en vleeskuikens.
- Het aantal geslachte runderen daalde in 2007 als gevolg van de hogere voorschotprijzen voor melk en een tekort aan melkkoeien.
- Het hogere aantal slachtingen van schapen en geiten in 2006 kwam door de uitbraak van bluetongue wat de levende export beperkte. Dit effect viel in 2007 weg.



Export vlees

Bron: PVE

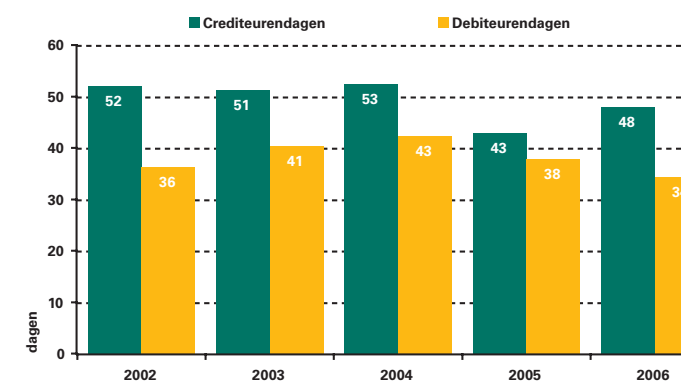
- Nederland is een van de belangrijkste exporteurs van vlees binnen de EU.
- Van het in Nederland geproduceerde kalfsvlees wordt zo'n 90% geëxporteerd, voornamelijk naar Italië, Duitsland en Frankrijk. Het aandeel rosé kalfsvlees is de laatste jaren sterk toegenomen.
- De waarde van de export van de varkenssector bedraagt circa EUR 2 miljard per jaar. Circa 75% hiervan betreft vlees, bacon en vleeswaren, de rest levende dieren.



Werkkapitaal MKB

Bron: ABN AMRO Sector Research

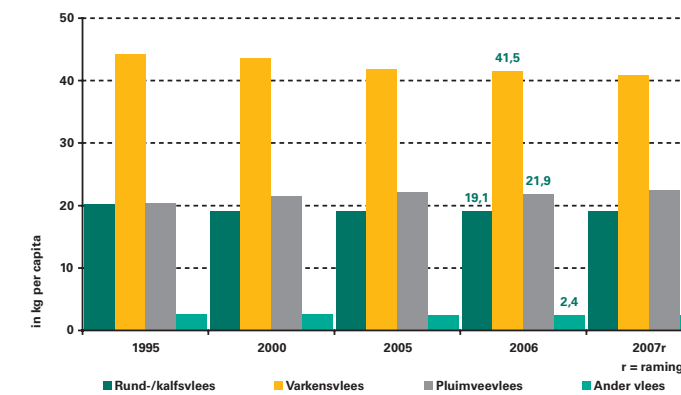
- Het aantal crediteurendagen van de slachterijen (48 in 2006) is hoog in vergelijking met wat gebruikelijk is binnen de agrifood sector. De leveranciers van het slachtvee (boeren, handelaren in levend vee) worden relatief laat betaald.
- Hoewel sinds 2004 dalend, is het aantal debiteurendagen van de slachterijen (34 in 2006) nog hoog te noemen. Het relatief hoge aandeel van de export in de totale omzet is hier waarschijnlijk de oorzaak van.



Verbruik vlees per hoofd

Bron: CBS, PVE, ABN AMRO Sector Research

- Het vleesverbruik in Nederland toont onderlinge verschuivingen, onder meer beïnvloed door de prijs van vlees.
- Het vleesverbruik per capita nam in 2007 licht af, namelijk met 0,2%. De hogere consumptie van pluimveevlees (+2,7%) was onvoldoende om de daling bij varkensvlees (-1,7%) te compenseren.
- Het marktaandeel van supermarkten in de huishoudelijke aankopen van vlees bedroeg 86% in 2006. Slagers verloren verder marktaandeel tot circa 10%.



- ▶ Met samengaan Campina en Friesland Foods wordt concentratiegraad nog hoger
- ▶ Krapte op wereldzuivelmarkt zorgt voor hoge prijzen
- ▶ Innovatiekracht, internationalisatie en kostenbeheersing bepalend voor toekomst zuivelfabrikanten



Branchebeschrijving

De zuivelindustrie produceert een breed assortiment aan basiszuivelproducten, waarvan de belangrijkste kaas, melkpoeder, gecondenseerde melk en boter zijn. Daarnaast worden er nog tal van consumptiemelkproducten geproduceerd zoals melk, karnemelk, yoghurt en vla. De

concentratiegraad is hoog. De twee dominante coöperatieve ondernemingen, Friesland Foods en Campina, zijn zelfs van plan een fusie aan te gaan. Daarnaast is een aantal kleinere zuivelondernemingen actief. Een groot deel van de Nederlandse zuivel wordt in het buitenland afgezet.

Trends en ontwikkelingen

De Nederlandse zuivelindustrie telt 165 ondernemingen, waarvan er 15 als grote onderneming met fabrieken worden beschouwd. De rest van de bedrijven omvat onder meer zelfzuivelende melkveehouders. Het aantal productielocaties van de grote ondernemingen is het afgelopen decennium als gevolg van efficiencyverbeteringen gestaag afgenomen. De prijsvorming van de Nederlandse zuivelproducten wordt grotendeels bepaald door vraag- en aanbodverhoudingen op Europees niveau. Wel neemt het belang van ontwikkelingen op mondiaal niveau toe. In het Europese zuivelbeleid wordt de markt- en prijssteun voor enkele zuivelproducten geleidelijk afgebouwd. Desondanks hebben de zuivelprijzen in de EU tot op heden nauwelijks een daling vertoond.

Integendeel, de prijzen van de meeste zuivelproducten handhaven zich al vanaf 2004 op een hoog niveau. Dit hoge niveau wordt verklaard door krapte op de wereldzuivelmarkt, nadat deze decennialang werd geplaagd door overcapaciteit. De vraag naar zuivelproducten is zo groot dat Europa zelfs geen boter- en melkpoederberg meer kent. Terwijl de vraag in met name de ontwikkelingslanden stelselmatig toeneemt, kunnen aanbodverstoringen de tekorten flink aanwakkeren. Zo heeft de productie van zuivelproducten in Australië en Nieuw-Zeeland geruime last gehad van droogte. Vanwege de krapte op de markt heeft de zuivelindustrie zijn positie ten opzichte van de supermarkten in Nederland kunnen verbeteren.

Onze visie

De prijzen op de wereldmarkt zullen zich voorlopig op het hoge niveau blijven handhaven. De vraag vanuit Azië, Midden- en Zuid-Amerika, het Midden-Oosten en Afrika zal alleen maar verder groeien, terwijl de groei van het wereldwijde aanbod daar voorlopig bij zal achterblijven. Ondanks de gunstige zuivelmarkt is het voor zuivelondernemingen van groot belang een overlevingsstrategie achter de hand te hebben. Zo is er het gevaar van vraaguitval, in die zin dat in ontwikkelingslanden zuivelproducten worden vervangen door substituten, wanneer de prijs te hoog wordt. Daarnaast zal het proces van concentratie en schaalvergroting bij de levensmiddelenhandel zich voortzetten, hetgeen een drukkend effect op de prijzen heeft. Voor de producent

betekent dit dat aan de opbrengstenkant innovaties steeds belangrijker worden, waarbij moet worden bedacht dat de Nederlandse markt alléén te klein is om de R&D uitgaven te dragen, en internationalisatie noodzakelijk is. Aan de kostenkant zullen continue kostenbesparende maatregelen een belangrijke voorwaarde zijn voor een succesvolle toekomst. In dit verband zullen rationalisaties van productie- en bedrijfsprocessen en schaalvergroting de toon binnen de sector blijven bepalen. Tenslotte zal de zuivelindustrie voortdurend op zoek moeten blijven gaan naar nieuwe markten buiten de EU, hetgeen zowel gunstig is voor de omzet als - via schaalgroottes - voor de kosten per eenheid product.

Kerngegevens 2006

Aantal bedrijven: **165**
Aantal grote ondernemingen: **15**
Aantal fabrieken van grote ondern.: **50**
- w.v. coöperatieve fabrieken: **36**

- w.v. particuliere fabrieken: **14**
Aantal werknemers: **10.700**
Verwerkte melk: **11.625 mln kg**

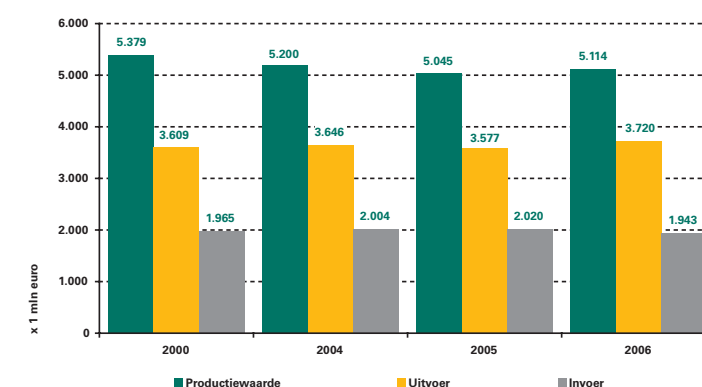
Websites

www.prodzuivel.nl
www.agriholland.nl
www.nzo.nl
www.lei.wur.nl

Binnenlandse marktvoorziening

Bron: Productschap Zuivel

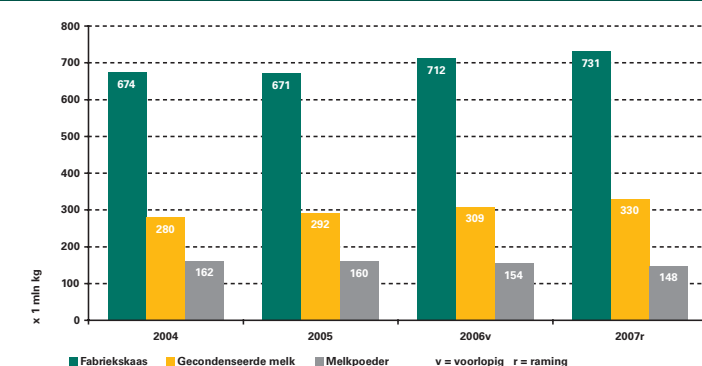
- Opvallend is dat de binnenlandse marktvoorziening (productiewaarde plus invoer minus uitvoer) in de beschouwde periode voortdurend daalt. Kennelijk wegen prijsverhogende innovaties niet op tegen de inkoopkracht van supermarkten en de verzadiging op de Nederlandse markt.
- Export wordt dan ook steeds belangrijker voor de Nederlandse zuivelindustrie.



Zuivelproductie

Bron: Productschap Zuivel, ABN AMRO Sector Research

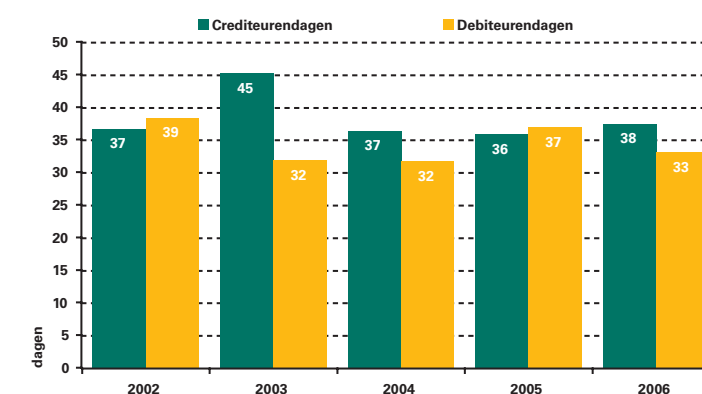
- De productie van fabriekskaas neemt het leeuwendeel van de totale productie in beslag en laat in de afgelopen 2 jaar een stijging zien.
- De productie van gecondenseerde melk is in de periode 2004 - 2007 voortdurend toegenomen.
- Hoewel ook de prijs van melkpoeder zich in 2007 heeft verbeterd, stagneert de productie toch in dat jaar. Kennelijk was het voor producenten interessanter om zich te richten op kaas en gecondenseerde melk.



Werkkapitaal MKB

Bron: ABN AMRO Sector Research

- Het aantal crediteurendagen bevindt zich nog steeds boven de wettelijke betalingstermijn. Per bedrijf zal moeten worden bekeken of dit wel een voordelige financieringsbron is.
- De afname van het aantal debiteurendagen had een positief effect op de werkkapitaalpositie in 2006.



Uitvoer melk- en zuivelproducten

Bron: Productschap Zuivel

- De hoeveelheid uitgevoerde kaas is in 2005 licht afgenomen, maar neemt in 2006 weer toe. Goudse kaas is de belangrijkste uitgevoerde kaassoort, gevolgd door Edammer kaas.
- De uitvoer van melkpoeder naar hoeveelheid neemt al jaren gestaag af. In 2006 is de hoeveelheid geëxporteerde niet-mager melkpoeder iets toegenomen. Bij de uitvoer van mager melkpoeder trad een forse daling op.

