



## Verwerking van Noordzeegarnalen

### Structuur van de sector en werkgelegenheid

In 2017 waren er 8 bedrijven die het verwerken en verhandelen van Noordzeegarnalen als belangrijkste activiteit hebben (tabel 1.1). Deze 8 bedrijven hadden in 2017 een minimale omzet van 1 miljoen euro, waarvan het grootste deel bijgedragen werd door afzet van Noordzeegarnalen. Naast de Noordzeegarnalen (Crangon Crangon), verwerken en verhandelen sommige bedrijven in deze deelsector ook grote hoeveelheden tropische garnalen. Soms aangevuld met nog andere schaal- en schelpdieren. Importeurs en visgroothandels met een grotere afzet in andere visproducten, maar die ook Noordzee- of tropische garnalen verhandelen, zijn niet in deze factsheet meegenomen.

**Tabel 1.1** Profiel deelsector Noordzeegarnalen in 2017

Bedrijfsgrootte	Aantal bedrijven	Omzet (mln. euro)	Werkgelegenheid (aantal personen)	Werkgelegenheid (FTE)
Omzet tussen de 1 en 10 miljoen euro	6	23	86	295
Omzet groter dan 10 miljoen euro	2	493	370	74
<b>Totaal</b>	<b>8</b>	<b>516</b>	<b>456</b>	<b>369</b>

Bron: Wageningen Economic Research, 2019.

In 2017 werd de gezamenlijke omzet van de bedrijven die Noordzeegarnalen verwerken geschat op 516 miljoen euro (tabel 1.1). Dat is 91 miljoen euro (+21%) meer dan de totale omzet in 2013 (425 miljoen euro). De belangrijkste verklaring is de relatief hogere verkoopprijs van Noordzee- en tropische garnalen in de groothandel vergeleken met 2013. Vergelijkbaar met 2013 werd in 2017 van de totale omzet 96% gerealiseerd door de 2 grootste bedrijven in deze deelsector. De werkgelegenheid in 2017 bestond uit 456 personen (369 fte). Dit is iets minder dan in 2013, toen er 480 personen (410 fte) werkzaam waren in deze deelsector. Ook hiervoor geldt dat de meerderheid (81%) in 2017 werkzaam was bij de 2 grootste bedrijven. Daarbij moet opgemerkt worden dat de Nederlandse verwerkende- en groothandelsbedrijven van Noordzeegarnalen in werkelijkheid veel meer werknemers hebben. Het gaat dan echter om bedrijven in het buitenland in eigendom van Nederlandse ondernemers. Dit betreft vooral productiemedewerkers (zoals handmatige pellers van de garnalen).

## Grondstofvoorziening

De totale beschikbaarheid van Noordzeegarnalen voor de verwerkende industrie varieerde in de periode 2013-2018 tussen de 21.380 (2017) en de 41.014 ton (2018) (tabel 1.2). De aanvoer van de Nederlandse vloot is omgerekend van levend naar gekookt gewicht, omdat haast alle aangevoerde garnalen gekookt worden aan boord van garnalenkotters. Ook bij import is er al sprake van gekookt gewicht. Noordzeegarnalen die in Nederland verwerkt worden, worden voornamelijk aangevoerd door Nederlandse, Duitse en Deense garnalenvissers. Gezamenlijk waren deze 3 landen goed voor 94% van het totale aanbod van Noordzeegarnalen voor de Nederlandse verwerking in 2018. De aanvoer door Nederlandse garnalenkotters was het grootst, 58% van het totale aanvoervolume in 2018. Duitse import betrof 28% en de Deense import 8% van het totaal in 2018. In de handelsstatistieken is geen onderscheid te maken tussen aangevoerde garnalen op Nederlandse visafslagen door buitenlandse gevlagde garnalenkotters en daadwerkelijke import vanuit het buitenland. Meerdere Nederlandse ondernemers hebben ook Duitse en Deense garnalenkotters in hun bezit. Ook uit België (3%) en Groot-Brittannië (3%) werden kleine hoeveelheden Noordzeegarnalen geïmporteerd. Ook hier is de kans aanwezig dat garnalenkotters uit deze twee landen op Nederlandse afslagen losten.

**Tabel 1.2** Aanvoer en import Noordzeegarnalen 2013-2018 (tonnen)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Aanvoer Nederlandse vloot*	17.045	19.815	16.041	15.827	11.880	23.714
Duitsland	8.300	8.300	7.500	5.400	6.100	11.300
Denemarken	2.700	3.600	1.300	1.200	1.900	3.400
België	500	900	200	1.000	900	1.400
Groot-Brittannië	600	600	100	900	600	1.200
<b>Totaal</b>	<b>29.145</b>	<b>33.215</b>	<b>25.141</b>	<b>24.327</b>	<b>21.380</b>	<b>41.014</b>

Bron: Visserij in Cijfers, 2019; Eurostat, 2019.

\* levend gewicht = 1,18 maal aanvoergewicht van gekookte garnalen.

In Nederland zijn zeven visafslagen waar garnalen worden aangevoerd. Op volgorde van grootte naar aanvoervolume in 2018: Den Oever, Harlingen, Lauwersoog, Zoutkamp/Rousant, Breskens, Stellendam (en Colijnsplaat). De totale aanvoer van garnalen door Nederlandse kotters varieerde tussen 2013 en 2018 jaarlijks. De jaren 2014 en 2018 werden gekenmerkt door een relatief hoge aanvoer aan de Nederlandse zijde met 19.815 ton (2014) en 23.714 ton (2018). In 2017 werden de minste garnalen aangevoerd (11.880 ton). In de garnalensector is de veilingprijs op visafslagen sterk gerelateerd aan de aanvoerhoeveelheid. De gemiddelde prijs per kilo aangevoerde garnalen in Nederland lag gemiddeld tussen de 3 en 5 euro per kilo in 2013-2015. In 2016 steeg de kiloprijs aanzienlijk naar een niveau van boven de 7 euro gemiddeld (CBS, 2019). Aanbodoverschotten worden doorgaans wel verwerkt, maar worden daarna opgeslagen en aangehouden als voorraad in de koelhuizen van de groothandelaren. In 2017 bleef de kiloprijs gemiddeld op 7,31 euro (CBS, 2019) hangen bij een afname in de aanvoer vergeleken met een jaar eerder. De totale aanvoer in 2017 bedroeg 11.0880 ton in Nederland. In 2018 zakte de aanvoerprijs op de visafslagen in door een historische hoge aanvoer door Nederlandse garnalenkotters van 23.714 ton. De gemiddelde garnalenprijs zakt naar gemiddeld 3,34 euro per kilo (CBS, 2019). Door het overschot op de Nederlandse visafslagen werden eind 2018 al flinke voorraden door de verwerking en groothandel aangelegd. Begin 2019 zakt de prijs zelfs nog verder, met gemiddeld 2,70 euro (CBS, 2019) ligt deze onder de door de Producenten Organisatie (PO) gehanteerde bodemprijs van 2,80 euro per kilo. Onder deze kiloprijs van 2,80 euro is de Producenten Organisatie (PO) gemachtigd garnalen van de visafslag op te kopen om verdere prijsdalingen te voorkomen. Bij lage prijzen is het namelijk niet langer rendabel om garnalen aan te bieden als visser (Turenhout et al., 2015). Half 2018 en begin 2019 heeft de PO haar aangesloten garnalenvissers een maximale visweek van respectievelijk 72 uur en 36 uur meegegeven om overaanbod en verdere prijsdaling te voorkomen.

## Productie en verwerking

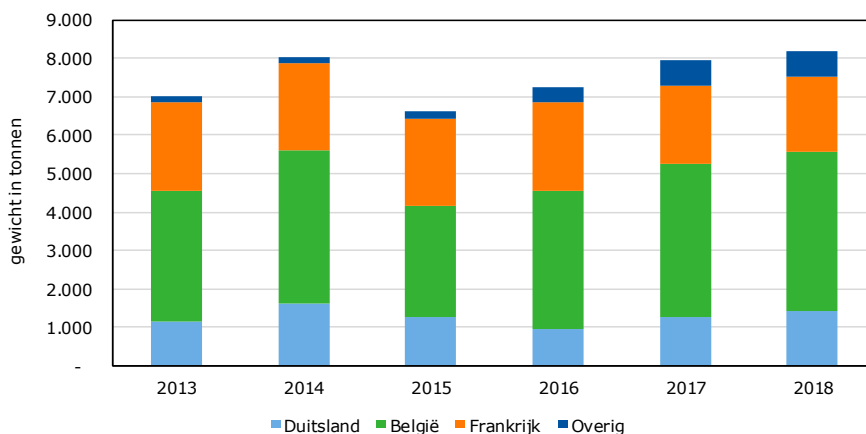
De grote Nederlandse garnalenverwerkers hebben productiefaciliteiten in Marokko waar de Noordzeegarnalen handmatig worden gepeld. In het verleden werd ook in Aziatische landen en voormalige Oost-Europese landen zoals Polen en Rusland handmatig gepeld. Na investeringen in moderne productiefaciliteiten die voldoen aan de hygiëne- en kwaliteitseisen is het pellen bijna volledig uitbesteed naar handmatige pellers in het buitenland. Met name in Marokko worden veel garnalen handmatig gepeld. Daarnaast worden Noordzeegarnalen sinds enkele jaren in Nederland op relatief kleinere schaal ook machinaal gepeld.

Het transport naar het belangrijkste verwerkingsland Marokko voor de Noordzeegarnalen uit Nederland, betrof in de periode 2013-2018 tussen de 13.887 ton (2017) en 26.916 ton (2015). Daarmee was het aandeel Noordzeegarnalen dat naar Marokko ging om gepeld te worden 65% (2017) en 107% (2015) van het totale jaarlijkse aanbod grondstoffen in gewicht (tabel 1.2). De 107% geeft aan dat er ook uit de opgeslagen voorraad uit eerdere jaren is getransporteerd naar Marokko. Over de voorraadvolumes in binnen- en buitenland zijn geen gegevens bekend.

Gemiddeld genomen gaat zo'n 70% van het totale volume Noordzeegarnalen jaarlijks naar Marokko om gepeld te worden. Sinds meerdere jaren worden de garnalen ook machinaal in Nederland gepeld door twee samenwerkende garnalenbedrijven. Het aandeel op het totaalvolume is nog beperkt, volgens ingewijden, maar zal de komende jaren wellicht groeien als dit een kostentechnisch en kwalitatief alternatief blijkt te zijn voor het handmatig pellen in Marokko.

## Afzetmarkt

In de gesprekken met bedrijven werd geschat dat in 2017, vergelijkbaar met 2013, ongeveer 80% van de omzet wordt gerealiseerd door afzet naar het buitenland. De overige geschatte 20% van de omzet is afzet binnen Nederland, bestaande uit afzet naar grootwinkelbedrijven zoals supermarkten, grootverbruik met o.a. horeca en catering en visdetailhandel, en interne leveringen aan andere visverwerkende bedrijven en visgroothandels in het binnenland. Helaas kan de verdeling naar afzetkanaal in binnen- en buitenland vanwege het geringe aantal bedrijven niet worden gerapporteerd.

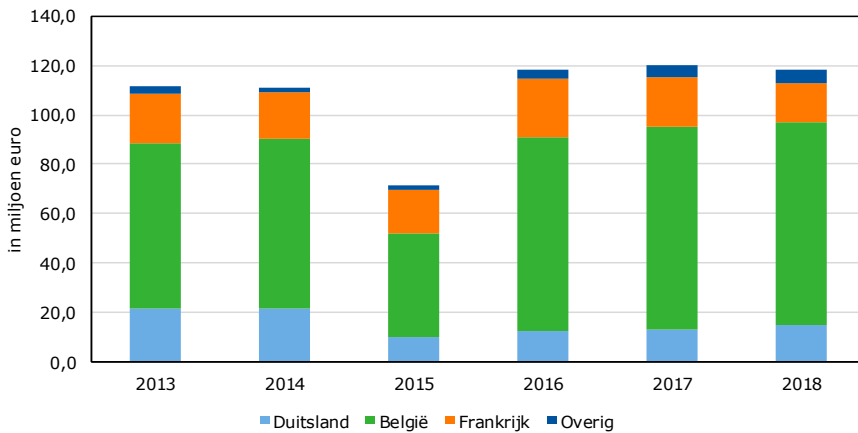


**Figuur 1.1** Exporthoeveelheden (exclusief Marokko) voor Noordzeegarnalen in 2013-2018 (in tonnen)

Bron: Eurostat, 2019.

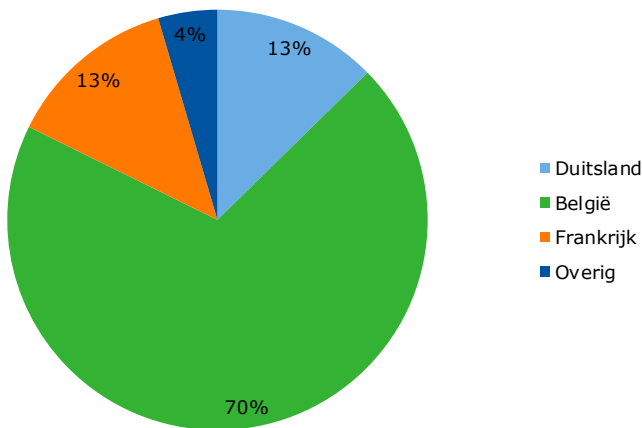
De exporthoeveelheid van gepelde garnalen varieerde tussen 2013 en 2018 tussen de 6.610 ton in 2015 en 8.206 ton in 2018 (figuur 1.1). De belangrijkste reden voor de grote export in 2018 is de extreem hoge aanvoer van garnalen in de tweede helft van 2018. Opvallend is dat ondanks de bijna verdubbelde aanvoer (tabel 1.2) tussen 2017 en 2018, het exportvolume marginaal toenam (+3%). De verklaring van de geïnterviewde bedrijven is dat er eind 2018 veel aangevoerde Noordzeegarnalen niet meer zijn aangeboden aan de afnemers in binnen- of buitenland, maar zijn opgeslagen in

koelhuizen. Volgens de geïnterviewde groothandelaars was en is het aanbod van Noordzeegarnalen veel groter dan de daadwerkelijke vraag in 2018 en 2019. Er zijn zelfs schattingen van verwerkende en handelsbedrijven die aangeven dat er in het voorjaar van 2019 genoeg voorraad Noordzeegarnalen is om de rest van het hele jaar aan de marktvraag te kunnen voldoen.



**Figuur 1.2** Exportwaarde (exclusief Marokko) voor Noordzeegarnalen in 2013-2018 (mln. euro)  
Bron: Eurostat, 2019.

De waarde van de export van Noordzeegarnalen bedroeg ongeveer 118 miljoen euro in 2018 (figuur 1.2). Dit is exclusief de waarde van ongepelde garnalen naar Marokko. In 2013 was dezelfde exportwaarde nog 112 miljoen euro. Afgelopen jaren (2016-2018) was de exportwaarde stabiel met 118-119 miljoen euro jaarlijks. Dat terwijl de exporthoeveelheden verschilden per jaar (figuur 1.1). De prijs per kilo compenseerde een hoger of lager exportvolume. In 2015 was de exportwaarde het laagst met circa 72 miljoen euro.



**Figuur 1.3** Exportmarkten (exclusief Marokko) voor Noordzeegarnalen in 2018 (mln. euro)  
Bron: Eurostat, 2019.

De belangrijkste markt voor Noordzeegarnalen uit Nederland was België met 70% van de exportwaarde in 2018. In 2013 was dit nog 60%. Andere belangrijke exportmarkten voor Nederlandse Noordzeegarnalen waren Frankrijk en Duitsland (beiden 13%), gevolgd door een mengeling van veel andere landen met elk lage exportwaardes (gezamenlijk 4%). In 2013 waren Duitsland (19%) en Frankrijk (18%) nog iets groter dan in 2018. De belangrijkste reden dat

---

exporteurs hebben ingezet op de groei van de afzet van garnalen naar België, is dat er meer aan verdiend wordt en relatief minder aan de export van Noordzeegarnalen naar Duitsland en Frankrijk.

## Ontwikkelingen en perspectief

### *Ontwikkelingen*

De belangrijkste ontwikkeling in de periode 2013-2018 was de extreem grote aanvoer van Noordzeegarnalen in 2018 in relatie tot de marktvraag. Het advies van de verwerking/groothandel en Producenten Organisaties (PO) was om de aanvoer van garnalen vanaf halverwege 2018 te beperken met aanvankelijk een maximaal 72-urige visweek en later zelfs een maximale 36-urige visweek. Desondanks daalde de gemiddelde prijs per kilo garnalen op de visafslagen sterk door het overschot aan de aanvoerszijde. De gemiddeld prijs per kilo Noordzeegarnalen lag in 2016 nog boven de 7 euro, terwijl begin 2019 de bodemprijs van 2,80 euro werd betaald. Sommige groothandelsbedrijven waren terughoudend in het afnemen van garnalen op de visafslagen en via garnalenkotters, omdat het aanbod velen malen groter was dan de marktvraag, waardoor grote voorraden zijn aangelegd in de koelhuizen.

Een andere ontwikkeling zijn overnames binnen de sector. In 2014 werd het grootste garnalenbedrijf overgenomen door een ander Nederlands visserijbedrijf dat volledige ketenintegratie kent in meerdere deelsectoren. Later (2017-2018) is het tweede grootste Nederlandse garnalenbedrijf (in omzet) samengegaan met een verwerkingsbedrijf actief in de deelsector gerookte zalm en paling. Daarbij is de verwachting dat hierdoor verdere schaalvergroting bereikt kan worden met een groter assortiment aan producten richting klanten.

Een andere belangrijke ontwikkeling is het machinaal pellen van Noordzeegarnalen door twee garnalenbedrijven in Nederland. Voorheen werden Noordzeegarnalen haast alleen handmatig gepeld in Marokko.

Ten slotte was een andere noemenswaardige ontwikkeling, namelijk dat, na veel jaren van gesprekken en duurzaamheidsmaatregelen, het MSC duurzaamheidscertificaat overhandigd werd aan de garnalenvissers aangesloten bij de PO. Daarvoor committeerden de vissers zich aan de ontwikkeling van een beheersplan in samenwerking met de Universiteit van Hamburg en de Internationale Raad voor het Onderzoek van de Zee (ICES) en werd een Productie- en Afzetplan (PAP) gerealiseerd, waarin de garnalenvangsten nauwkeurig worden geregistreerd. Tot dan toe kende de garnalenvangst in de aanvoer grote fluctuaties per jaar. Worden er in een jaar te veel garnalen gevangen (overbevissing), dan kan dit negatieve consequenties hebben voor het toekomstige garnalenbestand in de Noordzee. Niet alleen Nederlandse garnalenvissers werden gecertificeerd, ook garnalenvissers uit Duitsland en Denemarken. In totaal zo'n 440 kotters volgens de website van MSC. Deze garnalenkotters uit drie landen vangen jaarlijks ongeveer 30.000 ton garnalen, ruim 95% van de totale garnalenvangst in de Noordzee.

### *Perspectief*

Omdat er momenteel veel verschillende ontwikkelingen spelen, is er geen duidelijk beeld te schetsen van het economische perspectief voor de sector. Het toekomstperspectief van de Noordzeegarnalenverwerking en -handel hangt sterk af van (1) de aanvoer in verhouding tot de marktvraag. Er werden in 2018 veel meer garnalen gevangen dan dat er vraag naar was vanuit de markt. Op korte termijn zal de spanning tussen aanvoer en verwerking/handel niet verdwijnen door de recente hoge aanvoeren in 2018. De garnalenvissers zien hun omzet sterk dalen door de lagere geboden prijzen per kilo Noordzeegarnalen en de beperkende maatregel van een 36-urige of zelfs 24-urige visweek. Het lijkt erop dat kapitaalkrachtige verwerkende en groothandelsbedrijven zullen zorgen voor verdere concentratie van visserijschepen en verwerking/handel door garnalenvisserijbedrijven die in financiële nood verkeren over te nemen. Daarnaast zal het toekomstperspectief logischerwijs bepaald worden door (2) de mate waarin de inspanning en vangsten van Noordzeegarnalen beperkt moeten worden om geen structureel overaanbod te krijgen. De ontwikkelingen van gesloten gebieden voor natuurbescherming (Natura-2000) en windparken zullen de aanvoerszijde beïnvloeden doordat er op minder plekken gevist mag worden, maar of dit de beschikbaarheid van grondstoffen zal beperken, is nog de vraag. Daarnaast (3) speelt de vraag of de verwerkingskosten door automatisering van het pellen (op termijn)

---

concurrerend worden met handmatig pellen. Wanneer machinaal pellen kostenefficiënt en kwalitatief haalbaar blijkt te zijn, biedt dit veel potentie qua versheid (kwaliteit) en concurrerende prijszetting richting consumenten. Bovendien kan hiermee ook een sterkere propositie worden neergezet op het gebied van duurzaamheid en lokaal product. De opkomst van streekproducten biedt kansen om de Noordzeegarnaal te onderscheiden als ambachtelijk natuurproduct met een hoge kwaliteit. Een samenwerking van vissers die hier al op inspelen, is een campagne onder eigen merk, waarbij de Noordzeegarnaal op authentieke wijze wordt aangeboden aan de Nederlandse afzetkanalen zoals supermarkten.

(4) De toekomst van de Noordzeegarnalensector zal ook bepaald worden door de bundeling van krachten door verwerkers en groothandels. Klanten krijgen niet alleen een breder assortiment aangeboden, maar risico's worden ook gespreid binnen een bedrijf. De winsten zullen niet door één productsoort (bijvoorbeeld alleen Noordzeegarnalen) verdiend hoeven te worden in een jaar. Wanneer Noordzeegarnalen een lagere prijsmarge kennen in een jaar, kan de winst weer met andere vissoorten verdiend worden. Daarnaast biedt deze krachtenbundeling ook schaalvoordelen waardoor de onderhandelingskracht kan worden vergroot richting afnemers.

## Appendix Methodiek

Bijgaande factsheet over de verwerkende- en groothandelsbedrijven voor de Noordzeegarnalen is gebaseerd op een analyse van zowel algemene gegevens als specifieke individuele bedrijfsgegevens. Om deze gegevens te verzamelen is gebruik gemaakt van een aantal bronnen:

- Een inventarisatie van de bedrijven in de visverwerkende industrie is gebaseerd op de gegevens van de Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit (NVWA) en ter benchmark de lijst van het voormalig Productschap Vis. Tegelijk is bij de KvK (Kamer van Koophandel) gecontroleerd of ieder geselecteerd bedrijf in 2017 nog actief was onder de vermelde naam.
- Alleen bedrijven met een omzet hoger dan 1 miljoen euro in 2017 zijn geselecteerd. Deze minimale drempelwaarde van 1 miljoen euro wordt gehanteerd om daarmee de economisch actieve verwerkende- en groothandelsbedrijven te onderscheiden van de passieve ondernemingen. Of van bedrijven waarbij visproducten (inclusief schaal- en schelpdieren) slechts een klein aandeel vertegenwoordigen in een breed assortiment van voedingsproducten.
- Bedrijven zijn ingedeeld naar deelsector op basis van het belangrijkste product in omzet. Wanneer dit Noordzeegarnalen waren, zijn de bedrijven geselecteerd voor deze deelsector.
- Onder alle bedrijven is een digitale enquête verspreid met vragen over de bedrijfsomvang, omzetgegevens, herkomst van grondstoffen, verwerkingsactiviteiten, in- en verkoopstromen, afzetkanalen, werkgelegenheid, (duurzaamheid)certificering, trends, ontwikkelingen en perspectieven. Deze enquête was gelijk aan die van het voorgaande onderzoek naar de economische prestaties van de visverwerkende en -groothandelssector in Nederland (Beukers, 2015).
- De verzamelde bedrijfsgegevens zijn geaggregeerd tot sectortotalen waarbij individuele bedrijfsgegevens niet zijn terug te leiden.
- Met een aantal bedrijven in de sector zijn face-to-face diepte-interviews gehouden om de gegevens te duiden en verder in te gaan op de trends en ontwikkelingen.
- De bedrijven die niet hadden gereageerd op de digitale enquête zijn telefonisch benaderd met een ingekorte versie van de vragenlijst. In deze ingekorte vragenlijst is alleen gevraagd naar de bedrijfsomzet in vis, schaal- en schelpdieren, de werkgelegenheid (aantal arbeidsplaatsen en aantal fte), de verdeling van de omzet over export en afzet op de binnenlandse markt, en de verdeling van de omzet over de belangrijkste producten.
- Informatie over de import en export van de producten in deze deelsector zijn verkregen vanuit de internationale handelsstatistieken (Eurostat).
- Informatie over de grondstofvoorziening (vangsten, productie enzovoort) zijn uit verschillende bronnen verkregen en worden als zodanig in de tekst benoemd.
- Van de bedrijven waarvan geen individuele informatie is verkregen, zijn de omzet en werkgelegenheid gebaseerd op informatie van de KvK voor het jaar 2017. Wanneer deze gegevens voor specifiek het jaar 2017 ontbraken, werden deze geschat op basis van bedrijfsgegevens die in eerdere jaren bij de KvK zijn ingediend. Aangezien het aantal werknemers niet altijd in fte wordt vermeld, is aangenomen dat 85-90% van het aantal personeelsleden uitgedrukt kan worden in fte. Deze aanname is gebaseerd op de beschikbare resultaten en interviews met bedrijven.

**Tabel 1.3** Overzicht van de verzamelde data die zijn gebruikt als basis voor deze factsheet

Bron	Aantal waarnemingen	Aandeel bedrijven
<b>Totaal aantal bedrijven</b>	8	100%
Digitale enquêtes	1	13%
Telefonische enquêtes	0	0%
Diepte-interviews	3	38%

Bron: Wageningen Economic Research, 2019

- Specifiek voor deze deelsector geldt dat door een lage respons voor de gegevensverzameling veel kerncijfers niet getoond konden worden, in tegenstelling tot andere deelsectoren. Door de meerdere afgenomen interviews met grotere en kleinere bedrijven kan echter wel een representatief en betrouwbaar beeld in kwalitatieve zin worden gegeven van de ontwikkelingen in de sector.

---

## Referenties

Beukers, Rik, 2015. De Nederlandse visverwerkende industrie en visgroothandel; Economische analyse van de sector, ontwikkelingen en trends. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Report 2014-026. 84 blz.; 20 fig.; 44 tab.; 7 ref:  
<https://edepot.wur.nl/347876>.

CBS, 2019. Visserij en aquacultuur; prijzen verse vis, schaal- en schelpdieren. Statline, 19 juni 2019: <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83621NED/table?fromstatweb>.

Eurostat, 2019. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

Turenhout, M., Klok, A., Zaalink, W. 2015. Kostprijs garnalen. Kenniskring duurzame garnalenvisserij. LEI Wageningen UR: <https://edepot.wur.nl/368419>.

Visserij in Cijfers, 2019. Logboekgegevens uit het BedrijvenInformatieNetwerk en Visserij Registratie en Informatie Systeem (VIRIS) bewerkt door Wageningen Economic Research: [www.visserijincijfers.nl](http://www.visserijincijfers.nl).

---

## Contact

Wageningen Economic Research  
Postbus 1, 2501 AA Den Haag  
2595 BM Den Haag  
[www.wur.nl/economic-research](http://www.wur.nl/economic-research)

Geert Hoekstra  
Economisch onderzoeker  
T +31 (0)70 335 8330  
E [geert.hoekstra@wur.nl](mailto:geert.hoekstra@wur.nl)

2019-079e