ABN·AMRO

visie op agrarisch

Sectorupdate 2011

- Interview
- Trends & ontwikkelingen
- Sectorvisie

Geachte relatie,

Voor u ligt de Visie op Sectoren 2011 waarin een groot aantal sectoren en hun onderliggende branches inhoudelijk worden besproken en geanalyseerd. Aan de hand van Visie op Sectoren wil ABN AMRO u graag inzicht geven in de huidige trends en ontwikkelingen van uw sector en geven onze sector-specialisten bovendien hun visie weer voor het komende jaar. U kunt uw onderneming spiegelen aan de trends en actuele branchecijfers, kijken hoe het met de branche van uw toeleveranciers is gesteld en zien wat de verwachtingen zijn van ABN AMRO over uw eigen branche.

Herstel Nederlands bedrijfsleven zal voorzichtig doorzetten in 2011

Het beeld van de verschillende sectoren verschilt onderling nog behoorlijk. In het kielzog van een sterk groeiende wereldhandel en toenemende export wisten vooral de sectoren industrie en transport als eerste de omslag naar groei te realiseren. Al snel volgde het herstel in andere sectoren, terwijl de ontwikkelingen in de bouw nog altijd zorgelijk blijven.

Naast sectorspecifieke invloeden, zijn er ook ontwikkelingen die een economiebrede impact hebben. Zo zijn de prijzen van grondstoffen structureel hoger geworden. Naast de olieprijs geldt dit ook voor edelmetalen en industriële metalen; vooral door toegenomen vraag vanwege forse economische groei in Azië. Ook de prijzen van agrarische grondstoffen stegen. Met name door tegenvallende oogsten en een duidelijk aantrekkende wereldvraag.

In deze Visie op Agrarisch is een gesprek opgenomen met de heren Cees 't Hart, CEO van Royal FrieslandCampina, Timo Huges, algemeen directeur van FloraHolland en Pierre Berntsen, directeur Agrarische Bedrijven van ABN AMRO. In het interview wordt de internationale oriëntatie van de agrarische sector besproken. De sterke groei van opkomende economieën biedt kansen voor de Nederlandse sector. Om deze kansen te kunnen pakken, heeft de Nederlandse overheid top-sectoren geselecteerd voor het formuleren van een nieuwe aanpak. 't Hart trekt het topteam van de sector Agrofood en Huges van de sector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen.

Hopelijk stimuleert deze publicatie u om met ABN AMRO en uw collega-ondernemers van gedachten te wisselen over de uitdagingen voor uw bedrijf en uw sector in Nederland. Wij denken graag met u mee en zijn u graag van dienst. Namens alle collega's van ABN AMRO wens ik u en uw bedrijf alle succes toe!

Vriendelijke groeten,

Joop Wijn
Lid Raad van Bestuur ABN AMRO

Visie op agrarisch Sectorupdate 2011

4 visie op Nederland
6 interview
10 akkerbouw
12 bloembollenteelt
14 champignonteelt
16 fruitteelt
18 geitenhouderij
20 groenteteelt onder glas
22 groothandel in bloemen en planten
24 kottervisserij
26 legpluimveehouderij
28 melkveehouderij
30 mengvoederindustrie
32 sierteelt onder glas
34 teelt van boomkwekerijgewassen
36 varkenshouderij
38 vleeskuikenhouderij
40 leeswijzer
42 colofon

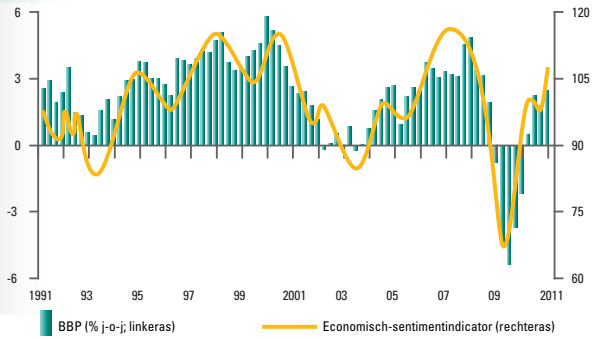
visie op Nederland

groei Nederlandse economie zwakt wat af in loop van 2011

Vorig jaar groeide de economie met 1,75%. Dankzij een stevig groeitempo rond de jaarwisseling blijft de groei dit jaar gemiddeld waarschijnlijk goed op peil. Maar in de loop van het jaar loopt het tempo terug.

Na vier kwartalen van herstel viel de economische groei in de zomer van 2010 (tijdelijk) vrijwel weg. Het BBP liet een stijging optekenen van amper 0,1% k-o-k. In het tweede kwartaal was het BBP - geholpen door forse voorraadvorming - nog met 1,0% gegroeid. Terwijl in het voorjaar de groei enorm was opgestuwd door voorraadopbouw, werd in het derde kwartaal de groei juist (nog sterker) gedrukt door een afname van de voorraden. Gemiddeld is de economie in deze twee kwartalen met 0,5% k-o-k gegroeid. Eind 2010 steeg het BBP weer met 0,6% k-o-k, met dank aan de uitvoer, voorraadopbouw, particuliere consumptie en bedrijfsinvesteringen. Het cijfer werd wel wat geflatteerd door de kou, die heeft gezorgd voor extra productie en verbruik van energie. Gemiddeld kwam de BBP-groei in 2010 uit op 1,8%. Dit was bijna geheel te danken aan de uitvoer.

Groei economie bleef begin 2011 op peil



Bron: Thomson Reuters Datastream

Uitvoer blijft motor economische groei

De groei van de uitvoer is inmiddels afgenomen. Toch zal de uitvoer ook dit jaar weer flink bijdragen aan de economische groei, maar wel iets minder dan in 2010. Daar staat tegenover dat de binnenlandse bestedingen het wat beter zullen doen dan vorig jaar. Voor heel 2011 verwachten we eenzelfde groeicijfer als vorig jaar. Dat heeft te maken met de hogere groei eind 2010 en de goede start van 2011. Die goede start wordt gesuggereerd door diverse voorlopende indicatoren in binnen- en buitenland. Zo liepen het producentenvertrouwen in de Nederlandse industrie en de Economisch-sentimentindicator in maart op naar het hoogste peil in ongeveer drie jaar. De inkoopmanagersindex (PMI) liep in maart weliswaar iets terug, maar ligt nog steeds op een hoog niveau, wat duidt op verdere expansie. En last but not least liet de industriële productie in januari en februari flinke (verdere) stijgingen zien ten opzichte van de voorgaande maand.

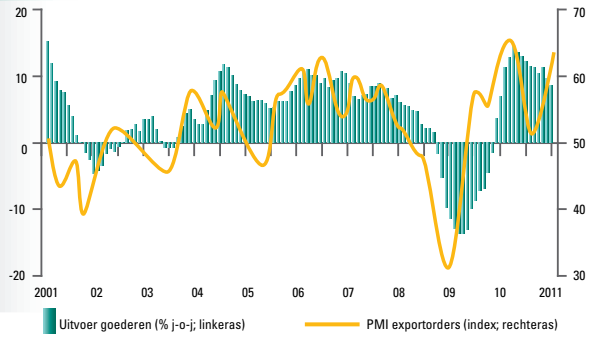
In de loop van 2011 zien we de groei in de eurozone en Nederland afzwakken door bezuinigingsmaatregelen van overheden en onder invloed van de flink gestegen olieprijs. We denken dat de effecten van de bezuinigingen in binnen- en buitenland op de Nederlandse BBP-groei dit jaar geleidelijk toenemen. Verder ligt het risico voor de groei aan de 'onderkant'. Als bijvoorbeeld de olieprijs langer hoog blijft of nog doorstijgt, zal de economische groei in de wereld en dus ook in ons land lager uitvallen dan vorig jaar.

De afwijkende ontwikkeling van de uitvoer enerzijds en de binnenlandse bestedingen anderzijds had ook haar weerslag op het

bedrijfsleven. Het grootbedrijf, dat relatief sterk op afzet in het buitenland is gericht, kon vorig jaar al weer een duidelijk herstel laten zien, terwijl daar bij het MKB, dat meer op het binnenland is georiënteerd, nog nauwelijks sprake van was. Naar verwachting zal de afzetontwikkeling van het MKB dit jaar bijtrekken.

Uitvoer stijgt verder

PMI >50 wijst op groei; <50 – krimp



Bron: CBS, Markit NEVI

Binnenlandse bestedingen

De particuliere consumptie is in 2010 met 0,4% gestegen. In het laatste kwartaal viel de consumptiegroei iets hoger uit: +0,5% k-o-k. Dat kwam onder meer door het flink hogere energieverbruik als gevolg van het ongebruikelijk koude weer. Daarnaast waren de autoverkopen fors. De bescheiden consumptiegroei in heel 2010 had te maken met de geringe stijging van het reëel beschikbaar inkomen. Die stond onder druk van matige loonstijgingen en banenkrimp. Bovendien was het herstel van het consumentenvertrouwen nog niet echt overtuigend. Weliswaar is een opwaartse beweging zichtbaar, maar deze verloopt met horten en stoten.

Ook dit jaar is de consumptiegroei nog bepaald niet uitbundig. Diverse factoren werken tegen elkaar in. De individuele koopkracht verslechtert opnieuw. Weliswaar stijgen de lonen harder dan in 2010, maar de inflatie valt eveneens hoger uit, terwijl de bezuinigingsmaatregelen van de overheid ook de koopkracht drukken. Maar daar staat tegenover dat het aantal banen toeneemt. Al met al kan het reëel beschikbaar inkomen iets meer toenemen dan vorig jaar. Ook de consumptie kan dan wat meer stijgen dan in 2010. Wellicht zet het geleidelijk toegenomen vertrouwen de consument ertoe aan om uitgaven die de afgelopen jaren zijn uitgesteld vanwege (baan)onzekerheid, alsnog te gaan doen. Mogelijk verder stijgende energieprijzen vormen uiteraard een risico voor de inflatie en daarmee voor de koopkracht.

Hoewel de investeringen gemiddeld nog afnamen in 2010, was in de loop van het jaar verbetering zichtbaar. Het voorzichtige investeringsherstel na de recessie heeft te maken met de vrij lage bezettingsgraad van het machinepark in de industrie. Door de recessie was de bezetting ongekend sterk afgenomen. Daarna is deze weer behoorlijk opgelopen, maar toch is nog sprake van onderbezetting. Daardoor zijn er weinig prikkels om te investeren in uitbreiding. Wel zal worden geïnvesteerd ter vervanging van (verouderde) machines of ter verbetering van de concurrentiekracht. De investeringen in machines en computers zitten al sinds de zomer van 2009 in de lift (+12% in 2010). Ook de investeringen in transportmiddelen zijn weer gestegen. Het afzetperspectief voor het bedrijfsleven is behoorlijk en de financiële positie is verbeterd. We verwachten daarom dat de investeringen in 2011 zullen stijgen.

Matige groei kredietverlening

De economische groei is dit jaar, zoals we schreven, gematigd. De cashflow van bedrijven vertoont een opgaande lijn. De investeringsgroei is bescheiden. De huizenmarkt blijft in mineur. De rente is laag maar stijgt wel wat. Binnen dit scenario is een explosieve groei van de Nederlandse kredietvraag onwaarschijnlijk. En het kredietaanbod? De bankensector heeft de kredietcrisis overleefd, veel banken zijn aangesterkt en hebben buffers opgebouwd. Maar de rook van de crisis is nog niet verdwenen. Banken moeten zich aanpassen aan de nieuwe realiteit, die inhoudt dat per euro verstrekt krediet meer vermogen en liquide middelen nodig zijn. Op termijn kan dat de prijs van krediet doen stijgen. Gelukkig krijgen banken de tijd om naar de nieuwe realiteit toe te groeien.

Inflatie loopt op

Sinds medio 2010 lag het inflatietempo op 1,6%, totdat met name hogere autobrandstofprijzen de inflatie in december opstuwden naar net onder de 2%. In de drie maanden daarna bleef het cijfer gelijk. We verwachten dat door de gestegen prijzen van olie en voedsel de inflatie in de komende maanden - net als elders in Europa - wat verder zal stijgen. Dat proces verloopt in ons land wat langzamer doordat de energieprijzen voor gezinnen doorgaans twee maal per jaar worden aangepast. Doordat er nog altijd sprake is van overcapaciteit in de economie zal verdere opwaartse druk beperkt blijven. We verwachten dat de inflatie dit jaar gemiddeld duidelijk boven de 2% uitkomt. Omdat we ervan uitgaan dat de stijging van de energie- en voedselprijzen later weer afvlakt, kan de inflatie volgend jaar wat lager uitvallen.

Links: Timo Huges, algemeen directeur van FloraHolland. Midden: Cees 't Hart, CEO van Royal FrieslandCampina.
Rechts: Pierre Berntsen, directeur Agrarische Bedrijven ABN AMRO.

Cees 't Hart en Timo Huges, boegbeelden van topteams:

'De kracht zit 'm in de symbiose van primaire sector en agribusiness'

Laat in Zarafshan, een gehucht langs de A379 in Uzbekistan, het woord Holland vallen, en de associaties die bij de mensen opkomen zullen over voetbal en Cruijff gaan en voor de andere helft over tulpen en koeien. De agrarische sector van Nederland is beroemd in de hele wereld. De uitstekend samenwerkende driehoek (kennisinstituten, bedrijfsleven en overheid) blijkt een gouden formule. Hoe kan dat nog beter? Hoe zal in de toekomst de verhouding zijn tussen de primaire sector en de agribusiness? Hoe gaan de topteams, ingesteld door minister Maxime Verhagen en die deze zomer de overheid van advies zullen dienen, bijdragen aan het verdere succes? Cees 't Hart, Timo Huges en Pierre Berntsen, geven hun visie. 't Hart is CEO van Royal FrieslandCampina. Huges is algemeen directeur van FloraHolland. En Berntsen is directeur Agrarische Bedrijven ABN AMRO.

Naar De Top. Drie ambitieuze woorden. Van een ploeg die de Mount Everest gaat beklimmen. En van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie, dat de drie woorden als titel heeft gekozen voor het nieuwe bedrijfslevenbeleid. Zoals in het regeerakkoord al aangekondigd, gingen de eerste ideeën over Naar De Top in februari 2011 in een brief naar de Tweede Kamer. Minister Maxime Verhagen wil meer ruimte voor ondernemers, minder specifieke subsidies, meer generieke lastenverlichting en verregaande deregulering. Het ministerie koos negen goed draaiende sectoren en zette bij elk een topteam aan het werk. Cees 't Hart is het boegbeeld van topteam Agrofood en Timo Huges is het boegbeeld van topteam Tuinbouw en Uitgangsmaterialen.

Een betere propositie

Speciaal voor dit gesprek is Huges afgereisd naar het witte, frisse Amersfoortse kantoor waar FrieslandCampina neerstreek na de fusie tussen zuivelbedrijven Friesland Foods en Campina. Aan tafel met de topmannen.

Wat vinden ze van de aanpak van het ministerie?
Cees 't Hart: 'Interessant. En het volgende zeg ik niet omdat ik als boegbeeld ben gekozen, maar het is een goed idee om de teams door mensen uit het bedrijfsleven te laten leiden. Die hebben dat marktgerichte. Dat is essentieel. Onze sector is erg productiegericht. Dat zit in de genen van een agrariër. Dat kun je hem ook niet kwalijk nemen, het is ook zijn kracht. Maar er zou meer marktgericht bewustzijn moeten komen. Het is nu belangrijker dan ooit om het ondernemen op de markt af te stemmen. Ook medeteamlid Noud Janssen, die in het Limburgse Meerlo een pluimveebedrijf runt en vicevoorzitter is van LTO Nederland, is goed ingevoerd in die materie.'

'En tegelijkertijd is de inbreng van kennisinstellingen en de overheid in de topteams gewaarborgd. In mijn team zit Martin Kropff, rector magnificus van Wageningen UR en hoogleraar gewas- en onkruidecologie. En Hans Hoogeveen, directeur-generaal bij het ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie. De gouden driehoek werkt in onze sector goed. Maar dat kan nog sterker. Het is goed om de infrastructuur, de overheidsbemoeienissen en de netwerken eens tegen het licht te houden; hoe effectief zijn die, gelet op het doel: een betere propositie voor onze productie.'

Keten kan zichzelf op termijn bedruipen

Timo Huges, die in 2006 algemeen directeur werd van Bloemenveiling Aalsmeer, en die post ook na de fusie met FloraHolland is blijven bekleden: 'In onze sector is de samenwerking tussen publiek en privaat goed georganiseerd. Analoog aan Bouwend

> 'Er zal echt geen stuwmeer vol melk ontstaan, waar de wereld niets mee kan'

Nederland hebben alle brancheverenigingen samen een koepel opgezet: Greenport Holland, waarvoor Loek Hermans is aangetrokken. De lobby richting Den Haag om ons strategische plan uit te venten en de juiste geldstromen naar de sector te krijgen, spreekt nu met één stem.'

Huges: 'Die samenwerking tussen publiek en privaat is ook de kracht van de topteam-benadering. Mijn teamgenoten zijn: Jan Willem Breukink, CEO van INCOTEC Group en winnaar van de Erasmus Innovatie Award 2009. Daarnaast Ernst van den Ende, directeur van de Plant Sciences Group van Wageningen UR. En ook bij ons zit Hoogeveen, van het ministerie.'

Waar beiden spontaan de nadruk op leggen, is dat ze niet hengelen naar een zo groot mogelijk deel van de 1,5 miljard euro die het kabinet als steun heeft toegezegd voor het bedrijfslevenbeleid.

't Hart: 'Als je een gezond bedrijfsleven hebt, dan kan de keten zichzelf op termijn bedruipen. Daar kan de overheid faciliterend in zijn, maar we moeten niet aan het infuus van de overheid blijven.'
Huges: 'Als er een kruisbestuiving is tussen Tuinbouw en Uitgangsmaterialen en andere sectoren, dan maakt het mij niet zo veel uit of die 1,5 miljard euro nou links- of rechtsom gaat. Als je je ophangt aan die subsidiestromen – dan heb je je businessmodel verkeerd voor elkaar.'

Kansen in Rusland, Turkije en Polen

Vergeleken met de voedingsteelt, ligt de winstgevendheid van de sierteelt op een hoger peil. Dat heeft deels simpelweg met de markt te maken: de marge voor sierbloemen ligt hoger dan voor groenten. Maar ook het denken in product-marktcombinaties zouden voedingstelers nog beter in de vingers kunnen krijgen, vindt Huges. En er is nog iets: het internationaal produceren hebben siertelers verder ontwikkeld dan voedingstelers. Nederlandse ondernemers telen veel bloemen in Kenia, Ethiopië en Zuid-Amerika.

Huges: 'Ook de voedingsteelt heeft grote internationale mogelijkheden, bijvoorbeeld in Rusland, Polen en Turkije. Daar zou die sector wel wat hulp bij kunnen gebruiken. Dat Nederlandse voedingstelers ook over de grens kunnen produceren, bewijzen de ontwikkelingen in Engeland. Om Tesco, de grote Britse supermarktketen, beter van dienst te zijn, telen Nederlandse ondernemers tomaten in Zuid-Engeland. Dat heeft overigens niets met

logistiek te maken; door de kanaaltunnel kunnen we Engeland vlot bevoorraden. Het heeft van doen met de verhouding tussen de euro en het Britse pond, waardoor Tesco liever in ponden afrekent.'

'FloraHolland zelf zet de eerste stappen om ook in het buitenland te gaan opereren: we zijn in Duitsland met twee pilots bezig om logistieke satellieten in Europa neer te zetten. Aalsmeer, Rijnsburg en Naaldwijk blijven het middelpunt van de bloemenhandel in de wereld, maar ook wij moeten de ontwikkelingen in de gaten houden. Vooral om de groeimarkten in Oost-Europa goed te kunnen bevoorraden is het goed om met logistieke satellieten in het buitenland te werken. Overigens: de grote hub die in Dubai werd opgezet voor de internationale bloemenhandel, die is helemaal ter ziele. Daar komt geen concurrentie meer vandaan. Ik was daar ook nooit zo bang voor, eerlijk gezegd.'

BV Nederland in agrifood succesvol

Pierre Berntsen: 'Een van mijn stokpaardjes is het belang van de primaire sector. De boeren en tuinders die de producten telen. De agribusiness waarmee Nederland internationaal zo goed scoort, is voortgekomen uit die primaire sector. Vion, FrieslandCampina, Nutreco, FloraHolland, Pigture Group kennen we allemaal, maar ook in het middensegment zitten mooie agribusiness-bedrijven met een internationaal profiel. Je ziet ook vaak dat kinderen van agrariërs werken in de wetenschap, de agribusiness, het onderwijs of bij de overheid. De symbiose van primaire sector en agribusiness is een belangrijke basis voor het succes van de BV Nederland in agrifood. Ik ben ervan overtuigd dat als de primaire sector echt onder druk komt te staan, dat dan ook de kracht van het totale complex zal afnemen.'

Timo Huges, algemeen directeur van FloraHolland.

> 'FrieslandCampina zorgt voor maar liefst 1% van de totale Nederlandse export'

't Hart: 'De symbiose in de keten is wellicht niet zo duidelijk bij het Nederlandse publiek. Maar ons bedrijf FrieslandCampina houdt wel op te bestaan als er geen melkveehouderij in Nederland meer is. Dat moeten we ons goed realiseren als we het hebben over de toegevoegde waarde die Nederland kan genereren. Je kunt in Maleisië geen 8 miljard kilo melk produceren – dat krijg je gewoon niet voor elkaar. Daarvoor zijn de omstandigheden niet geschikt. Wat Maleisië in een jaar aan melk produceert, daar doet Nederland nog geen twee dagen over. Dus stel je voor; de melkproductie in Nederland zakt enorm in, dan ga je een wissel trekken op de wereldproductie van bepaalde nutriënten zoals die in melk zitten. Wij hebben een bepaalde mondiale verantwoordelijkheid. Plus: het is een kans voor Nederland, om onze positie te versterken. Overigens ben ik optimistisch over de toekomst van de melkveehouderij in Nederland.'
Huges: 'De primaire sector is uiteraard het fundament. Dat vind ik ook het mooie aan het feit dat de Nederlandse sierteelt jarenlang wereldmarktleider is. Daar is geen cent subsidie aan te pas gekomen. De opbrengsten zijn in innovaties gestoken. De telers produceren met toenemende automatisering en robots steeds sneller en slimmer. Sommige kassen worden compleet door computers bestuurd.'

Markten in China en India groeien

't Hart: 'Qua belangenbehartiging richting Den Haag is de tuinbouwsector, met Greenport Holland, onze sector een stap voor. Wij zijn nog niet zo ver, maar we zijn op de goede weg om via het Agrarisch Platform met één stem te kunnen spreken. Maar qua internationalisering zijn wij de tuinbouw een stap voor. Wist je dat wij, als we even alleen naar FrieslandCampina kijken, maar liefst 1% van de totale Nederlandse export voor onze rekening nemen?

Van al onze producten blijft maar 10% op Nederlandse bodem; bij consumenten of andere verwerkende bedrijven. De rest gaat naar het buitenland. En 33% van de waarde die FrieslandCampina exporteert gaat naar landen buiten Europa.'

'Vooral in Azië hebben we een uitstekende positie. Ik maak me ook geen zorgen over het afschaffen van het melkquotum in 2015. In heel Europa zal de productie maar een procent of twee, drie stijgen en Nederland, Denemarken en Ierland zullen boven dat gemiddelde zitten. Maar als de markten in India en China zo blijven doorgroeien, is er straks nog steeds geen disbalans tussen vraag en aanbod. Er zal echt geen stuwmeer vol melk ontstaan, waar de wereld niets mee kan.'

't Hart: 'Duurzaamheid gaat natuurlijk een belangrijke rol spelen. Ik hoorde laatst een melkveehouder zeggen: 'Als we vijf jaar verder zijn, dan weten we zeker dat bijna alle bedrijven hoge eisen zullen stellen aan duurzaamheid. Net zoals Ahold, Danone en Unilever dat nu al doen.' Ik antwoord dan: 'Als we nu niet gaan voorsorteren om straks aan die eisen te voldoen, dan zijn we te

> 'In tuinbouwsector werken publiek en privaat goed samen'

laat.' Dat begrijpen de leden van FrieslandCampina fantastisch, daar hebben ze geen moeite mee. Maar weer: als het door de markt gedreven is. En niet opgelegd door de politiek.'

't Hart: 'De economische betekenis van onze sector is enorm. In 2010 is de omzet van FrieslandCampina met tien procent gegroeid, naar bijna 9 miljard euro. Wat ik belangrijk vind is de vraag; zijn we, geopolitiek gezien in de positie dat de markt straks kan zorgen voor het voeden van dik 9 miljard mensen in 2050? En Nederland kan daar een goede rol in spelen. Als we blijven focussen op de marktgerichte aanpak.'

Efficiënt met grondstoffen omgaan

Berntsen: 'Die symbiotische samenwerking tussen de Nederlandse primaire sector en de agribusiness zou nog wel eens een belangrijke rol kunnen gaan spelen in het wereldvoedselvraagstuk. En dan bedoel ik niet dat Nederland de graanschuur of melkpomp van de hele wereld gaat worden. Daarvoor is de productie veel te

Cees 't Hart, CEO van Royal FrieslandCampina

klein, ook al zijn we de tweede natie qua exportomvang van agrarische producten. Nee, van belang is: de ontwikkeling van kennis en kunde om duurzaam te produceren. Om heel efficiënt met grondstoffen om te gaan.'

'Ik noem wat voorbeelden van duurzame technieken die er echt niet zouden zijn zonder die samenwerking. Een tuinbouwkas die netto met heel weinig energie toe kan. De benutten van CO_2 uit de Botlek door telers. De hoge efficiency in de melkveehouderij. De gunstige voerconversies in de varkenshouderij en pluimveehouderij. De verwerking van restproducten doot de veehouderij. De ontwikkeling van ziekteresistente rassen. Het werken met insecten ter bestrijding van parasieten in de tuinbouw. Diverse mestverwerkingtechnieken. En, last but not least: in de strijd tegen de klimaatverandering denkt de sector mee over de vraag hoe ze de uitstoot van broeikasgassen kan verminderen. Deze stuwende, innoverende kracht is een belangrijke license to operate, vindt ABN AMRO.'

akkerbouw

- Intensieve productie door de hoge grondprijs
- Gunstige resultaten in 2010 door hogere prijsniveaus; goede vooruitzichten voor 2011
- Ondernemerschap is in deze branche van groot belang

Branchebeschrijving

In de akkerbouw worden gewassen als aardappelen, suikerbieten, granen en uien in de vollegrond geteeld. Naast de traditionele gewassen nemen akkerbouwers ook andere hoogsalderende gewassen, zoals vollegrondsgroenten, in het bouwplan op. Het EU-landbouwbeleid speelt een belangrijke rol in de akkerbouw. Akkerbouwers houden zich in toenemende mate bezig met multifunctionele landbouw, waarbij activiteiten worden ontplooid op het gebied van zorgboerderijen, agrarische kinderopvang, boerderijverkoop en dergelijke.

Trends en ontwikkelingen

De akkerbouw telt circa 9.600 bedrijven. Daarnaast worden akkerbouwgewassen op een groot aantal bedrijven als nevenactiviteit geteeld. Het gemiddelde areaal per bedrijf is 40,6 hectare. Circa 10% van de bedrijven heeft een areaal groter dan 100 hectare. Belangrijke kenmerken van de bedrijfsstructuur zijn de intensieve productie en schaalvergroting. Gewassen die een hoog saldo genereren, zoals aardappelen, suikerbieten en groenten, zijn van groot belang. Akkerbouwgewassen worden geteeld als voedingsmiddel voor mens of dier. De teelt voor de productie van biobrandstoffen speelt in Nederland geen belangrijke rol. De productie is afhankelijk van het areaal en de productie per hectare. Het areaal laat geen grote fluctuaties zien, maar de productie per hectare kan door weersomstandigheden jaarlijks sterk variëren. Door de prijsinelasticiteit van agrarische producten, zal een kleine wijziging van vraag of aanbod tot grote prijsfluctuaties leiden. In 2010 zijn de oogsten in Nederland en omringende landen minder groot geweest dan in de jaren ervoor. Minder gunstig weer tijdens het groei- en het oogstseizoen is de belangrijkste oorzaak. Deze ontwikkelingen hebben in 2010 tot een hoger prijsniveau voor de producten geleid. De grondprijzen zijn in 2010 op peil gebleven, ondanks de ontwikkelingen in de bouw. Door de hoge grondprijzen maken akkerbouwers een pas op de plaats wat investeringen in landbouwgronden betreft.

Onze visie

In het lopende seizoen kan de akkerbouwproductie in Nederland en omringende landen verder toenemen, als er geen uitzonderlijke weersomstandigheden optreden. De vraag naar akkerbouwproducten ontwikkelt zich goed. De branche kan bij enkele producten, zoals granen en suiker, profiteren van de goede vraag en de lage voorraden op de wereldmarkt. Dit heeft een gunstige uitwerking op de contractprijzen van andere producten en de prijzen op de vrije markt. Ondernemers kunnen meer zekerheid verkrijgen door prijsrisico's af te dekken. De vooruitzichten voor de akkerbouw in 2011 zijn door de voorgaande ontwikkelingen redelijk goed. Ondernemerschap is in de branche van groot belang met een langetermijnvisie op de ontwikkeling van het eigen bedrijf, zowel wat teelt als afzet betreft. Bedrijven kunnen meerwaarde aan de producten geven door voor bepaalde deelsegmenten te produceren, door een samenwerking met verwerkende bedrijven aan te gaan of door producten te bewerken, verwerken of verpakken, waarbij aandacht voor kwaliteit en kostenreductie niet uit het oog mag worden verloren. Nicheproducten bieden mogelijkheden voor een beperkte groep akkerbouwers. De komende jaren blijven schaalvergroting, specialisatie, intensivering, samenwerking en een efficiëntere aanwending van arbeid en machines volgens ABN AMRO de sleutelwoorden in de akkerbouw.

Kerngegevens

Aantal gespecialiseerde akkerbouwbedrijven: **9.607**

Areaal akkerbouwgewassen: **541.988 ha**

- waarvan areaal aardappelen: **158.213 ha**
- waarvan areaal suikerbieten: **70.560 ha**
- waarvan areaal granen: **218.712 ha**
- waarvan areaal zaaiuien: **22.214 ha**

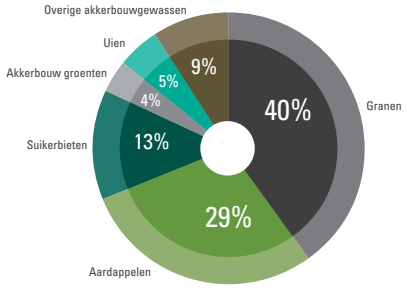
Websites

www.lto.nl
www.akkerbouw.com
www.aardappelinfo.nl
www.lei.wur.nl

Akkerbouwareaal (exclusief voedergewassen)

Bron: LEI, CBS

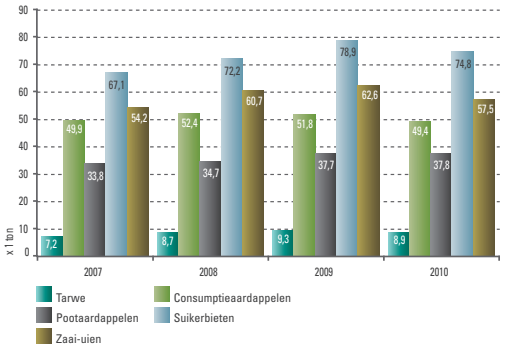
- De trendmatige daling van het areaal akkerbouwgewassen heeft zich in 2010 voortgezet met een daling van 2,5% tot 541.988 hectare.
- Het areaal granen en het areaal suikerbieten zijn in 2010 met 4,5% respectievelijk 3% gekrompen, terwijl het areaal uien met 10,9% is gegroeid.
- Het areaal aardappelen is met bijna 3.000 hectare gestegen, waarbij de sterkste toename bij consumptieaardappelen optrad.



Productie per hectare

Bron: CBS

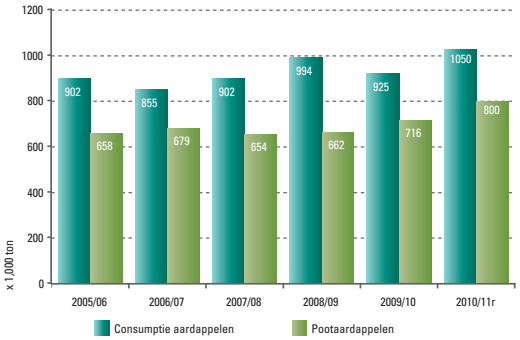
- In 2010 is de productie per hectare van de meeste akkerbouw-producten teruggelopen. Dit werd vooral veroorzaakt door minder gunstige weersomstandigheden tijdens het groei- en het oogst-seizoen.
- De natte weersomstandigheden in de herfst hebben ertoe geleid dat niet alle aardappelen zijn geoogst, terwijl de kwaliteit ook minder goed was.
- Bij sommige producten zijn er grote regionale verschillen in de productie per hectare.



Exportontwikkeling aardappelen

Bron: HBAG, NAO

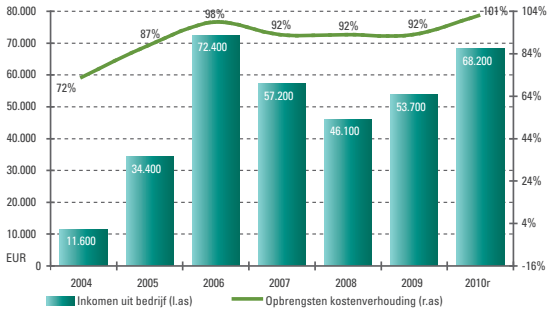
- In het seizoen 2010/11 is de export van consumptieaardappelen sterk gestegen. De export naar Rusland groeit het snelst. Dit land is na België de belangrijkste exportbestemming voor consumptieaardappelen.
- Voor de export van pootaardappelen is het seizoen 2010/11 een topseizoen. Ondanks de politieke ontwikkelingen in Noord-Afrika, is de export van pootaardappelen naar deze regio nagenoeg op peil gebleven. De export naar Rusland groeit sterk.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- Het inkomen uit bedrijf laat jaarlijks sterke fluctuaties zien. Hieraan liggen vooral schommelingen van de prijzen van een aantal producten ten grondslag.
- Het inkomen uit bedrijf ligt in 2010 op een hoger niveau dan in 2009. De lagere productie per hectare en de hogere kosten worden ruimschoots gecompenseerd door de hogere prijzen voor akkerbouwproducten.
- Door de moeilijke oogstomstandigheden zijn de kosten in 2010 toegenomen.



bloembollenteelt

- Grotere afzet naar broeierij
- Nieuwe markten, andere distributiekanalen, specialiteiten en noviteiten geven impuls aan export
- Hogere prijzen door exportgroei in 2011

Branchebeschrijving

In de bloembollenteelt worden niet alleen voorjaarsbloeiers als tulpen, narcissen en hyacinten geteeld, maar ook zomerbloeiers als lelies en gladiolen. Bloembollen zijn een meerjarig gewas. De teelt van bloembollen vindt zowel voor de droogverkoop (consumentenmarkt) als voor de broeierij (professionele markt) plaats. De belangrijkste teeltgebieden zijn de geestgronden langs de Noordzeekust (Bollenstreek, gebied bij Breezand en Den Helder), de kleigronden in West-Friesland en de Flevopolder.

Trends en ontwikkelingen

In de bloembollenteelt neemt Nederland een dominante positie in de wereld in. Ruwweg tweederde van de wereldproductie wordt in Nederland geteeld. Deze sterke positie hebben we verkregen door gunstige fysiologische en klimatologische omstandigheden, het aansprekende assortiment, het hoge kennisniveau, de clustering van activiteiten en het sterke imago van Nederland in de bloementeelt. Het areaal is de afgelopen jaren redelijk stabiel, terwijl het aantal bedrijven een dalende trend vertoont; er treedt schaalvergroting op. De productie per hectare fluctueert jaarlijks door het weer, maar stijgt op de lange termijn door veredeling, schaalvergroting en mechanisering. Regelmatig is het evenwicht tussen vraag en aanbod verstoord. Bij de afzet neemt het belang van broeierijen toe. De droogverkoop staat onder druk. Het is voor de consument een bewerkelijk product en hij ziet het resultaat pas zes maanden na aanplant. Tegelijkertijd is de concurrentie zeer groot en de retail terughoudend om bollen in het assortiment op te nemen. De afzet naar de broeierij wordt mede bepaald door de ontwikkelingen op de bloemenmarkt. In de bloemenexport is het marktherstel in 2010 ingezet, door economische ontwikkelingen in belangrijke exportlanden. De export is voor de bloembollensector van groot belang. In de eerste helft van het seizoen 2010/11 is de export naar waarde met 5% toegenomen.

Onze visie

De bedrijfsstructuur in de bloembollenteelt wordt in de komende jaren verder versterkt. De schaalvergroting zet door vanwege een toename van de mechanisering en doordat vooral kleinere bedrijven de bedrijfsactiviteiten beëindigen. Het areaal staat onder druk. Hierdoor daalt de productie in de nabije toekomst licht. De afzet van bloembollen op de binnenlandse markt blijft stabiel. De afzet naar broeierijen bevindt zich weer op een groeipad, doordat de consument een grote belangstelling heeft voor bolbloemen. De droogverkoop staat daarentegen onder druk. Volgens ABN AMRO zijn de vooruitzichten voor de export van bloembollen gunstig. In 2011 kan de export verder toenemen, indien het economisch herstel in de belangrijkste exportlanden doorzet. Op langere termijn geven nieuwe markten en alternatieve distributiekanalen een impuls aan de export. Bedrijven kunnen bij de afzet profiteren van de sterke punten van het Nederlandse assortiment, zoals specialiteiten en noviteiten, en van een grotere samenwerking tussen kwekers en afnemers. De prijsvorming van bloembollen wordt door de voorgaande ontwikkelingen positief beïnvloed. Een randvoorwaarde hierbij, is dat er veel aandacht aan de kwaliteit van het product wordt besteed. Samenwerking tussen telers en bloembollenhandelaren wordt steeds belangrijker. Op deze manier kunnen gezamenlijke verkoopconcepten worden ontwikkeld, wat een positieve impuls aan de afzet geeft.

Kerngegevens

Aantal bedrijven: **1.687**
Gemiddeld areaal per bedrijf: **13,84 ha**
Areaal op bloembollenbedrijven: **23.347 ha**
Productiewaarde: **EUR 525 mln**
Export: **EUR 580 mln**
Export: **5.838 mln stuks**

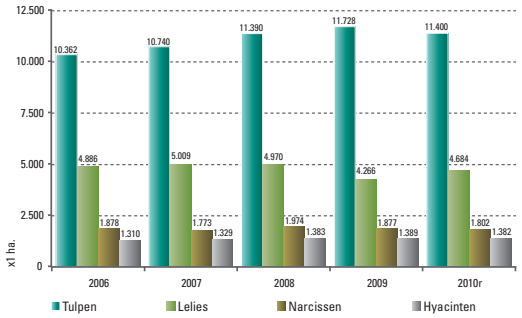
Websites

www.bkd.eu
www.kavb.nl
bloembollen.groenweb.nl
www.bloembollenvisie.nl

Areaalontwikkeling

Bron: CBS

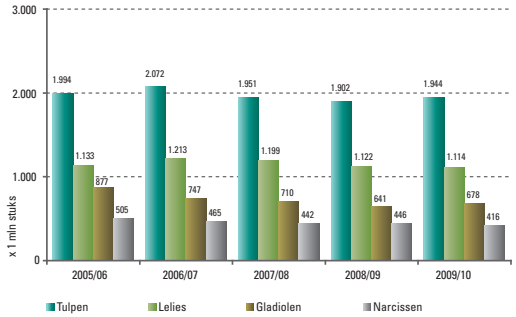
- Het areaal bloembollen varieert de afgelopen jaren tussen 23.000 en 24.500 hectare. In 2010 is het areaal licht gekrompen.
- De belangrijkste bollensoort is de tulp. Op de helft van het bollenareaal worden tulpen geteeld. Het areaal tulpen is in 2010 licht gedaald.
- Na een sterke krimp in 2009, is het areaal lelies in 2010 weer hersteld.



Exportontwikkeling bloembollen

Bron: Productschap Tuinbouw

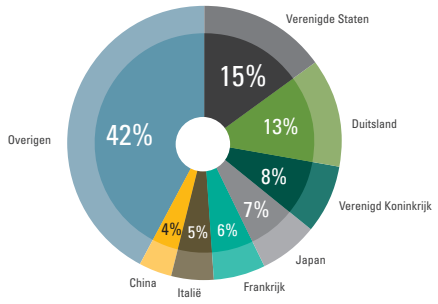
- In het seizoen 2009/10 werden 5,9 miljard bloembollen geëxporteerd ter waarde van EUR 585 miljoen. Het aantal geëxporteerde bollen nam toe, maar de export naar waarde liet een daling zien.
- Economische ontwikkelingen en ongunstige wisselkoersen hebben in het seizoen 2009/10 een negatieve invloed gehad op de export.
- Eenderde van de bollenexport bestaat uit tulpen. De export van tulpen is in het seizoen 2009/10 met 3% gestegen.



Marktaandeel exportbestemmingen

Bron: Productschap Tuinbouw

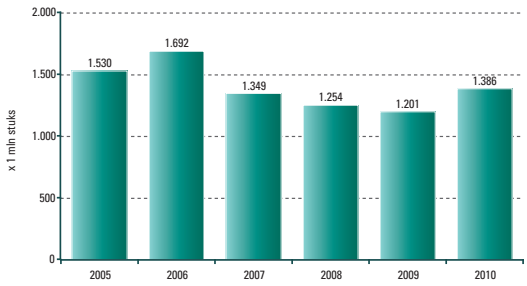
- Nederland bekleedt een belangrijke positie in de wereldhandel in bloembollen, met een marktaandeel van circa 80%.
- Ongeveer de helft van de geëxporteerde bloembollen wordt binnen de EU afgezet, waarbij Duitsland en het Verenigd Koninkrijk de belangrijkste exportlanden zijn.
- In de Verenigde Staten worden de meeste bloembollen afgezet, maar buiten de EU zijn Japan, Rusland en China ook van groot belang.



Tulpenbroei

Bron: CBS

- De tulpenbroei is vanaf 2000 gestegen en bereikte in 2006 een recordniveau. Na 2006 nam het aantal tulpen bestemd voor de broei af.
- In 2010 werd de neergaande trend gekeerd en groeide de tulpenbroei weer met 15%.
- De tulpenbroei vond in 2010 op 538 broeierijbedrijven plaats.



champignonteelt

- Goede uitgangspositie voor de Nederlandse champignonteelt
- Sterke concurrentie uit Polen
- Nieuwe teeltontwikkelingen zorgen voor productietoename

Branchebeschrijving

De champignonteelt vindt plaats in cellen. Als voedingsbodem wordt compost gebruikt, afgedekt met een laag dekaarde. Compost wordt gemaakt uit gips, paarden- en kippenmest en stro. Bij aflevering is de compost doorgroeid met champignonschimmels. In de teelt worden plukbedrijven en snijbedrijven onderscheiden. De plukbedrijven oogsten de champignons handmatig en zetten het product af als verse champignons. De snijbedrijven oogsten de champignons machinaal, waarna de champignons door de conservenindustrie worden verwerkt.

Trends en ontwikkelingen

In het areaal champignons is een dalende trend zichtbaar. In een tijdsbestek van tien jaar is het areaal met een kwart gekrompen. Ook het aantal bedrijven laat een dalende lijn zien en is in deze periode met tweederde afgenomen. Er treedt schaalvergroting op in de champignonteelt. Mechanisering bij de oogst maakt het mogelijk dat snijbedrijven op een gemiddeld vier keer zo groot areaal telen dan plukbedrijven. De productie bereikte in 2008 een top en neemt sindsdien af. De daling wordt vooral veroorzaakt door een afname van het areaal. Een belangrijke invloedsfactor op de productie is de kwaliteit van de compost. De export is van groot belang voor de branche. Gedurende de afgelopen jaren staat de export onder druk door een licht lagere Europese consumptie en concurrentie vanuit Polen. Op de versmarkt is Polen een belangrijke concurrent, door de lage arbeidskosten en de relatief lage koers van de Poolse zloty. De afgelopen jaren richt Polen zich meer op afzet naar het Verenigd Koninkrijk en Duitsland, twee belangrijke markten voor Nederland. De productie in Polen wordt belemmerd door minder moderne productiefaciliteiten en doordat er niet altijd grote hoeveelheden compost van een goede en constante kwaliteit beschikbaar zijn. De afzet van verse champignons verloopt in Europa veelal via het supermarktkanaal, waarbij grote volumes en een constante kwaliteit van belang zijn. Grote en goed georganiseerde plukbedrijven profiteren hiervan.

Onze visie

Schaalvergroting en automatisering blijft voor de champignonteelt in de nabije toekomst een belangrijke strategie. Nieuwe teeltontwikkelingen zorgen voor een productietoename. Deze ontwikkelingen verlagen de kostprijs. De champignonprijzen kunnen in 2011 een licht prijsherstel laten zien, waarbij er grote prijsverschillen optreden per segment. De voorraden in de conservenindustrie zijn gedeeltelijk afgebouwd, mede door een kleinere import uit China. Op de versmarkt zwakt de concurrentie uit Polen af door de aantrekkende vraag naar Poolse champignons in Oost-Europa. De uitgangspositie van de Nederlandse champignonteelt is volgens ABN AMRO op de langere termijn goed. Op de industriële markt dragen mechanisering, een grote productie per vierkante meter, een uniforme en hoge kwaliteit en een goed georganiseerde verwerkende industrie hieraan bij. Op de markt voor verse champignons is Nederland in staat op ieder moment een kwalitatief goed en uniform product aan te bieden. De hoge arbeidskosten vormen een nadeel voor Nederland. De afzet van champignons kan worden bevorderd door een diep assortiment aan te bieden. Marketing, marktontwikkeling en productontwikkeling in sorteringen, bewerkingsvormen en verpakkingen zijn belangrijke elementen die een positieve impuls aan de afzet kunnen geven. Verder kan het invoeren van een kwaliteitslabel, waarbij aandacht aan duurzaamheid, gezondheid en arbeid wordt geschonken, afzetbevorderend werken.

Kerngegevens

Aantal bedrijven: **173**
Aantal plukbedrijven: **142**
Aantal snijbedrijven: **35**
Aantal bedrijven >2000 m²: **77**
Areaal champignons: **734.009 m²**
Export: **67.655 ton**

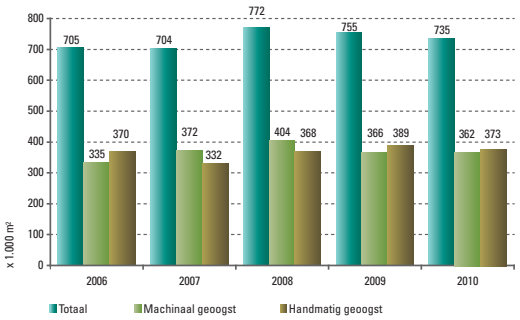
Websites

www.mushroombusiness.com
www.degroentenenfruit.nl
www.tuinbouw.nl
www.agf.nl

Areaalontwikkeling

Bron: CBS

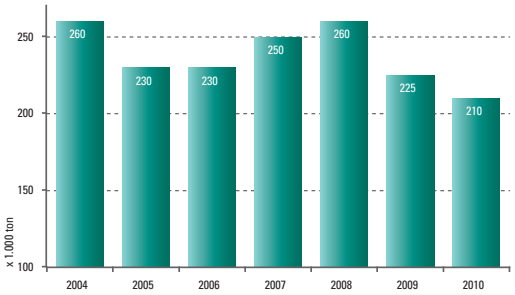
- In Nederland daalt het areaal champignons sinds 2008 met ruim 2% per jaar.
- In 2008 en 2009 is het areaal handmatig te oogsten champignons toegenomen, maar in 2010 neemt het areaal weer af.
- Bij de machinaal te oogsten champignons treedt in 2010 ook een daling in het areaal op, maar deze daling is relatief klein in vergelijking met de handmatig te oogsten champignons.



Productie

Bron: Productschap Tuinbouw

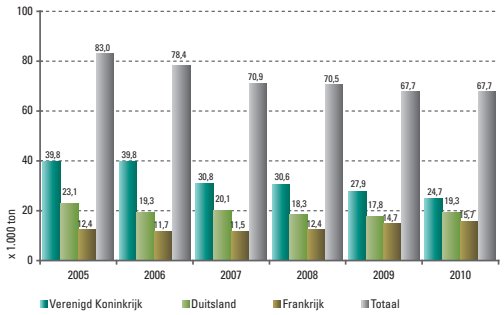
- De productie van champignons is na het hoge niveau in 2008 een aantal jaren gedaald, mede door de afname van het areaal.
- De productie kan door de bedrijven worden gestuurd, door de teeltschema's te verkorten of te verlengen. Schimmelziekten hebben een sterk negatieve invloed op de productie van champignons.
- De kwaliteit en beschikbaarheid van compost is in 2010 geen belemmering geweest voor de productie van champignons.



Export naar bestemming

Bron: Productschap Tuinbouw, KCB

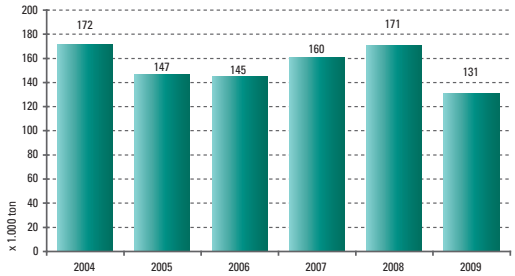
- Na een dalende lijn in de export van champignons is de export in 2010 gestabiliseerd.
- Bijna 90% van de export gaat naar het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Frankrijk. De export naar Frankrijk stijgt, doordat lokale bedrijven productieproblemen ondervinden.
- De export naar het Verenigd Koninkrijk staat al een aantal jaren onder druk.



Verwerking van verse champignons

Bron: Productschap Tuinbouw

- De verwerking van champignons laat een soortgelijke ontwikkeling zien als de ontwikkeling van het machinaal te oogsten areaal. In 2008 bereikte de verwerking een topniveau.
- In de industrie worden champignons verwerkt tot conserven. Ze worden ook diepgevroren en als ingrediënt voor andere levensmiddelen gebruikt.
- Door overcapaciteit en grote voorraden heeft de conservenindustrie haar productiecapaciteit in 2010 niet volledig kunnen benutten.



fruitteelt

- Export blijft op peil ondanks fors lagere productie
- Moment van verkoop en productie bepaalt inkomensvorming
- Clubrassen en Conference belangrijk voor toekomst van de sector

Branchebeschrijving

In de fruitteelt worden pitvruchten (appelen en peren), steenvruchten (pruimen en kersen) en kleinfruit (bessen, frambozen, bramen en dergelijke) geteeld. Appels en peren zijn de belangrijkste producten in de branche. De belangrijkste appelrassen zijn Elstar en Jonagold. Bij de peren is de Conference verreweg het belangrijkste ras. Bij zowel appels als peren zijn de clubrassen in opkomst. Deze exclusieve rassen worden op basis van een compleet marketingconcept ontwikkeld.

Trends en ontwikkelingen

Het fruitareaal in Nederland neemt de laatste jaren toe na een lichte daling in de beginjaren van deze eeuw. Per saldo is het areaal nu praktisch even groot als tien jaar geleden. De samenstelling van het areaal is intussen wel aan verandering onderhevig geweest. Grofweg verdween er 3.000 hectare appelareaal, waarvoor 2.000 hectare perenareaal en 1.000 hectare overig pit- en kleinfruitareaal in de plaats kwam. Het areaal clubrassen is relatief beperkt, maar groeit snel. Naar verwachting zal de peer de appel binnen enkele jaren verdringen als fruitsoort met het grootste areaal in Nederland. De binnenlandse markt voor fruit is verzadigd, waarbij exotisch fruit aan belang wint. De export is voor de Nederlandse fruitteelt dan ook van steeds groter belang. De export kan jaarlijks sterk variëren, onder andere door variatie in de oogst als gevolg van het weer (vorst, hagel, droogte). Daar valt maar in beperkte mate wat aan te doen, bijvoorbeeld door te investeren in hagelnetten. Op middellange termijn zijn de ontwikkeling van het areaal, de productiviteit en de focus op toegevoegde waarde bepalend voor de resultaten. De gemiddelde resultaten van fruitteeltbedrijven in 2010, zijn ten opzichte van 2009 sterk verbeterd door een betere prijsvorming en minder hagelschade. Het moment van verkoop en de productie op bedrijfsniveau bepaalden uiteindelijk of het resultaat beter was dan vorig seizoen. In 2009 stonden de prijzen in het verkoopseizoen onder druk door een hoge productie, veel voorraden en de concurrentie van importfruit. De prijzen voor clubrassen deden het beter, maar de prijsverschillen tussen de verschillende clubrassen waren groot.

Onze visie

Lagere Europese productie van appels (-11%) en peren (circa -19%) én lagere Europese voorraden betekenen een goede uitgangspositie voor de prijzen. De hoogte van de uitbetaalprijzen wordt mede bepaald door de aanvoer uit het zuidelijk halfrond, valutaontwikkeling en de afzet naar Oost-Europa. Investeren in toegevoegde waarde of schaalvergroting maakt de fruitteeltsector gezonder. Door schaalvergroting is het beter mogelijk om te investeren in bewaarfaciliteiten en sortering, waardoor het aanbod - en dus de prijzen - voor een deel kunnen worden gereguleerd. Bovendien maakt het de positie van de teler in de keten sterker. Toegevoegde waarde kan gerealiseerd worden door te investeren in duurzame (residuvrije) teelt, service- en verkoopconcepten of maatwerk verpakkingen. Gezien de sterke positie van met name de Conference op de internationale markt, is het nog mogelijk de export uit te breiden. Clubrassen lijken zowel bij appels als peren verder terrein te gaan winnen, waarbij niet alle clubrassen succesvol zullen worden. Een geleidelijke toename van het areaal is nodig om de markt verder te ontwikkelen maar niet te overvoeren. Met een beperkt aantal goed op de consument afgestemde clubrassen kan de sector met innovatie, productontwikkeling en focus op toegevoegde waarde de goede uitgangspositie behouden en verstevigen.

Kerngegevens

Aantal bedrijven met fruit: **2.670**
Aantal gespecialiseerde fruitbedrijven: **1.700**
Export appelen: **104.263 ton**
Export peren: **216.668 ton**

Areaal fruit: **19.500 ha**
- waarvan areaal appelen: **8.862 ha**
- waarvan areaal peren: **7.990 ha**
- waarvan areaal kleinfruit: **2.828 ha**

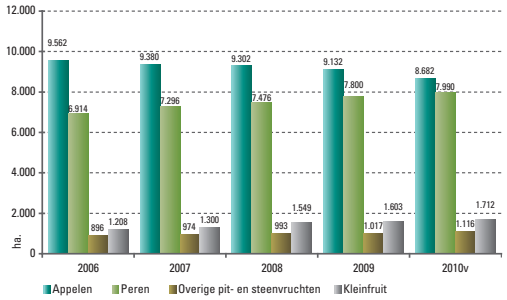
Websites

www.nfofruit.nl
www.fruitteelt.info
www.degroentenenfruit.nl
www.frugiventa.nl

Areaalontwikkeling

Bron: LEI, CBS

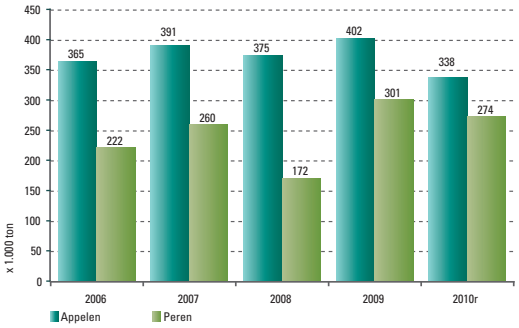
- Het belang van het areaal peren in de Nederlandse fruitteelt neemt al jaren toe. Het areaal peren bedroeg 7.990 hectare in 2010.
- Het areaal appelen daalt jaarlijks met gemiddeld 2%. Door de opkomst van clubrassen zal het areaal appelen de komende jaren naar verwachting minder krimp laten zien.
- Het areaal kleinfruit is de afgelopen tien jaar bijna verdubbeld.



Bruto productie

Bron: CBS

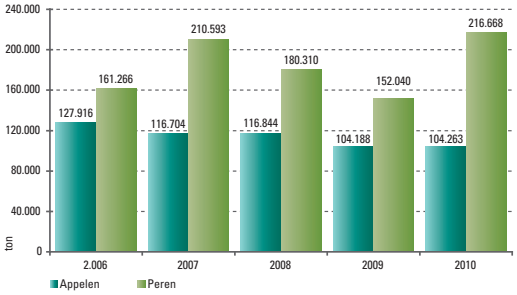
- De appelproductie in 2010 was de laagste van deze eeuw. In heel Europa was de productie lager vanwege ongunstige weersomstandigheden. De productie van nieuwe appelrassen nam wel toe.
- In 2010 was ook de perenproductie lager dan in het recordjaar 2009. Met een daling van de productie van bijna 10% was Nederland beter af dan het EU-gemiddelde (-17%).
- Door de lagere productie zijn de voorraden van appels en peren kleiner, wat gunstig is voor de prijsvorming.



Export van Nederlands fruit

Bron: Productschap Tuinbouw, KCB

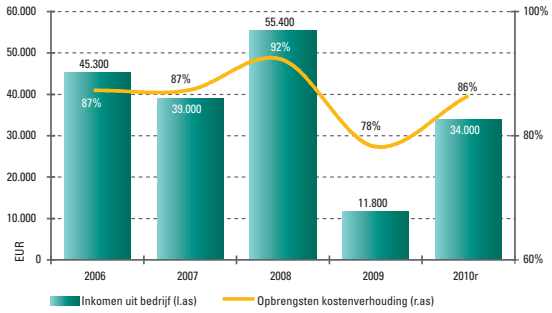
- Ondanks de lagere oogst, is de export van peren in 2010 naar recordniveau gestegen. De toename van de export van peren werd in de eerste helft van het jaar geboekt.
- De export van appels bleef nagenoeg constant. Duitsland is het belangrijkste exportland voor appels.
- Nederland heeft een sterke positie op de perenmarkt in het Verenigd Koninkrijk. Rusland en Zweden zijn grote exportmarkten voor peren. De afzet naar Rusland verloopt grillig.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- Onder andere door de gunstige prijsvorming, is het inkomen uit bedrijf in 2010 fors toegenomen ten opzichte van 2009. Hierbij moet wel worden aangetekend dat 2009 een erg zwak jaar was voor de fruitteelt.
- Bedrijven worden geconfronteerd met hogere kosten voor gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en arbeid. Door de lagere voorraden in 2010 zijn de bewaarkosten licht gedaald.



geitenhouderij

- Melkgeitenhouderij was in 2010 in de ban van de Q-koorts
- Geitenmelkprijs veert weer op
- Kansen voor de afzet van hoogwaardige geitenmelkproducten als geitenkaas

Branchebeschrijving

Geiten worden in Nederland voor de melkproductie gehouden; de vleesproductie is van ondergeschikt belang. De melkgeitenhouderij is een jonge branche. Met de introductie van de melkquotering voor koemelk in 1984, heeft de melkgeitenhouderij een impuls gekregen. De EU heeft geen quoteringsregeling voor geitenmelk. Geitenhouders ontplooien nevenactiviteiten op het gebied van boerderijverkoop, recreatie & toerisme en agrarische kinderopvang. De melkgeitenhouderij is geconcentreerd in Noord-Brabant, Gelderland en Limburg.

Trends en ontwikkelingen

De ontwikkelingen in de melkgeitenhouderij werden in 2010 overschaduwd door de maatregelen ter bestrijding van de Q-koorts. De maatregelen bestonden uit het ruimen van dieren, een vaccinatieprogramma, een fokverbod, vervoersbeperkingen en mest- en hygiënemaatregelen. In 2010 zijn meer dan 50.000 dieren geruimd. De komende jaren hoopt de overheid de Q-koorts onder controle te houden door het vaccinatieprogramma. De meeste andere maatregelen zijn opgeschort. Onduidelijk is of het verbod op uitbreiding stand houdt. Melkgeiten worden in Nederland op professionele manier gehouden, waarbij de schaalgrootte bij de bedrijven toenam. Bedrijven met meer dan 2.500 melkgeiten zijn geen uitzondering. Ruim driekwart van de geitenmelk wordt verwerkt tot geitenkaas (inclusief wrongel), terwijl de rest wordt verwerkt tot melkpoeder, consumptiemelk en andere halffabrikaten en eindproducten. De consumptie van geitenmelkproducten groeit door de verbeterde kwaliteit van de producten, de ontwikkeling van nieuwe producten en door het toenemende aantal consumenten met last van voedselallergieën en –intoleranties voor koemelk. Geitenmelk is een goed alternatief voor koemelk. De export van halffabrikaten en eindproducten is van groot belang voor de branche. Ruwweg tweederde van de productie wordt geëxporteerd. De export van kaas en wrongel naar Frankrijk is groot, maar is in 2010 sterk gedaald door de toegenomen Franse productie.

Onze visie

Het jaar 2011 staat voor de melkgeitenhouderij in het teken van het opbouwen van de bedrijven na de ruimingen. De stallen worden herbevolkt. Niet alle bedrijven zullen de bedrijfsactiviteiten voortzetten; er treedt een daling in het aantal bedrijven op. Zodra de branche is genormaliseerd, zal de gemiddelde bedrijfsgrootte weer toenemen, waardoor de melkproductie verder kan groeien. De afzet van geitenmelk verloopt moeizaam door de structureel lagere vraag uit Frankrijk. In het komende decennium liggen er mogelijkheden om de versnipperde afzet van geitenmelk te verbeteren en de geitenmelkprijs op een hoger niveau te brengen. De marktpositionering van geitenmelk kan worden verbeterd door veel aandacht te schenken aan productontwikkeling en door te benadrukken dat de melk op een duurzame wijze is geproduceerd. Productontwikkeling biedt mogelijkheden om hoogwaardigere producten te maken en minder afhankelijk te worden van de export van halffabrikaten of onbewerkte grondstoffen. Nederlandse geitenmelk heeft de potentie om zich in het bovenste segment van de markt te positioneren. In de branche worden initiatieven ontwikkeld om tot een duurzame afzet van boventallige geitenlammeren te komen. Tevens krijgt de bevordering van de afzet van geitenvlees veel aandacht. De melkgeitenhouderij kan de komende jaren profiteren van het positieve imago van de branche.

Kerngegevens

Aantal bedrijven: **554**
Aantal melkgeiten: **221.016**
Gemiddelde melkgift per geit per jaar: **850 kg**
Productie geitenkaas (2009): **18.000 ton**
Productie geitenmelkpoeder (2009): **1.500 ton**

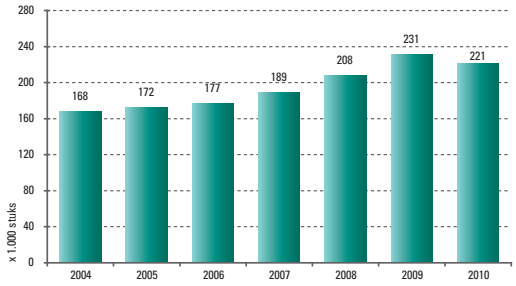
Websites

www.lto.nl
www.prodzuivel.nl
www.geitennet.com
www.qkoortsinnederland.nl

Aantal melkgeiten

Bron: CBS

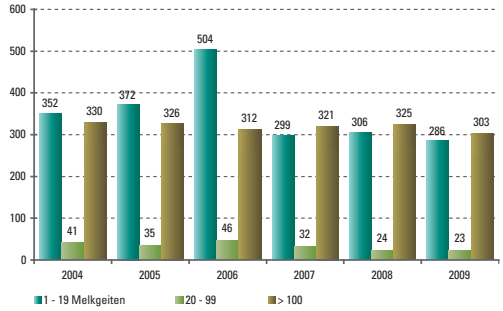
- De melkgeitenhouderij is een jonge branche die tot 2010 een continue groei heeft laten zien.
- In 2010 is de groei van de geitenstapel onderbroken door ruimingen ter bestrijding van de Q-koorts. Er zijn meer dan 50.000 geiten geruimd.
- Sinds augustus 2010 is het vervoersverbod van geiten opgeheven, waardoor lammeren en melkgeiten weer verhandeld kunnen worden.



Aantal bedrijven naar aantal melkgeiten per bedrijf

Bron: Productschap Zuivel

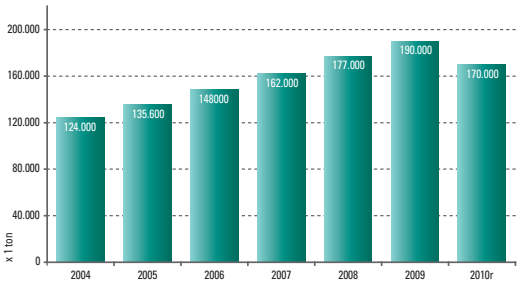
- Het aantal bedrijven waar melkgeiten als hoofdactiviteit worden gehouden neemt in 2010 af. Verschillende bedrijven staken de activiteiten na de ruimingen vanwege de Q-koorts.
- Bijna 99% van de melkgeitenstapel bevindt zich op bedrijven met meer dan 100 melkgeiten. Circa 300 bedrijven hebben meer dan 100 melkgeiten.
- In de melkgeitenhouderij treedt schaalvergroting op.



Geitenmelkproductie

Bron: Productschap Zuivel, ABN AMRO Sector Research

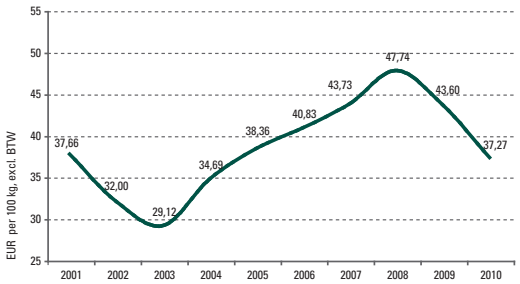
- De productie van geitenmelk nam in 2010 af door krimp van de geitenstapel.
- De melkgift per geit varieert per bedrijf. Goede verzorging en goede voeding hebben een positieve uitwerking. Topbedrijven kunnen een melkgift van 1.200 kilogram per geit per jaar behalen.
- Nederlandse geitenmelk heeft een gemiddeld vetgehalte van 4,1% en een gemiddeld eiwitgehalte van 3,4%. Gedurende het seizoen variëren de vet- en eiwitgehaltes.



Geitenmelkprijzen

Bron: KWIN, Productschap Zuivel

- In de geitenhouderij zijn geen quoteringsregelingen van kracht. De melkprijs komt geheel door vraag en aanbod tot stand.
- De geitenmelkprijs is in 2010 sterk gedaald door minder goede afzetmogelijkheden. De export naar Frankrijk, de belangrijkste afzetmarkt, is in 2010 sterk teruggelopen.
- Er bestaan grote verschillen in de melkprijs die zuivelbedrijven betalen. Dit wordt vooral bepaald door het productenpakket van het zuivelbedrijf.



groenteteelt onder glas

- Resultaten in 2010 beter door prijsherstel en lagere kosten
- Export van groente laat een stijgende trend zien
- Nederlands product heeft een sterke positie op de internationale markt

Branchebeschrijving

De groenteteelt onder glas vormt een belangrijk onderdeel van de glastuinbouw. De belangrijkste kasgroenten zijn tomaat, paprika en komkommer. Deze drie producten nemen driekwart van het kasgroenteareaal voor hun rekening. De belangrijkste productielocaties liggen in het Westland, Oostland en de omgeving van Venlo. Daarnaast is in de Wieringermeer een grootschalig glastuinbouwgebied, Agriport A7, ontwikkeld. Handelshuizen, telersverenigingen en veilingen hebben een groot aandeel in de distributie van de groenten.

Trends en ontwikkelingen

De groenteteelt onder glas laat in 2010 een toename van de productie zien. Een groter areaal, productievere rassen, modernisering van de glasopstanden en installaties, technische innovaties en groeiend ondernemerschap dragen daar aan bij. Het weer is een onberekenbare invloedsfactor. Schaalvergroting gaat onverminderd voort, maar vindt in kleinere stappen plaats en vaker door overnames van bestaande bedrijven. Ondernemerskwaliteiten en marktwerking bepalen de optimale bedrijfsgrootte. Het sterkst treedt de schaalvergroting op in de tomatenteelt. De groentebranche is sterk gericht op de export, voornamelijk naar EU-markten. Naast Nederland is Spanje een belangrijke leverancier op de Europese markt. Het grootste deel van het Spaanse aanbod is beschikbaar in een periode dat de Nederlandse productie klein is. De West-Europese groentemarkt laat nauwelijks groei zien. In 2010 is de export van glasgroenten uit Nederland gestegen. Ons land heeft kunnen profiteren van de lagere productie in Spanje door slechte weersomstandigheden. De opbrengstprijzen van de meeste groentesoorten toonden in 2010 een herstel door gunstigere afzetmogelijkheden. De afzetpositie van de branche is echter niet optimaal door het versnipperde aanbod tegenover een gecentraliseerde inkoop door de retail. De aandacht in de branche voor energie-efficiency is groot. Veel bedrijven hebben geïnvesteerd in WKK-installaties en leveren elektriciteit terug aan het net.

Onze visie

Hoewel er in 2010 betere resultaten zijn behaald, is het marktevenwicht nog fragiel. Een grotere productiviteit en een stabiel areaal kunnen in 2011 tot een beperkte toename van de productie leiden. De concurrentie op de internationale groentemarkt blijft sterk. Er is sprake van prijsdruk. Kostprijsbeheersing blijft van groot belang, bijvoorbeeld door teelttechnische innovaties en energiebesparing. Ondernemerschap is door de economische crisis belangrijker geworden en kwekers zijn risicobewuster geworden. De groenteteelt staat op een tweesprong: doorgaan met aanbodgerichte investeringen en kostprijsverlaging of inspelen op trends en veranderende consumptiepatronen door meer vraag- en marktgericht te investeren. Kwaliteit tegen een goede prijs is niet meer voldoende om een product te verkopen. Het invoeren van een Nederlands kwaliteitslabel waarbij aandacht aan smaak, gezondheid en duurzaamheid wordt geschonken, kan afzetbevorderend werken. Maar ook investeringen in nieuwe producten, verkoopconcepten, verpakkingen, service en internet versterken de verkooppositie. Het succes van productinnovaties wordt vergroot door ketensamenwerking en focus op afzetmarkten. De branche kan daarbij optimaal profiteren van de sterke punten van het Nederlandse topproduct, zoals de goede kwaliteit, het grote aantal variëteiten, het gebrek aan residuen van gewasbeschermingsmiddelen en de snelheid en betrouwbaarheid van afleveringen.

Kerngegevens

Aantal bedrijven: **1.765**
Aantal bedrijven in tomaten: **343**
Aantal bedrijven in paprika's: **323**
Aantal bedrijven in komkommers: **280**

Areaal glasgroenten: **4.984 ha**
- waarvan areaal tomaten: **1.676 ha**
- waarvan areaal paprika's: **1.399 ha**
- waarvan areaal komkommers: **668 ha**

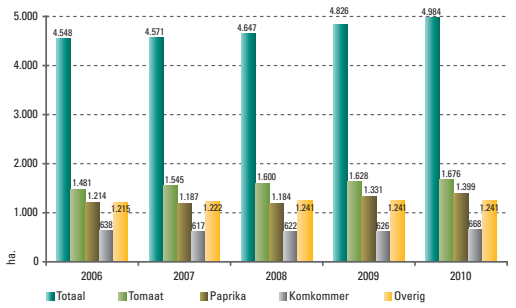
Websites

www.degroentenenfruit.nl
www.groentennieuws.nl
www.groeiservice.nl
www.endex.nl

Areaalontwikkeling

Bron: CBS

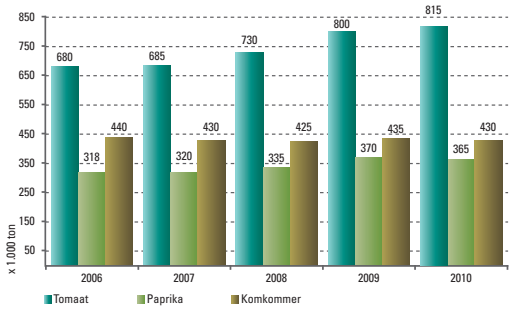
- Het areaal van de groenteteelt onder glas laat de afgelopen jaren een trendmatige groei zien.
- Het tomatenareaal is gedurende de afgelopen zeven jaar met gemiddeld 4,2% toegenomen. In de Nederlandse tomatenteelt ligt de nadruk op de teelt van trostomaten.
- Het areaal met paprika is in 2010 met 68 hectare toegenomen. Naar verwachting wordt deze toename in 2011 voor het grootste deel teniet gedaan.



Oogst belangrijkste glasgroenten

Bron: CBS

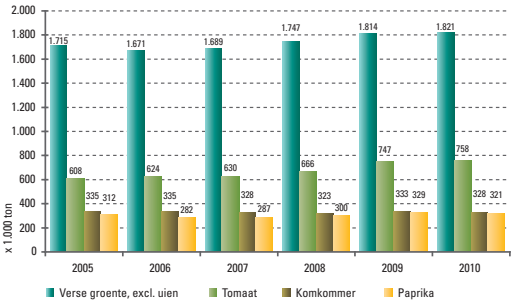
- In de tomatenteelt neemt de productie per vierkante meter toe door een toename van het gebruik van assimilatiebelichting, het gebruik van productievere rassen en een modernisering van de glasopstanden. Jaarlijks kunnen er variaties in de productie optreden door de lichtintensiteit.
- De paprikaproductie is in 2010, na een stijging gedurende een groot aantal jaren, licht gedaald.
- De productie van komkommer schommelt jaarlijks rond 435.000 ton.



Exportontwikkeling

Bron: Productschap Tuinbouw, KCB

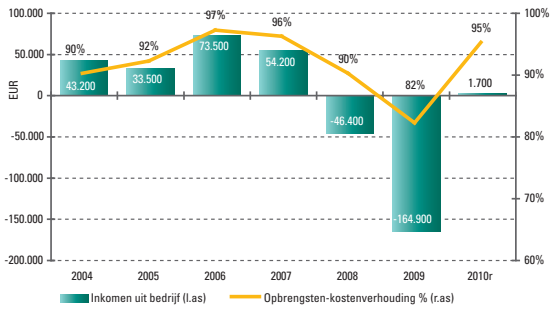
- De groente-export laat de afgelopen jaren een stijgende trend zien. De groeiende export van tomaten levert hieraan een belangrijke bijdrage.
- De export van glasgroente werd in het begin van 2010 positief beïnvloed door de lagere productie in Spanje, onze belangrijkste concurrent. Tevens hebben de vroegere aanplant en het gebruik van andere rassen een gunstige uitwerking.
- De belangrijkste afzetmarkten zijn de EU-lidstaten en Rusland.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- Na de slechte resultaten in 2009 is het inkomen uit bedrijf in 2010 sterk verbeterd. Hogere opbrengstprijzen en lagere kosten hebben hieraan bijgedragen.
- Telers van paprika's en cherry- en cocktailtomaten hebben in 2010 weinig of niet kunnen profiteren van de opleving in de glasgroenteteelt.
- Het inkomen wordt sterk bepaald door de weersomstandigheden in de productie- en consumptiegebieden, het areaal in Europa en de aanvoer uit Zuid-Europa.



groothandel in bloemen en planten

- Specialisatie, schaalvergroting en samenwerking versterken structuur
- Export neemt toe als het economisch herstel doorzet
- Volatiliteit en lage marges zijn kenmerkend voor de branche

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 plantenexporteurs actief. De groothandel koopt in op de veiling, bij bemiddelingsbureaus en rechtstreeks bij de kwekers. Door de import van bloemen en planten kan de branche gedurende het gehele jaar beschikken over een breed assortiment.

Trends en ontwikkelingen

De groothandel in bloemen en planten wordt gekenmerkt door enkele grote bedrijven en een groot aantal kleinschalige bedrijven. De 22 grootste exporteurs, elk met een omzet van meer dan EUR 40 miljoen, namen in 2009 35% van de exportwaarde voor hun rekening. In de branche treedt, naast schaalvergroting, een hogere mate van specialisatie en verdere professionalisering op. De concurrentie tussen de bedrijven is sterk, waardoor grote volumes worden afgezet met lage marges. De export is van groot belang voor de branche. De belangrijkste afzetgebieden liggen binnen de EU. De export naar Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk samen, beslaat een marktaandeel van 58%. Producten worden ook in veel landen buiten de EU afgezet, zoals in Rusland, Zwitserland en de Verenigde Staten. Gedurende een lange periode is de export gegroeid. Nieuwe distributiekanalen op bestaande markten, de ontwikkeling van nieuwe markten, het brede en diepe assortiment, het grote aantal noviteiten en het goede logistieke systeem zijn belangrijke factoren voor de exportstijging. In 2008 en 2009 is deze trend onderbroken door economische en valutaire ontwikkelingen en door de gevolgen van de kredietcrisis. In 2010 is de opgaande lijn weer voorzichtig opgepakt. Vooral Oost-Europese bestemmingen en een aantal EU-lidstaten namen meer sierteeltproducten af. Door hogere transportkosten neemt de vraag toe naar kleinere lengtes en kleinere potmaten.

Onze visie

De structuur wordt versterkt door de voortgaande trend van specialisatie, schaalvergroting en samenwerking met kwekers. Als het economisch herstel doorzet, vindt volgens ABN AMRO een verder marktherstel plaats, waarbij de prijsvolatiliteit en inwisselbaarheid van verschillende soorten snijbloemen toeneemt. Op langere termijn kan de marktomvang in veel exportlanden toenemen, doordat de consument steeds meer belangstelling heeft voor het product. De export naar Oost-Europa biedt de grootste groeimogelijkheden, aangezien de consument op deze markten veel van bloemen houdt en deze markten relatief minder goed ontwikkeld zijn. De groothandel ondervindt een grotere concurrentie van rechtstreekse importen uit andere producerende landen en van het lokaal geproduceerde product. Een toenemende digitalisering en een grotere productie buiten de EU leiden tot meer rechtstreekse handelsstromen. Schaalvergroting, specialisatie, een verdere professionalisering, nieuwe verkoopconcepten, het inspelen op nieuwe distributiekanalen en het voeren van een ketenstrategie waarbij wordt samengewerkt met lokale distributiekanalen, geven de groothandel een sterkere marktpositie en vergroten de concurrentiekracht van de bedrijven. Kwaliteit, service, assortiment en een goede logistiek zijn ook in de komende jaren de sterke punten van het Nederlandse exportpakket en de randvoorwaarden voor succes van de groothandel.

Kerngegevens

Aantal exporterende bedrijven: **765**
Aantal bedrijven met omzet > EUR 5 mln: **188**
Aantal bedrijven met omzet > EUR 40 mln: **26**

Export snijbloemen: **EUR 3.151 mln**
Export potplanten: **EUR 1.993 mln**

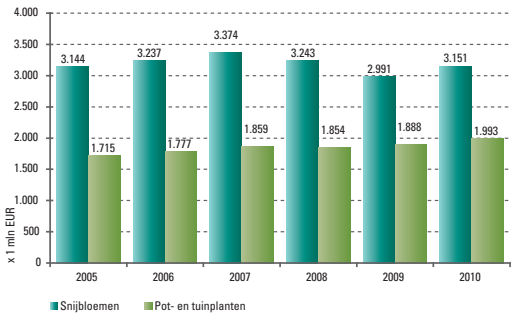
Websites

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

Exportontwikkeling bloemen en planten

Bron: HBAG Bloemen en Planten

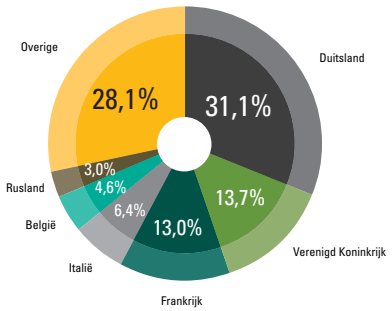
- Na een dip in 2009 is de export van bloemen en planten in 2010 weer gestegen, tot meer dan EUR 5 miljard.
- De export van snijbloemen is met 5,3% toegenomen. Economische en valutaire ontwikkelingen zijn hierbij belangrijke invloedsfactoren.
- ABN AMRO verwacht in 2011 een verder herstel van de export, als het economische herstel in de afzetlanden doorzet.



Export naar bestemming

Bron: HBAG Bloemen en Planten

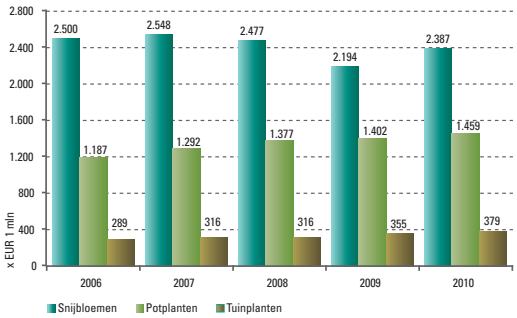
- De export van snijbloemen naar Duitsland, de belangrijkste exportbestemming, is in 2010 opmerkelijk sterk toegenomen met 6,3%.
- Buiten de eurozone wordt de markt gekenmerkt door een sterke opleving in de export van sierteeltproducten naar het Verenigd Koninkrijk en Rusland.
- Circa 90% van de export van sierteeltproducten vindt zijn eindbestemming binnen de EU.



Veilingomzet

Bron: VBN

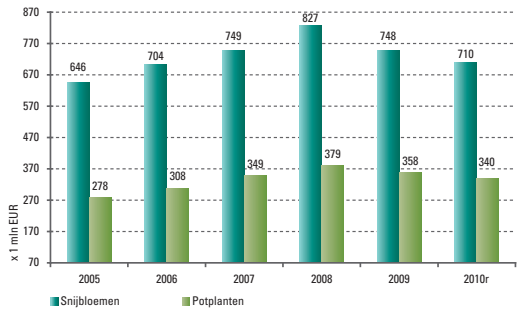
- De veilingomzet van snijbloemen is in 2010, na een dip in het jaar ervoor, weer gestegen. Het herstel wordt vooral gedragen door hogere veilingprijzen.
- De veilingomzet van potplanten groeit jaarlijks, evenals de veiling-omzet van tuinplanten.
- Via de veilingen worden zowel producten van Nederlandse bodem als importproducten verhandeld.



Import snijbloemen en potplanten

Bron: Productschap Tuinbouw

- De import van sierteeltproducten is in 2010 met 5% teruggelopen.
- Ondanks de tijdelijke onderbreking van de aanvoer in verband met de IJslandse aswolk, is de import uit Kenia in 2010 gestegen. Kenia is de grootste leverancier van snijbloemen aan Nederland.
- De groothandel importeert steeds meer bloemkwekerijproducten buiten de veiling om.



kottervisserij

- Scholquotum in een stijgende lijn
- Lage scholprijzen en hoge brandstofkosten zetten de resultaten onder druk
- Duurzaamheid, brandstofbesparing en nieuwe visserijtechnieken van groot belang

Branchebeschrijving

Kotters zijn vissersvaartuigen die vooral met de boomkor op de Noordzee en Waddenzee vissen. De visreizen duren meestal maximaal een week. De belangrijkste vissoorten die in de kottervisserij worden gevangen zijn tong en schol. De kleinere kotters vissen ook op garnalen. Het belang van andere, niet gequoteerde vissoorten wordt in deze branche steeds groter. Er wordt veel onderzoek verricht naar alternatieve visserijtechnieken zoals de visserij met de pulskor, hydrorig, twinrig, flyshoot en sumwing.

Trends en ontwikkelingen

De kottervisserij bevindt zich niet in gemakkelijke omstandigheden. De visquotering, visprijzen, brandstofkosten en duurzaamheid zijn belangrijke elementen in de branche. De visquotering begrenst de vangsten van enkele vissoorten. Het quoteringssysteem voor tong en schol is gebaseerd op een meerjarenraming. Meestal worden de quota geheel opgevist. Het ongebruikte deel van de quota mag in beperkte mate naar het volgende jaar worden overgebracht. In het scholquotum zit sinds enkele jaren een stijgende lijn, waardoor de visvangsten toenemen. Het tongquotum blijft daarentegen redelijk stabiel. Met de huidige vlootcapaciteit kunnen de visquota worden opgevist. De visprijzen hebben in 2010 een wisselend beeld laten zien. De scholprijs staat onder druk door de grotere aanvoer op de visafslagen en de grotere import van vis (yellowfinsole, rocksole, pangasius, tilapia). De tongprijs is daarentegen gestegen door de grotere sortering die op de visafslagen werd aangevoerd. Olie is een belangrijke kostenpost in de kottervisserij. De gemiddelde prijs van gasolie is in 2010 met circa eenderde gestegen ten opzichte van 2009. Het olieverbruik van de kotters neemt af door de overgang naar energiezuinigere visserijtechnieken. De garnalenvisserij is van groot belang in het kottersegment met motoren tot en met 300 pk. De aanvoer van garnalen was in 2010 iets groter dan in 2009, terwijl de garnalenprijs op een hoger niveau lag.

Onze visie

In Nederland wordt veel aandacht geschonken aan een goed beheer van de visbestanden. De vooruitzichten voor de ontwikkeling van de visquota zijn op basis van het meerjarenbeheersplan voor platvis gunstig. De aanvoer van vis, vooral schol, zal in 2011 door de verruiming van visquota toenemen. De tongprijs kan zich op het huidige niveau handhaven, terwijl de scholprijs volgens ABN AMRO in 2011 laag zal blijven. De concurrentie van goedkope kweekvissoorten die worden geïmporteerd, blijft groot. Marktpositionering is een belangrijk aandachtspunt in de branche. De introductie van vis onder een duurzaamheidlabel kan de marktpositionering versterken. Duurzaamheid zal in de toekomst in de kottervisserij aan belang winnen: het meerjarenbeheersplan, initiatieven om ongewenste bijvangsten zoveel mogelijk te beperken, implementatie van brandstofbesparende visserijtechnieken in de vorm van technische aanpassingen aan kotter en vistuig (pulskor, sumwing) of in de vorm van andere visserijtechnieken (staandwantvisserij, flyshoot, outriggen, twinrigvisserij) geven een impuls aan het duurzaamheidstreven. Door deze aanpassingen en nieuwe technieken zijn ook forse energiebesparingen mogelijk wat ook economische voordelen biedt. Hoge olieprijzen zetten het rendement in 2011 onder druk. Het Masterplan Duurzame Noordzeevisserij, waarbij nieuwe kotters worden ontwikkeld die op een duurzame wijze vissen, kan de branche in de toekomst een nieuw elan geven.

Kerngegevens

Aantal kotters: **308**
Motorvermogen kottervloot: **238.000 pk**
Aantal opvarenden: **1.236**
Besomming (2010): **EUR 220 mln**
Aanvoer garnalen op visafslag: **EUR 42,6 mln**
Gasolieverbruik: **148 mln liter**
Gasolieprijs per ton (2010): **circa EUR 450**

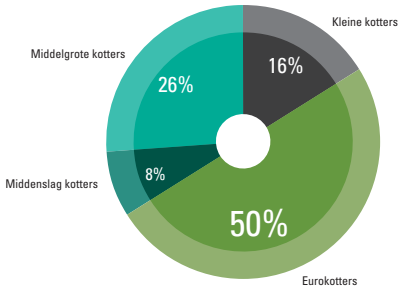
Websites

www.pvis.nl
www.vissersbond.nl
www.visserij.nl
www.visserijnieuws.nl

Structuur van de vloot

Bron: LEI

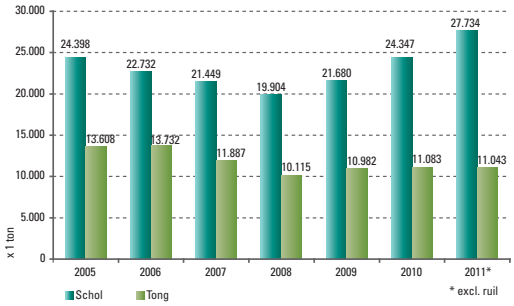
- Na een forse sanering in 2008, is het aantal schepen in de Nederlandse kottervloot in 2009 en 2010 onveranderd gebleven.
- De schepen in de Nederlandse kottervloot hebben een motorvermogen van maximaal 2.000 pk. Het gemiddelde motorvermogen daalde naar 767 pk.
- De investeringen in de kottervloot zijn laag en richten zich geheel op brandstofbesparing, duurzaamheid en nieuwe visserijtechnieken.



Visquota

Bron: Ministerie EL&I, LEI

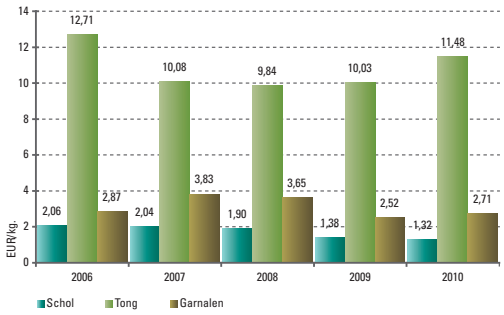
- Het scholquotum is voor 2011 conform het platvisbeheersplan en de bestandsgrootte, verhoogd met circa 15%. Het tongquotum is licht afgenomen.
- In 2010 is het gehele scholquotum en 86% van het tongquotum opgevist.
- De visbestanden veranderen niet alleen door de visserij, maar ook door opwarming van de zee, veranderende zeestromen en de af- of toename van voedingsstoffen in zee.



Visprijzen

Bron: CBS

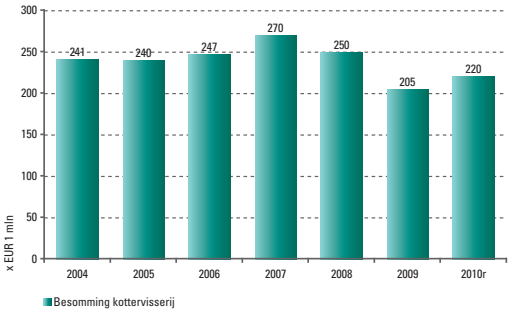
- De tongprijs is in 2010 sterk gestegen, vooral doordat een relatief grotere sortering werd aangevoerd.
- De scholprijs is verder teruggelopen, terwijl de garnalenprijs een herstel heeft laten zien.
- De scholprijs staat onder druk door de sterk gestegen import van pangasius en tilapia.



Besomming

Bron: LEI

- De besomming is in 2010 toegenomen door de hogere tongprijs en de stijging van de garnalenprijs.
- In 2008 en 2009 nam de besomming af door de onder druk staande visprijzen.
- Het aandeel van niet-gequoteerde vissoorten in de besomming wordt jaarlijks groter.



legpluimveehouderij

- Het jaar 2011 staat in het teken van de overgang naar andere huisvestingssystemen
- Grote productie zet eierprijzen ook in 2011 onder druk
- Lage kostprijs, goede diergezondheid en efficiënte logistiek bieden kansen

Branchebeschrijving

De legpluimveebranche omvat de productie van eieren. Er wordt onderscheid gemaakt naar leghennen voor de productie van consumptie-eieren en vleeskuikenouderdieren voor de productie van broedeieren voor de vleespluimveebranche. In dit rapport wordt alleen de productie van consumptie-eieren behandeld. Binnen de legbranche kunnen vier subsegmenten worden onderscheiden naar houderijsysteem: kooi, scharrel, vrije uitloop en biologisch.

Trends en ontwikkelingen

Het aantal bedrijven met leghennen neemt jaarlijks af. Vooral de kleinere bedrijven staken de bedrijfsactiviteiten, terwijl het aantal bedrijven met meer dan 50.000 leghennen toeneemt. Gedurende de afgelopen zeven jaar is de leghennenstapel gegroeid. Dit leidt tot een grootschaliger productie. In 2010 zijn er in Nederland 10,1 miljard consumptie-eieren geproduceerd, waarvan 44,1% kooieieren. De traditionele kooien worden met ingang van 2012 in de EU als huisvestingssysteem verboden. Veel leghennenhouders met kooien moeten in 2011 nog overschakelen naar andere huisvestingssystemen. De export is van groot belang; 9,8 miljard eieren worden in de vorm van consumptie-eieren en eiproducten geëxporteerd. Duitsland is de belangrijkste exportmarkt. Ontwikkelingen op de Duitse markt zijn daarom van groot belang. Het kooiverbod is in Duitsland in 2009 versneld ingevoerd. De Duitse productie liep terug, doordat veel producenten nog niet overgeschakeld waren op alternatieve huisvestingssystemen. Dit heeft een positieve invloed gehad op de Nederlandse export. In 2010 heeft de Duitse productie zich echter grotendeels hersteld. De legpluimveehouder verkoopt de geproduceerde eieren tegen contractprijzen of marktprijzen aan pakstations of aan de verwerkende industrie. Pakstations sorteren en verpakken eieren in kwaliteits-, grootte- en gewichtsklassen. In de verwerkende industrie worden eieren tot eiproducten (vloeibaar, bevroren, gekookt, gedroogd) verwerkt.

Onze visie

Het jaar 2011 staat in de legpluimveehouderij in het teken van de afbouw van kooibedrijven. De meeste Nederlandse bedrijven zijn overgegaan op andere huisvestingssystemen. Enkele ondernemers investeren niet en beëindigen de bedrijfsactiviteiten. Veel EU-landen lopen achter en zijn begin 2012 nog niet overgeschakeld op andere huisvestingssystemen. In 2012 zal de handhaving van het kooiverbod een belangrijk issue in de EU worden. De ontwikkeling van de eierprijzen en van de voerprijzen zijn van groot belang. De grotere productiecapaciteit en de dioxinecontaminatie in Duitsland hebben in 2010 en begin 2011 geleid tot sterk gedaalde eierprijzen. In het eerste halfjaar van 2011 blijven de eierprijzen laag door de grote productie. De eierprijzen trekken in het tweede halfjaar aan doordat er productiecapaciteit wegvalt tijdens de ombouw naar andere huisvestingssystemen. Per saldo liggen de eierprijzen in 2011 boven het langjarige gemiddelde. In de eerste helft van 2011 stijgen de prijzen van grondstoffen voor veevoer verder, waarna in de tweede helft van het jaar een daling wordt ingezet. Ook voor 2012 verwacht ABN AMRO dat met een hoger voerprijsniveau rekening moet worden gehouden. Kansen liggen er in de branche op het gebied van verbetering van de diergezondheid en een hoge logistieke efficiency, waarbij beheersing van de kostprijs van groot belang is.

Kerngegevens

Aantal bedrijven met leghennen: **1.115**
- waarvan bedrijven met scharreleieren: **558**
- waarvan bedrijven >50.000 leghennen: **180**

Aantal leghennen, 18 weken en ouder: **35,3 mln**
Export eieren en eiproducten: **9.775 mln stuks**
Eierconsumptie per hoofd: **185 stuks**

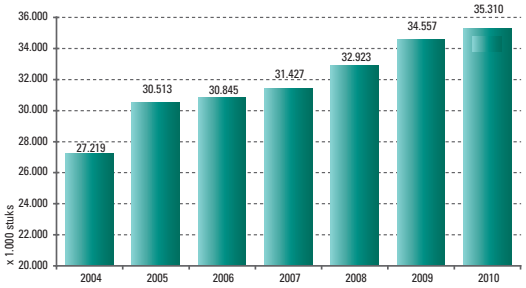
Websites

www.pve.nl
www.nop.nl
www.pluimveehouden.nl
www.blijmeteenei.nl

Pluimveestapel: leghennen 18 weken en ouder

Bron: CBS

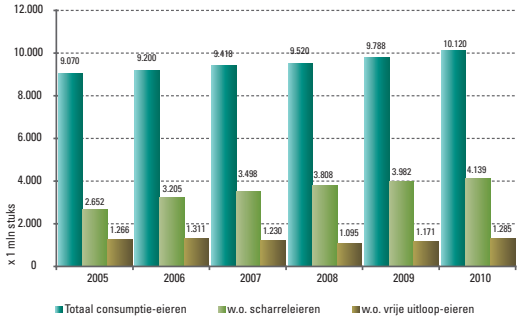
- De leghennenstapel is vanaf 2003, het jaar van de vogelpest in Nederland, met gemiddeld 5,7% per jaar gegroeid.
- In 2010 werd 59,2% van de leghennen op een alternatieve wijze gehouden: 43,4% scharrelhennen, 12,8% vrije uitloophennen en 3,0% biologische hennen.
- Het aantal kooihennen daalt. Met ingang van 2012 is de traditionele kooi als huisvestingssysteem binnen de EU verboden. In 2010 werd 40,8% van de leghennen in kooien gehouden.



Productie consumptie-eieren

Bron: PVE

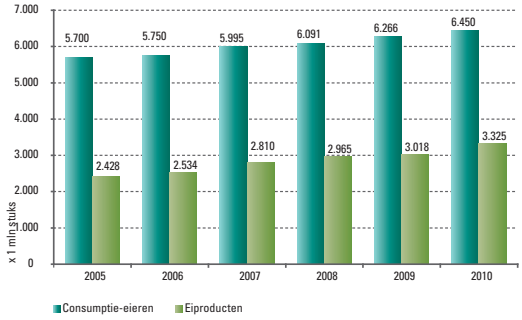
- Als gevolg van de toename van de leghennenstapel, nam de productie van consumptie-eieren in de afgelopen jaren toe.
- Het aandeel van scharreleieren in de productie is de afgelopen jaren gegroeid naar bijna 41%.
- De productie van vrije uitloopeieren neemt na 2008 weer toe. De vrije uitloopeieren hebben een aandeel van 12,7% in de productie.



Export eieren en eiproducten

Bron: PVE

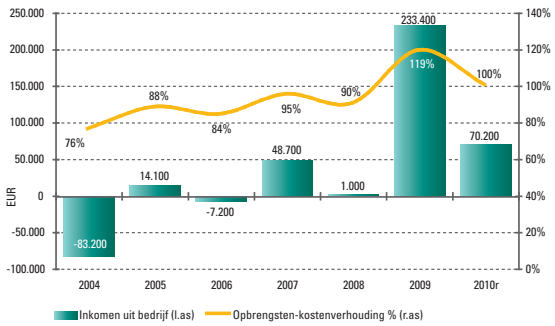
- De export van eieren en van eiproducten neemt jaarlijks toe. In 2010 bedroeg de groei 2,9% respectievelijk 10,2%.
- Meer dan driekwart van de export van eieren gaat naar Duitsland.
- In Duitsland is het kooiverbod reeds van kracht en is de branche overgeschakeld op scharrelhennen en koloniehuisvesting als huisvestingssysteem.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- Het inkomen uit bedrijf in de legpluimveehouderij wordt vooral bepaald door de eierprijzen en de voerkosten.
- Het herstel van de productie in de tweede helft van 2010 in Duitsland, heeft de eierprijzen fors onder druk gezet. De voerkosten zijn in deze periode sterk gestegen door ontwikkelingen op de wereldmarkt.
- Lagere eierprijzen en gestegen voerkosten zetten het inkomen uit bedrijf in de tweede helft van 2010 sterk onder druk.



melkveehouderij

- De hoge melkprijs leidde tot een forse inkomensstijging in 2010
- Voor 2011 verwacht ABN AMRO een bovengemiddelde melkprijs .
- Groei wordt na 2015 vooral bepaald door milieudoelen

Branchebeschrijving

De melkveehouderij valt onder de grondgebonden veehouderij en is de grootste grondgebruiker binnen de agrarische sector. In 2010 waren er in Nederland 19.790 bedrijven met melkkoeien. Hiervan bedroeg het aantal gespecialiseerde melkveebedrijven 17.500 met gezamenlijk 1,4 miljoen melkkoeien. De melk wordt geleverd aan de zuivelindustrie, die deze verder verwerkt tot zuivelproducten zoals boter en kaas. Van oudsher spelen in de zuivelindustrie coöperaties een grote rol.

Trends en ontwikkelingen

Het aantal melkveebedrijven is sinds 2000 voortdurend gedaald. De aanleiding is vaak het ontbreken van bedrijfsopvolging. De afgelopen jaren is het tempo van de daling wel gezakt door specifieke omstandigheden als hoge reserves en een stagnerende onroerendgoedmarkt. Terwijl het aantal melkveebedrijven afneemt, neemt het aandeel van de grotere bedrijven toe, waardoor het gemiddelde aantal melkkoeien en hectares per bedrijf stijgt. De melkveehouder heeft geen invloed op de prijzen van melk en krachtvoer. Deze worden steeds meer bepaald door mondiale ontwikkelingen in vraag en aanbod van zuivelproducten en agrarische grondstoffen. Hierdoor krijgt de ondernemer in toenemende mate met grillige marktomstandigheden en inkomensvolatiliteit te maken. De kritieke kostprijs van de Nederlandse melkveehouderij ligt onder het gemiddelde van de belangrijkste Europese zuivellanden. Bij deze prijs hoeft het eigen vermogen niet te worden aangesproken. De verschillen in kritieke kostprijs tussen de individuele bedrijven zijn echter groot. Door het aantrekken van de zuivelmarkt nam de melkprijs in 2010 fors toe. In combinatie met een groei van de melkproductie, leidde dit ten opzichte van 2009 tot een flinke stijging van de opbrengsten. Omdat de kosten, zoals die van voer, minder snel stegen, steeg het inkomen van de melkveehouder van EUR -4.000 in 2009 naar EUR 36.000 in 2010. Hierdoor kon het eigen vermogen worden aangevuld.

Onze visie

Op de korte termijn neemt wereldwijd de economie en de vraag naar zuivelproducten toe. Ook stijgt de wereldproductie van melk, hoewel deze onder het historische groeitempo blijft. Dit vormt een goede uitgangspositie voor de ontwikkeling van de melkprijs. De prijzen van agrarische grondstoffen en daarmee van veevoer, zullen in het tweede halfjaar van 2011 dalen, maar op een historisch hoog niveau blijven. De opwaartse druk op het prijsniveau houdt aan vanwege fundamentele factoren als een groeiende vraag. Per saldo verwacht ABN AMRO een toename van het inkomen uit bedrijf in 2011. Op de middellange termijn wordt de Europese marktbescherming en prijssteun verder afgebouwd. Zo moeten in 2015 de melkquota geheel zijn afgeschaft. Hierdoor wordt de branche veel meer overgeleverd aan mondiale marktbewegingen met blijvende melkprijs- en inkomensvolatiliteit als gevolg. ABN AMRO is van mening dat na afschaffing van de melkquotering de markt, de maatschappelijke acceptatie en vooral milieudoelen de nieuwe grenzen van groei zullen bepalen. Fosfaatreductie en mestverwerking vormen daarbij de grootste uitdaging. Om ondernemers te helpen een strategie te ontwikkelen, bracht ABN AMRO het rapport 'Vrije zuivelmarkt, bedreiging of kans' uit (www.abnamro.nl/agrarisch). Hierin wordt ingegaan op de afschaffing van de quotering en de gevolgen daarvan voor groei, inkomen en strategie van de melkveehouder.

Kerngegevens

Aantal bedrijven met melkkoeien: **19.790**
Aantal gespecialiseerde melkveebedrijven: **17.500**
Gemiddeld aantal koeien per melkveebedrijf: **79**
Gemiddelde melkproductie per koe: **8.170 kg**
Gemiddeld inkomen uit bedrijf: **EUR 36.000**
Opbrengsten-kostenverhouding: **85%**

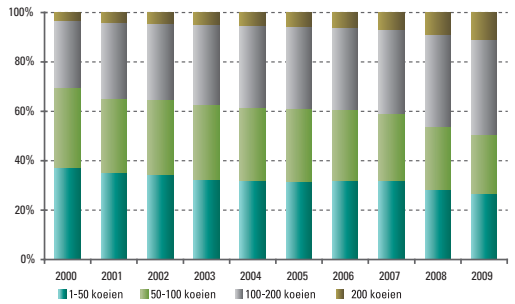
Websites

www.lto.nl
www.prodzuivel.nl
www.lei.wur.nl
www.cbs.nl

Bedrijven met melk- en fokvee naar grootte

Bron: CBS

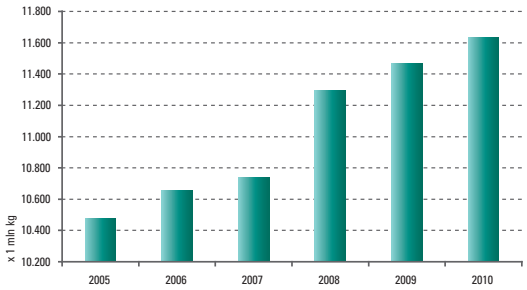
- Het proces van schaalvergroting gaat onverminderd door.
- Het belang van het aantal bedrijven met 100 of meer koeien is toegenomen van 36% in 2001 tot 54% in 2010.



Melkaanvoer

Bron: CBS

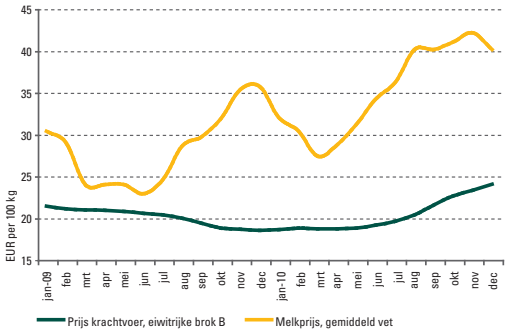
- Melkveehouders in Nederland leveren circa 96% van de melk aan de zuivelfabrieken. In 2010 is de aangeleverde hoeveelheid verder toegenomen.
- De hoeveelheid melk die binnen de EU wordt geproduceerd, is momenteel via melkquota's aan grenzen gebonden. De meeste EU-landen benutten het toegewezen melkquotum niet volledig. In 2010 werd in Nederland meer melk geproduceerd dan het toegewezen landenquotum.



Prijsontwikkeling van melk en krachtvoer

Bron: LEI

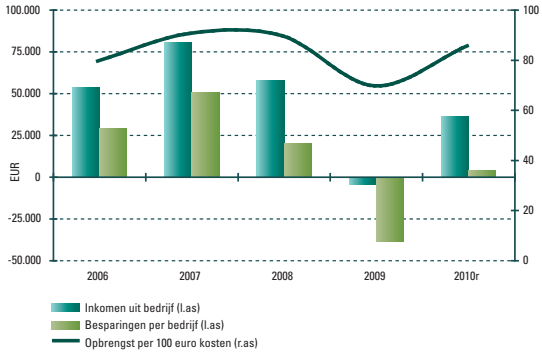
- De melkprijs liet in 2010 een forse sprong zien. Gemiddeld genomen nam de melkprijs toe van 28 euro in 2009 tot 35 euro in 2010. De groei werd veroorzaakt door een toename van de export van zuivelproducten tegen hogere prijzen.
- Gunstig voor de melkveehouderij is dat de voerprijs in 2010 veel minder snel is gestegen dan de melkprijs.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- De branche is uiteindelijk met verve hersteld van de recessie. Vooral door de hogere melkproductie en –prijs, nam het inkomen uit bedrijf in 2010 met EUR 40.000 toe tot EUR 36.000.
- Na aftrek van alle betalingsverplichtingen, zowel privé als bedrijfsmatig, kon het eigen vermogen weer worden aangevuld.



mengvoederindustrie

- Proces van schaalvergroting houdt aan
- Omzetgroei moet uit het buitenland komen
- Branche ondersteunt de veehouderij bij de realisatie van milieudoelen

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 fors marktaandeel en een substantieel aantal middelgrote bedrijven. Zowel de coöperatieve als de private eigendomsstructuur komen voor. Nevedi vertegenwoordigt de belangen van Nederlandse producenten en leveranciers van mengvoeders, premixen en vochtrijke diervoeders.

Trends en ontwikkelingen

De Nederlandse veestapel groeit nauwelijks, waardoor de Nederlandse markt voor mengvoeders een beperkte ruimte voor groei heeft. Daarnaast zorgen toenemende kwaliteitseisen en onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten voor een kostentoename. Deze factoren leiden tot schaalvergroting en internationalisatie. De branche wordt kennisintensiever. Factoren als gezondheid van mens en dier, duurzaamheid en vermindering van uitstoot van mineralen dwingen de branche tot hogere R&D-uitgaven. De prijzen van grondstoffen voor mengvoeders, vooral van granen en graanvervangers, zijn de laatste jaren veel volatieler geworden. Mis- en recordoogsten, wijzigingen in exportrestricties en speculatie kunnen voor heftige prijsfluctuaties zorgen. Daarnaast vindt de notering van grondstoffen in dollars plaats, wat valutarisico's met zich meebrengt. Dit vergt een grote flexibiliteit van de producenten op het gebied van supply chain management, risicobeheersing bij inkoop en voorraadbeleid. Temeer omdat door het commodity-achtige karakter van het product, de bruto marges traditioneel dun zijn. In 2010 namen de prijzen van grondstoffen fors toe. Dit leidde tot een verhoging van de veevoerprijzen. Een deel van de bedrijven nam genoegen met een lagere marge. De productie is in 2010 wat toegenomen, omdat veehouders de neiging hebben om minder eigen grondstoffen bij te mengen wanneer de prijzen van grondstoffen voor voer toenemen.

Onze visie

Omzetgroei moet vooral uit het buitenland komen. Hierbij bieden de opkomende markten het beste perspectief omdat de vleesconsumptie een hoge correlatie heeft met het welvaartsniveau. Het prijsniveau van grondstoffen en daarmee van veevoer zal in 2011 op jaarbasis verder toenemen. Verder zullen de veevoerproducenten moeten inspelen op ontwikkelingen aan afnemerszijde. Zo zal de schaalgrootte en de professionaliteit van veehouders toenemen, mede vanwege verandering van wetgeving op het gebied van huisvesting van dieren, mestafzet en productiequota. De concentratietendens zal aanhouden in de mengvoederindustrie, vooral gestuurd door efficiencyverbeteringen, spreiding van R&D kosten en logistieke voordelen. Daarnaast zal risicodemping door een spreiding in ondermeer eindproducten, regio's, en afnemers een drijfveer vormen voor schaalvergroting. ABN AMRO is van mening dat naast de grotere spelers er plaats blijft voor kleinere spelers die regionaal focus hebben. Zij profileren zich door een persoonlijke benadering. Maatschappelijk verantwoord ondernemen blijft een belangrijk agendapunt. Onderwerpen zijn onder meer duurzame sojateelt, medicijngebruik in diervoeder, genetisch gemodificeerde gewassen, voedselveiligheid en de reductie van fosfaat. Met het laatste kan de mengvoederindustrie de veehouderij helpen de milieudoelen te halen.

Kerngegevens

Marktaandeel top-4 in Nederland: **75%**
Omzet: **EUR 4 mrd**
Export: **1 mln ton**

Diervoederproductie: **13,5 mln ton**
- waarvan voor varkens: **42%**
- waarvan voor rundvee: **24%**
- waarvan voor pluimvee: **26%**

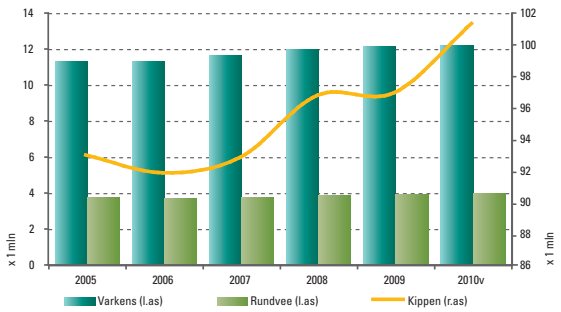
Websites

www.pdv.nl
www.nevedi.com
www.lei.wur.nl
www.fefac.org

Veestapel

Bron: CBS

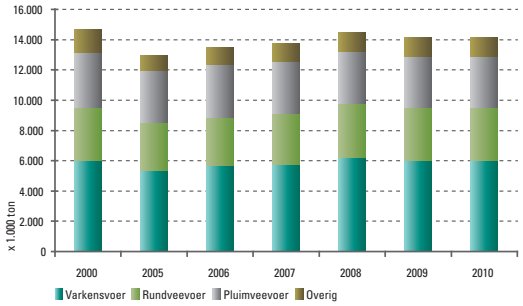
- De veestapel is sinds 2005 gegroeid. Met 9% vertoonde de kippenstapel de sterkste groei in de periode 2005 tot 2010. Daarna volgt de varkensstapel met een groei van 8%. De rundveestapel liep met een groei van 5% wat achter.
- Er is nog steeds sprake van een proces van schaalvergroting binnen de keten. Terwijl de veestapel groeide, nam het aantal veehouders en mengvoederbedrijven in 2010 af.



Productie

Bron: FEFAC

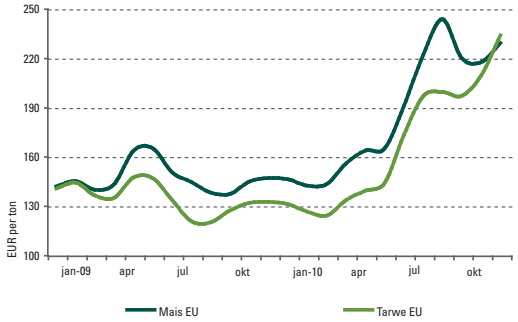
- Na een dieptepunt in 2003 laat de totale productie een stijgende trend zien. Van de totale productie in 2009 beslaat varkensvoeder met 42% het grootste deel. Rundveevoeder en pluimveevoeder nemen 24% respectievelijk 26% voor hun rekening. De verdeling over de veesoorten is sinds 2000 stabiel gebleven.
- In 2010 nam de productiewaarde wat toe als gevolg van stijgende grondstofprijzen. Afnemers hebben namelijk de neiging om bij stijgende veevoerprijzen minder eigen grondstoffen bij te mengen.



Groothandelsprijs grondstoffen

Bron: LEI

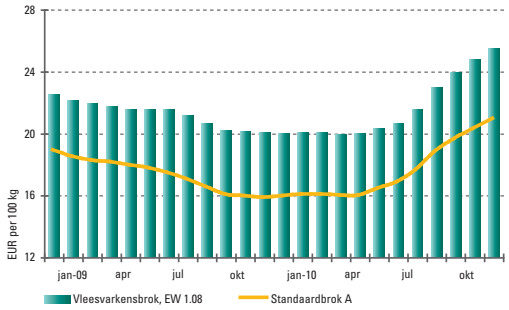
- Belangrijke grondstoffen zijn tarwe, maïs, sojaschroot en raapschroot. De prijzen hiervan worden op de mondiale markt bepaald. Voorts worden bijproducten van de voedingsmiddelen-industrie zoals bierbostel, citruspulp, aardappelvezels, tarwegries en dierlijke vetten verwerkt in diervoeders.
- Vooral gedurende de tweede helft van 2010 namen de prijzen van maïs en tarwe flink toe. Uiteindelijk lag het prijsniveau in 2010 op een beduidend hoger niveau dan in 2009.



Verbruikersprijs mengvoeders

Bron: LEI

- Terwijl de prijzen van grondstoffen vanwege mondiale vraag- en aanbodverhoudingen heftig kunnen fluctueren, laat het prijsverloop van mengvoeders een veel minder volatiel patroon zien.
- Als gevolg van een stijging van de grondstoffenprijzen zijn de veevoerprijzen in 2010 naar een hoger niveau getild.



sierteelt onder glas

- Herstel van de export zet door in 2011
- Toenemende concurrentie van snijbloementelers uit Afrika en Zuid-Amerika
- Nederlandse product heeft een sterke positie op de internationale markt

Branchebeschrijving

In de sierteelt onder glas worden snijbloemen en potplanten in kassen gekweekt. De belangrijkste snijbloemen in de sierteelt zijn roos, chrysant, lelie en gerbera. Deze producten nemen gezamenlijk 56% van het areaal voor hun rekening. Belangrijke potplanten zijn phalaenopsis, anthurium en ficus. De sierteelt onder glas is geconcentreerd in de gebieden rond Aalsmeer, Rijnsburg, Bleiswijk en in het Westland. De afzet gaat hoofdzakelijk via veilingen, bemiddelingsbureaus en exporteurs. De handel buiten de veiling om stijgt.

Trends en ontwikkelingen

Het aantal bedrijven in de sierteelt onder glas daalt sterker dan het areaal; het gemiddelde areaal per bedrijf is in 2010 met 7,5% gestegen tot 1,47 hectare per bedrijf. De schaalvergroting gaat onverminderd door. Het aanbod van sierteeltproducten is licht gedaald door het kleinere areaal en door de afname van de import als gevolg van de IJslandse aswolk. De export is van groot belang voor de sierteelt onder glas. Gedurende een groot aantal jaren is de export gestegen. De groei kan worden verklaard door de opkomst van nieuwe distributiekanalen (bouwmarkten) op bestaande markten, de ontwikkeling van nieuwe markten (Oost-Europa), het brede assortiment, het grote aantal noviteiten en het goede logistieke systeem. Het Nederlandse product heeft een sterke positie op de internationale markt. Op de markt ondervinden Nederlandse telers toenemende concurrentie van snijbloementelers uit Afrika en Zuid-Amerika. Na een aanvankelijke daling van de export in 2008 en 2009 door economische en valutaire ontwikkelingen en de gevolgen van de kredietcrisis, heeft de export zich in 2010 hersteld. Het herstel van de export en het kleinere aanbod hebben in 2010 geleid tot hogere veilingprijzen van de belangrijkste sierteeltproducten, met uitzondering van groene kamerplanten. Het kleinere aanbod, het herstel van de export en lagere energieprijzen zijn de belangrijkste drijfveren achter het herstel van de resultaten in de sierteelt onder glas in 2010.

Onze visie

De bedrijfsstructuur wordt versterkt door schaalvergroting, specialisatie en intensievere samenwerking met branchegenoten of kwekers van andere productgroepen. Ondernemerschap is door de economische crisis belangrijker geworden en kwekers zijn risicobewuster geworden. De sierteelt staat op een tweesprong: verder met aanbodgerichte investeringen en kostprijsverlaging of inspelen op trends en veranderende consumptiepatronen door meer vraag- en marktgericht te investeren. Een opbrengstverhogende strategie kan meer opleveren dan een kostprijsverlagende strategie. In de assortimentskeuze van bedrijven zijn specialiteiten en noviteiten van groot belang. In de nabije toekomst kan verder marktherstel in de branche optreden mits het economische herstel doorzet. De export van bloemen en planten trekt volgens ABN AMRO in 2011 verder aan. Op langere termijn kan de marktomvang in veel landen verder toenemen, aangezien de consument grote belangstelling heeft voor het product. De markt wordt grilliger ten aanzien van volumes en door een grotere variëteit aan producten en inwisselbaarheid van de productgroepen; ontwikkelingen die kostprijsverhogend zijn voor de bedrijven. Kostprijsbeheersing is van groot belang, bijvoorbeeld door automatisering, verdergaande energiebesparing en samenwerking. Kwaliteit, service, assortiment, clustervorming en innovatiekracht zijn de sterke punten waarvan de sierteeltbranche de komende jaren gebruik kan maken.

Kerngegevens

Aantal bedrijven: **3.250**
Areaal sierteelt onder glas: **4.779 ha**
Areaal snijbloemen: **2.446 ha**
- waarvan areaal rozen: **499 ha**
- waarvan areaal chrysanten: **504 ha**

Areaal potplanten: **1.383 ha**
Areaal perkplanten: **430 ha**
Veilingomzet: **EUR 4.225 mln**

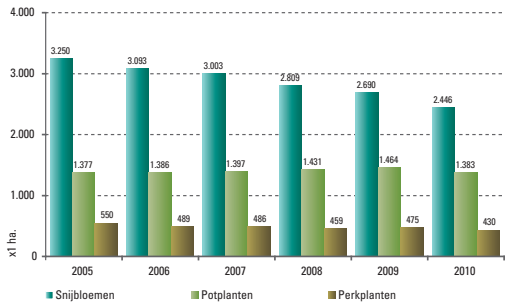
Websites

www.hortinews.com
www.vakbladvoordebloemisterij.nl
www.hbagbloemen.nl
www.endex.nl

Areaalontwikkeling

Bron: CBS

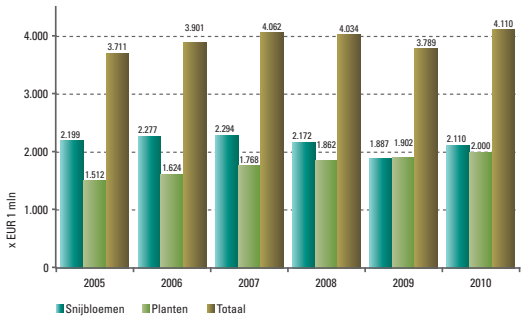
- De trendmatige daling van het areaal snijbloemen zette in 2010 door. Het areaal nam met 244 hectare af.
- De stijgende trend in het areaal potplanten is in 2010 omgebogen naar een daling. De teruggang bedroeg 81 hectare.
- Het areaal perkplanten laat een wisselend beeld zien en schommelt rond 450 hectare.



Productiewaarde van Nederlandse bloemkwekerijproducten

Bron: Productschap Tuinbouw

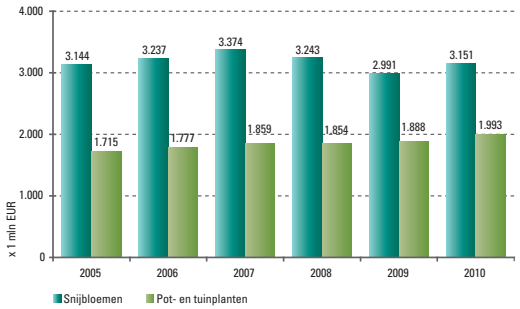
- Gedurende de afgelopen vijf jaar is de productiewaarde van Nederlandse bloemkwekerijproducten met EUR 400 miljoen gestegen.
- Na het moeilijke jaar 2009 heeft de productiewaarde van snijbloemen zich in 2010 kunnen herstellen. Hogere bloemenprijzen zijn hiervan de belangrijkste oorzaak.
- De productiewaarde van potplanten vertoont een opgaande lijn.



Exportontwikkeling bloemkwekerijproducten

Bron: HBAG Bloemen en Planten

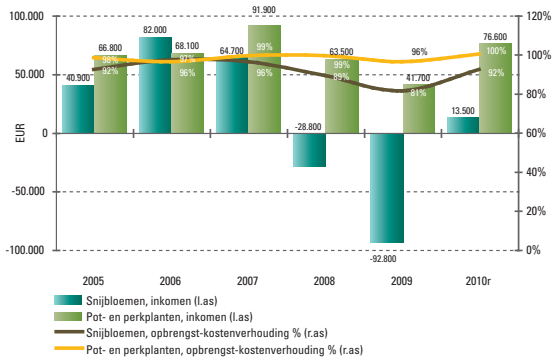
- De export van bloemkwekerijproducten is in 2010 met 5% gestegen naar EUR 5,1 miljard. De stijging trad zowel bij snijbloemen, als bij de pot- en tuinplanten op.
- Economische ontwikkelingen in de afzetlanden en valutaire ontwikkelingen zijn van groot belang voor de ontwikkeling van de export.
- Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk waren binnen de EU de grote trekkers, terwijl Rusland de grootste stijging buiten de EU heeft laten zien.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- Het inkomen uit bedrijf in de snijbloementeelt heeft zich in 2010 vooral hersteld door de hogere bloemenprijzen. De productie per vierkante meter was iets kleiner door de lagere lichtintensiteit.
- In de pot- en tuinplantenteelt heeft ook een stijging van het inkomen uit bedrijf plaatsgevonden.
- De kosten lagen op een lager niveau, hoofdzakelijk door gedaalde energiekosten.



teelt van boomkwekerijgewassen

- Perspectieven op de particuliere markt.
- Economische ontwikkelingen leiden tot prijsdruk en inkoop van kleinere colli en kleinere maten
- Productontwikkeling en vernieuwing van het assortiment zijn van groot belang

Branchebeschrijving

Boomkwekerijen telen veel producten, variërend van bos- en haagplantsoen, laan- en parkbomen tot sierheesters, klimplanten en vaste planten. De productie vindt vooral in de vollegrond plaats, terwijl een klein deel onder glas wordt geteeld. Daarnaast produceren veel ondernemers op een containerveld, waarbij de producten in potten worden geteeld. Belangrijke teeltcentra zijn gebieden rond Boskoop, Kesteren en Opheusden, het westen en midden van Noord-Brabant, oostelijk Groningen en het noordelijk deel van Limburg.

Trends en ontwikkelingen

Het areaal boomkwekerijgewassen is in 2010 voor het eerst in een groot aantal jaren gekrompen. Daarnaast daalde het aantal bedrijven sterker, waardoor er op de bedrijven schaalvergroting optrad. De bedrijven specialiseren zich meer in de teelt van een bepaald assortiment of leggen de focus op een bepaald afzetkanaal. De export is van groot belang. In 2010 is de export licht toegenomen, waarbij de toename van de export naar Duitsland, verreweg de belangrijkste exportmarkt, opvallend was. De export naar het Verenigd Koninkrijk is in 2010 licht teruggelopen. Valutaire ontwikkelingen en de grotere belangstelling voor producten van eigen bodem spelen hierbij een rol. De export heeft nagenoeg niet te lijden gehad onder de vondst van de Oost-Aziatische boktor in 2009, door het snel en doelgericht optreden van de sector. Op de binnenlandse markt profiteert de branche van de grote belangstelling voor tuinieren. De afzet bij particuliere afnemers is impulsgevoelig en sterk afhankelijk van de weersomstandigheden. Veel aankopen worden bij deze afnemers doorgeschoven naar het voorjaar. Op de institutionele markt wordt de branche sterk geconfronteerd met teruglopende overheidsbudgetten en de lagere bouwproductie. Op de professionele markt hebben vruchtbomentelers in 2010 geprofiteerd van de betere prijsvorming van fruit. Hierdoor heeft de fruitteelt meer geïnvesteerd in nieuwe aanplant.

Onze visie

De bedrijfsstructuur wordt versterkt door schaalvergroting, specialisatie en intensievere samenwerking met branchegenoten of met potplantentelers. Dit wordt bevorderd door een concentratie aan afnemerszijde. De afzet laat volgens ABN AMRO een wisselend beeld zien. De export herstelt licht, doordat de economische vooruitzichten voor met name Duitsland, gunstig zijn. Fytosanitaire ontwikkelingen kunnen de export negatief beïnvloeden. De institutionele markt staat in 2011 onder druk door overheidsbezuinigingen op openbaar groen. Tevens neemt de vraag naar kleinere maten toe, ten koste van grotere maten. Op de professionele markt plukt de branche de vruchten van de grotere investeringsbereidheid in de fruitteelt. De vooruitzichten voor de particuliere markt zijn gunstig, doordat de belangstelling voor tuinieren groot blijft. Het afzetseizoen wordt korter, doordat de afzet zich meer concentreert in het voorjaar. Aandacht voor productontwikkeling is van belang, waarbij de consument interesse heeft in een visueel aantrekkelijk product. De ontwikkeling van nieuwe distributiekanalen geeft een impuls aan de afzet waarbij de opkomst van nieuwe retailkanalen leidt tot meer centrale inkoop. De ontwikkeling van verkoopconcepten, maatwerkverpakkingen, digitaal zakendoen en duurzaamheid biedt mogelijkheden voor een grotere afzet. Daarbij moet niet alleen aandacht aan het product worden geschonken, maar ook aan logistiek en informatieoverdracht.

Kerngegevens

Aantal bedrijven met boomkwekerijgewassen: **2.999**
Areaal boomkwekerijgewassen: **15.629 ha**
Aantal bedrijven met vaste planten: **681**
Areaal vaste planten: **1.296 ha**
Productiewaarde: **EUR 600 mln**
Export: **EUR 440 mln**
Werkgelegenheid (2009): **11.500 personen**

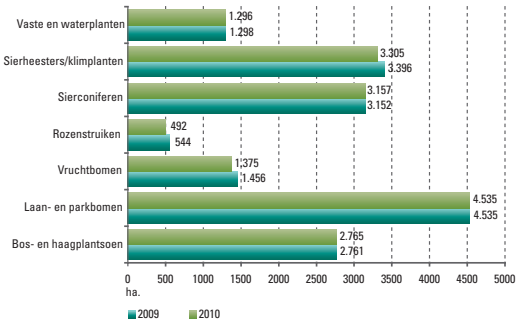
Websites

www.nbvb.nl
www.raadvoordeboomkwekerij.nl
www.deboomkwekerij.nl
www.tuinbouw.nl

Areaalontwikkeling

Bron: LEI, CBS

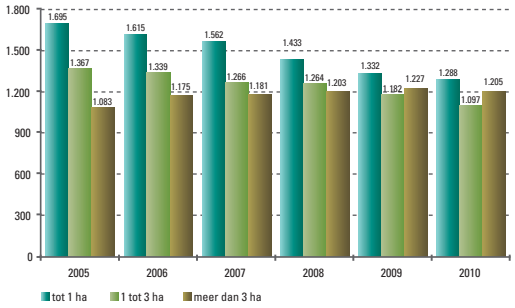
- Voor het eerst in een groot aantal jaren is het areaal boomkwekerijgewassen in 2010 gedaald.
- Vooral het areaal sierheesters, vruchtbomen en rozenstruiken is teruggelopen. De mutaties in de arealen van de andere productgroepen waren beperkt.
- De uitbreiding van de teelt van boomkwekerijgewassen wordt belemmerd door het tekort aan geschikte locaties.



Aantal bedrijven naar grootte

Bron: CBS

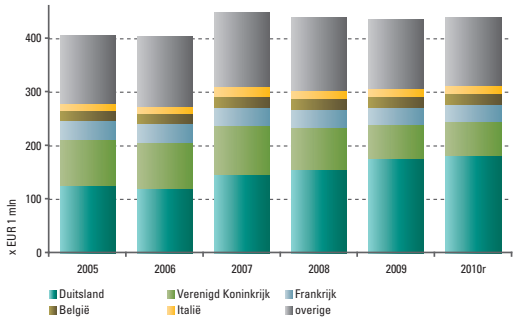
- Het aantal kleine bedrijven met een areaal kleiner dan één hectare is in het afgelopen decennium gehalveerd.
- Ook het aantal middelgrote bedrijven met een areaal tussen één en drie hectare neemt gestaag af.
- Het aantal grote kwekerijen met meer dan drie hectare zit in een stijgende trend. Ruim 10% van de bedrijven heeft een areaal van meer dan tien hectare.



Export naar bestemming

Bron: Productschap Tuinbouw

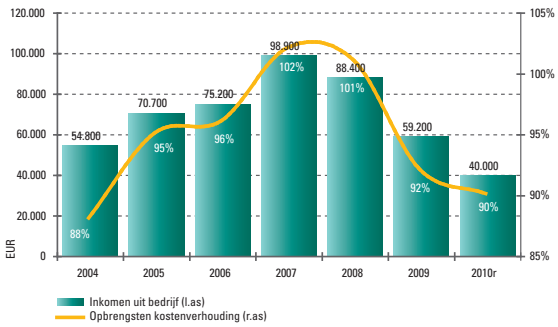
- De export van boomkwekerijproducten is in 2010 met 1% gestegen.
- In het laatste kwartaal van 2010 ondervond de export veel hinder van de vroeg intredende winter en de vervoersproblemen die daardoor ontstonden.
- Meer dan 40% van de export gaat naar Duitsland. De export naar Duitsland is in 2010 wederom sterk toegenomen. Het Verenigd Koninkrijk is een tweede belangrijke bestemming.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- Het inkomen uit bedrijf is in 2010 gedaald en is op het laagste niveau van de afgelopen tien jaar beland.
- De verkopen verliepen in 2010 moeizamer door de weersomstandigheden, de grote onzekerheid in de economie en een bezuinigende overheid. De belangstelling voor producten met kleinere afmetingen (goedkoper) was groter.
- Aan de kostenzijde zijn in 2010 vooral de arbeidskosten toegenomen.



varkenshouderij

- Lagere marktprijzen en hogere voerkosten verlaagden resultaten in 2010
- Nieuwe welzijns- en milieueisen zetten concurrentiepositie onder druk
- Branche aan de vooravond van verdere schaalvergroting

Branchebeschrijving

In de gespecialiseerde varkenshouderij kunnen drie typen bedrijven worden onderscheiden: de fokvarkensbedrijven, de vleesvarkens-bedrijven en de gesloten bedrijven. De eerste groep houdt zich bezig met de productie van biggen. De vleesvarkensbedrijven leggen zich toe op het afmesten van biggen tot slachtrijpe varkens. De gesloten bedrijven zijn een combinatie van deze twee vormen.

Trends en ontwikkelingen

In de branche vindt schaalvergroting plaats. Het aantal bedrijven met varkens daalt, vooral de bedrijven met varkenshouderij als bijtak. Van het in Nederland geproduceerde varkensvlees is het overgrote deel bestemd voor de export, hoofdzakelijk binnen Noordwest-Europa. In 2010 bedroeg de exportstijging 1%, waarbij er vooral meer naar Duitsland, Italië, België en Rusland werd uitgevoerd. De exporttoename naar Duitsland is opvallend, omdat dit land steeds meer zelfvoorzienend is geworden. Ook biggen en vleesvarkens worden geëxporteerd, vooral naar Duitsland. In 2010 nam de biggenexport met 6% toe, waarbij vooral de vraag vanuit Duitsland, Polen en België groeide. De uitvoer van vleesvarkens bleef gelijk in 2010. De prijzen van biggen en vleesvarkens en die van voer worden bepaald door internationale vraag- en aanbodverhoudingen. Hierdoor zijn de resultaten volatiel en is het nastreven van een lage kostprijs essentieel. In 2010 kampte de varkenshouderij ten opzichte van 2009 met lagere biggen- en vleesvarkenprijzen en hogere voerprijzen. Hierdoor daalde het inkomen van de fokvarkensbedrijven en moest het eigen vermogen worden aangesproken. De vleesvarkensbedrijven konden de lagere vleesvarkenprijzen compenseren door lagere biggenprijzen (inkoop). Hun inkomen steeg daardoor, maar bevond zich op een onbevredigend niveau. Dit was ook het geval bij de gesloten bedrijven. Beide bedrijfstypen moesten in 2010 op hun eigen vermogen interen.

Onze visie

Het inkomen uit bedrijf van de varkenshouderij blijft op de korte termijn onder druk staan vanwege een verdere toename van de voerkosten en het feit dat Duitsland netto-exporteur van varkensvlees is geworden. Vanaf 2013 worden er nieuwe eisen gesteld op milieu- en welzijnsgebied. Dit vergt extra investeringen. Een deel van de bedrijven zal de benodigde investeringen niet kunnen of willen opbrengen en uit de branche stappen. Zij vragen dan een bestemmingswijziging aan, gaan meedoen met eventuele saneringsregelingen of verkopen hun bedrijf. Onder invloed hiervan is het aanbod van varkensbedrijven gegroeid, met druk op de waarde van de varkensrechten en -stallen tot gevolg. Vanwege de nieuwe milieu- en welzijnseisen zal het aantal bedrijven met de varkenshouderij als neventak versneld afnemen. Ook intensiveert het schaalvergrotingsproces onder varkensbedrijven. De extra investeringen verhogen verder het kostenniveau, wat de concurrentiepositie schaadt. Daarom moeten ondernemers zich blijven focussen op efficiencyverhogingen. ABN AMRO is tevens van mening dat het creëren van toegevoegde waarde cruciaal is voor het behoud van de positie van de Nederlandse varkenshouder. Deze toegevoegde waarde moet vooral worden gezocht in productiewijzen die door de consument worden gedragen. Hierbij spelen het welzijn, de gezondheid en de milieu-impact van varkens een belangrijke rol.

Kerngegevens

Aantal bedrijven met varkens: **7.030**
Aantal varkens: **12,2 mln**
Aantal gespecialiseerde fokvarkensbedrijven: **1.290**
Aantal gespecialiseerde vleesvarkensbedrijven: **2.260**
Aantal gespecialiseerde gesloten - varkensbedrijven: **960**
Consumptie per hoofd: **42 kg**

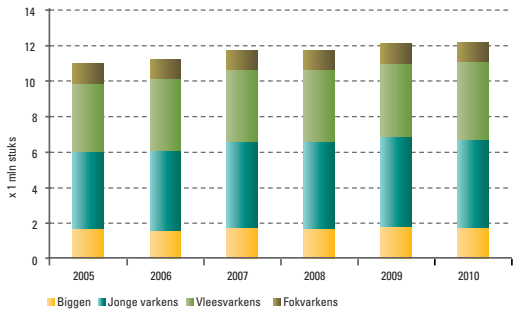
Websites

www.pve.nl
www.agriholland.nl
www.lei.wur.nl
www.minlnv.nl

Varkensstapel

Bron: CBS

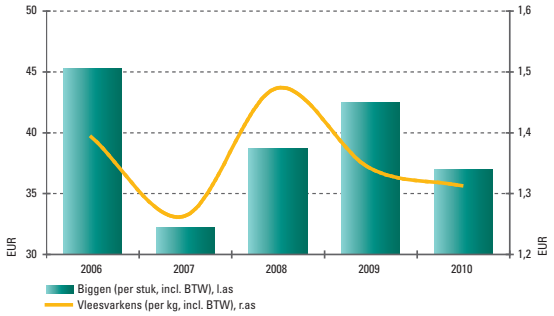
- Sinds 2006 neemt de varkensstapel voortdurend toe.
- Het aantal gespecialiseerde fokvarkensbedrijven daalde van 1.340 in 2009 naar 1.290 in 2010. Het aantal gespecialiseerde vleesvarkensbedrijven daalde van 2.380 naar 2.260.
- De schaalgrootte nam verder toe in 2010, waarbij het aantal fokzeugen per fokvarkensbedrijf van 434 naar 465 steeg en het aantal vleesvarkens per vleesvarkensbedrijf van 2.191 naar 2.333.



Marktprijzen

Bron: LEI

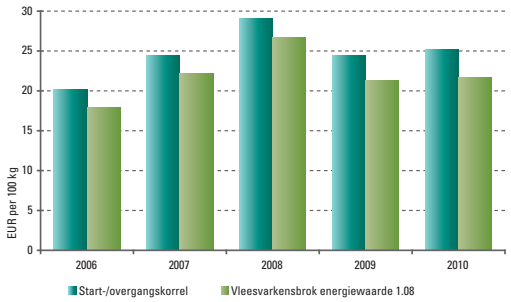
- De prijzen van biggen en vleesvarkens daalden in 2010. Voor de fokvarkensbedrijven was dit een ongunstige ontwikkeling. Niet alleen moesten zij meer betalen voor veevoer, maar ook hun afzetprijzen daalden.
- De vleesvarkensbedrijven konden de toename van voer- en mestkosten ruimschoots compenseren door een lagere inkoopprijs van biggen.



Voerprijzen

Bron: LEI

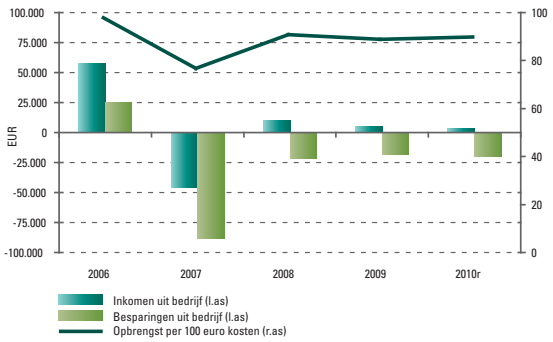
- Op jaarbasis namen de prijzen van voer weer toe in 2010.
- Voor 2011 is de verwachting dat de prijzen naar een nog hoger niveau worden getild.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- Wederom realiseerden de varkensbedrijven een onbevredigend resultaat in 2010. Lagere marktprijzen en hogere voer- en mestkosten lagen hieraan ten grondslag.
- Het inkomen van het vleesvarkensbedrijf steeg van EUR -23.000 in 2009 naar EUR 5.000 in 2010 en dat van het gesloten bedrijf van EUR -4.000 naar EUR 2.000. Bij het fokvarkensbedrijf daalde het inkomen van EUR 60.000 in 2009 naar EUR 3.000 in 2010.



vleeskuikenhouderij

- Inkomen nam in 2010 af vanwege stijging voer- en mestafzetkosten
- Nieuwe milieu- en welzijnsrichtlijnen worden steeds meer bepalend voor bedrijfsvoering
- Hogere kostprijs vereist zoeken naar kostenreducties en verhoging arbeidsefficiency

Branchebeschrijving

De productie van vleeskuikens vindt voor 87% plaats op gespecialiseerde vleeskuikenbedrijven. Een belangrijk deel hiervan is te vinden in het noorden van het land en in Noord-Brabant. De productie van vleeskuikens vindt vooral plaats op basis van een contract tussen een pluimveehouder en een pluimvee-integratie (broederij, voerproducent en slachterij). Export van kuikenvlees is voor de branche van groot belang.

Trends en ontwikkelingen

Geleidelijk aan vermindert het aantal gespecialiseerde vleeskuikenbedrijven, terwijl het gemiddelde staloppervlak toeneemt. Door schaalvergroting werden efficiencyvoordelen behaald in de aan- en afvoerlogistiek en arbeidsproductiviteit en werd het economische draagvlak voor de nodige investeringen (zie ook verderop) groter. De productie van kuikenvlees is in 2010 voor het derde achtereenvolgende jaar toegenomen. Het aandeel van kuikenvlees in het totale vleesverbruik in Nederland nam echter in hetzelfde jaar af. Het grootste deel van de vleesexport (meer dan 80% in volume) wordt afgezet binnen de EU, voornamelijk in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Brazilië en Thailand vormen met hun lage kostprijs geduchte concurrenten op de afzetmarkten. Door de hoge waarde van de real voerde Brazilië minder uit naar de EU in 2010. Wel nam de uitvoer van dit land naar Rusland toe. Dit land vormt voor Nederland een belangrijke exportregio buiten de EU. De resultaten in de vleeskuikenhouderij zijn zeer gevoelig voor prijswijzingen van vleeskuikens en voer. Een procent meer of minder kan heel veel uitmaken. Voer maakt 60% uit van de kostprijs. Bij een op jaarbasis gelijkblijvende kuikenprijs, namen de voerkosten toe in 2010 als gevolg van stijgende grondstoffenprijzen. Daarnaast stegen de kosten van mestafzet. Hierdoor nam het gemiddelde inkomen uit bedrijf af tot EUR 19.200. Dit hield in dat er moest worden ingeteerd op het eigen vermogen.

Onze visie

De prijzen van de grondstoffen voor veevoer gaan verder stijgen in de eerste helft van 2011. In het tweede halfjaar, met het op de markt komen van nieuwe oogsten, zullen de prijzen weer dalen, maar op een historisch hoog niveau blijven. Op jaarbasis moet wel met een hoger voerprijsniveau ten opzichte van 2010 rekening worden gehouden. Voorzien wordt dat vergeleken met de andere vleessoorten de productiekosten van vleeskuikenvlees het minst stijgen. Hierdoor neemt de concurrentiekracht van vleeskuikenvlees toe. In februari 2011 is een nieuwe richtlijn in werking getreden die de gewichtsbezetting per vierkante meter in Nederland en de EU maximeert. Dit leidt tot een extensivering van de sector en een afnemende productie. In combinatie met de verdere stijging van de voerkosten, brengt dit de opbrengstprijs van vleeskuikens op een hoger niveau. Uiterlijk per 2012 moet de branche voldoen aan nieuwe maximumnormen betreffende de uitstoot van ammoniak en fijnstof en per 2013 aan nieuwe maximumnormen voor het gebruik van antibiotica. Naar verwachting levert de extensivering een bijdrage aan het bereiken van de gestelde normen. Het zal echter een grote uitdaging blijven om aan de normen te voldoen. Uiteindelijk ontstaat er door de diverse richtlijnen op milieu- en welzijnsgebied een opwaartse druk op de investeringen en de kostprijs. Dit dwingt de ondernemer te zoeken naar kostenreducties en een verhoging van de arbeidsefficiency.

Kerngegevens

Aantal bedrijven met vleeskuikens: **640**
Aantal gespecialiseerde vleeskuikenhouderijen: **470**

Pluimveevleesconsumptie per hoofd: **22,8 kg**
- waarvan kuikenvleesconsumptie per hoofd: **18,8 kg**

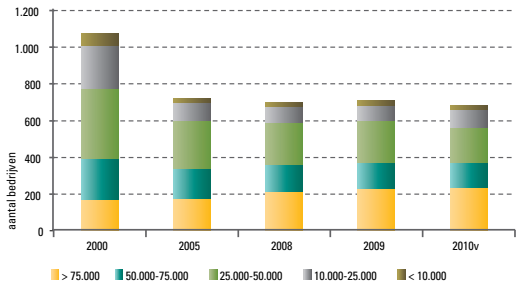
Websites

www.pve.nl
www.lei.wur.nl
www.pluimveehouden.nl
www.nepluvi.nl

Aantal bedrijven en vleeskuikens

Bron: PPE

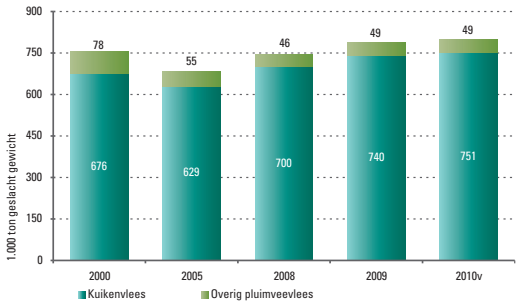
- De totale vleeskuikenstapel groeide in 2010 met 3,6% tot 44,9 miljoen. Het aantal bedrijven met meer dan 75.000 vleeskuikens laat een voortdurende groei zien.
- Bij de gespecialiseerde vleeskuikenhouderij is het gemiddelde aantal vleeskuikens toegenomen van 81.000 in 2009 tot 83.000 in 2010.



Productie pluimveevlees

Bron: PPE

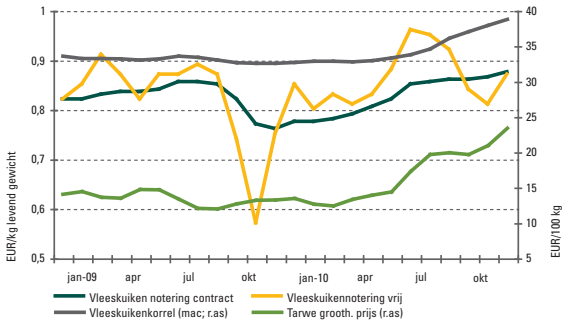
- De productie van pluimveevlees neemt nog steeds toe.
- Het aandeel van kuikenvlees in de totale productie nam iets toe in 2010.



Vleeskuiken- en voerprijzen

Bron: LEI

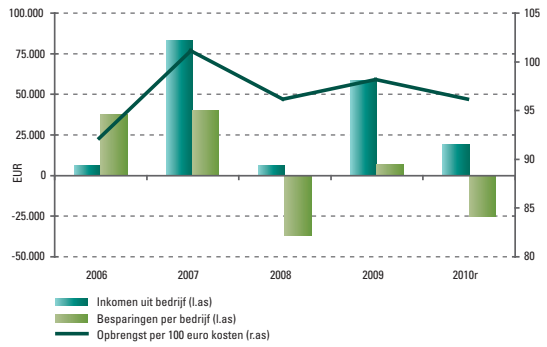
- De branche kent integratieprijzen (inkoopprijzen van slachterijen voor gecontracteerde kuikens) en prijzen voor 'vrije kuikens'. De integratieprijzen zijn minder volatiel dan de vrije kuikenprijzen. Op jaarbasis trad er in 2010 geen verandering van de afzetprijzen op ten opzichte van 2009.
- De prijzen van tarwe (grondstof voor mengvoer of direct dienend als voer) en mengvoer laten daarentegen op jaarbasis een stijging zien.



Inkomen uit bedrijf, opbrengsten-kostenverhouding

Bron: LEI

- Het inkomen uit bedrijf wordt vooral bepaald door de opbrengstprijzen, het voerverbruik per kilo groei en de voerprijzen.
- Kleine wijzigingen in de vleeskuikenprijs en voerprijs kunnen het resultaat flink beïnvloeden. Hierdoor varieert het inkomen uit bedrijf sterk jaar-op-jaar.
- In 2010 nam de productie toe, bleef de kuikenprijs gelijk en stegen de voerprijzen. Uiteindelijk daalde het inkomen en moest het eigen vermogen worden aangesproken.



leeswijzer

Deze leeswijzer geeft u inzicht in de opbouw van de branche-analyses en geeft bovendien een verklaring van enkele veel gebruikte termen.
De brancheanalyses bestaan uit twee volledige pagina's. Op de eerste pagina staan achtereenvolgens de volgende onderdelen:

De eerste pagina van de brancheanalyse

▶ Drie bullets
De drie bullets bovenaan de pagina geven de kern van de analyse weer. In drie korte zinnen wordt een kernachtige samenvatting van de brancheanalyse weergegeven.

▶ Het blok 'Branchebeschrijving'
Het blok 'Branchebeschrijving' geeft een beknopte omschrijving en definitie van de branche. De belangrijkste karakteristieken van de branche worden hierin beschreven.

▶ Het blok 'Trends en ontwikkelingen'
Het blok 'Trends en ontwikkelingen' gaat in op de huidige ontwikkelingen in de branche. De tijdspanne van dit blok ligt in veel gevallen tussen maart 2010 en maart 2011. In dit blok wordt in sommige gevallen ook enkele jaren teruggekeken om de huidige ontwikkelingen en trends beter te kunnen begrijpen.

▶ Het blok 'Onze visie'
Het blok 'Onze visie' geeft de visie over de branche weer van de sector economen van ABN AMRO Sector Research. De analyse heeft betrekking op het huidige jaar (2011) en in sommige gevallen het komende jaar (2012).

▶ Het blok 'Kerngegevens'
Het blok 'Kerngegevens' geeft een overzicht van de meest relevante (economische) indicatoren die kenmerkend zijn voor de branche. De gegevens hebben betrekking op 2010, tenzij anders vermeld. Bij het zoeken naar de gegevens voor dit blok is gebruik gemaakt van een veelheid van bronnen. Er is vooral gebruik gemaakt van de gegevens van het CBS, maar tevens zijn andere bronnen geraadpleegd, zoals brancheorganisaties, onderzoek- en adviesbureaus, kranten, tijdschriften, internet en overheids-instanties (waaronder product- en bedrijfschappen, ministeries).

De tweede pagina van de brancheanalyse

Op de tweede pagina van de brancheanalyse staan vier verschillende figuren. In de balk boven de figuren staat de titel van de figuur in het betreffende blok, inclusief een bronvermelding. In veel gevallen heeft ABN AMRO Sector Research eigen bewerkingen en ramingen gemaakt met behulp van de gegevens van de genoemde dataleverancier. Indien een dergelijke bewerking heeft plaatsgevonden, dan staat dit vermeld in de balk. De figuren op pagina 2 hebben betrekking op economische ontwikkelingen. Onderwerpen die hier onder andere kunnen worden behandeld zijn: omzetontwikkeling, kostenontwikkeling, exploitatiebeeld, exportontwikkeling, aantal bedrijven, werkgelegenheid, marktaandelen, en dergelijke.

Waar staan de letters 'r' en 'v' voor in de figuren?

In de figuren treft u regelmatig een letter 'r' of 'v' achter het jaartal aan. In deze gevallen staat de 'r' voor een raming (op basis van beschikbare gegevens t/m bijvoorbeeld november 2010 is een inschatting gemaakt voor de rest van het jaar). De 'v' staat voor voorspelling en betreft de verwachting van de betreffende sector econoom van ABN AMRO Sector Research.

Veel gebruikte termen, inclusief definities

Tot slot van deze leeswijzer een opsomming van enkele veel gebruikte termen in deze publicatie, 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 BBP

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

colofon

De Visie Op Agrarisch is een uitgave van ABN AMRO. Het rapport is geschreven door ABN AMRO Sector Research op verzoek van ABN AMRO Sector Advisory.

Sectoranalyse

Thijs Pons (thijs.pons@nl.abnamro.com)
Senior Sector Econoom
ABN AMRO Sector Research

Macro economische analyse

Nico Klene (nico.klene@nl.abnamro.com)
Senior Econoom
ABN AMRO Economisch Bureau

Interview

Joep Auwerda
Journalist/tekstschrijver

Fotografie interview

Frank Berger

Commercieel contact

Piere Berntsen, 020-6281265
Directeur Agrarische Bedrijven
ABN AMRO

Distributie

Website: www.abnamro.nl/agrarisch
Telefoon: 0900-0024 (€ 0,10 per minuut)

Disclaimer
De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in onze analyses en prognoses zijn verwerkt. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd.

© ABN AMRO, mei 2011
Deze publicatie is alleen bedoeld voor eigen gebruik. Het gebruik van tekstdelen en/of cijfers is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Verveelvoudiging en/of openbaarmaking van deze publicatie is niet toegestaan, behalve indien hiervoor schriftelijk toestemming is gekregen van ABN AMRO. Teksten zijn afgesloten op 14 april 2011.

ABN·AMRO

0900 - 0024 (€ 0,10 per minuut)
abnamro.nl/sectoren