

Kansen voor de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten

Naam: Jacco Bouwhuis (3017649)

Opleiding: Financiële Dienstverlening Agrarisch

Plaats en datum: Witteveen, 14-08-2017

Afstudeerdocent: Huub Jansen



DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Geachte lezer,

Dit onderzoek gaat in brede zin over de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten. Ik ben Jacco Bouwhuis en ik doe de opleiding Financiële Dienstverlening Agrarisch. In dit onderzoek wordt de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten onderzocht. Hierin wordt onderzocht welke kansen er liggen voor Nederlandse bedrijven.

Ik wil de mensen bedanken die me geholpen hebben aan informatie. De mensen waar ik een interview mee heb gehouden en die me doorverwezen hebben naar bronnen, in het bijzonder Hans van der Beek, van de landbouwraad in het Midden-Oosten en de medewerkers van de verschillende ambassades die me door hebben verwezen naar verschillende bronnen.

Daarnaast wil ik de mensen bedanken die me geholpen hebben met informatie uit de praktijk, zoals de mensen uit de diverse landen met wie ik interviews mocht houden en ook de bedrijven zoals de opfokbedrijven, de bedrijven voor stalinrichting en Toine Elders, van Koudijs de Heus.

In het onderzoek zijn een aantal bronnen gebruikt die niet zijn genoemd in het vooronderzoek. Het boek 'The Middle East water question' en het rapport 'Legislation on use of water' zijn vervangen door het rapport van de FAO 'Irrigation in the Middle East region', waar specifiekere informatie in staat over het gebruik van water in het Midden-Oosten. Ook is er gebruik gemaakt van de site van National Geographic (What the world eats) om het voedselpatroon te vergelijken met andere landen. Ook is er van the World Bank Group informatie gehaald over klimaatverandering.

Tenslotte wil ik Huub Jansen bedanken voor het begeleiden tijdens dit vooronderzoek.

Ik wens u veel leesplezier.

Samenvatting

In dit onderzoek wordt onderzocht welke kansen er zijn voor Nederlandse bedrijven die werkzaam zijn in de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten. Dit is ook de hoofdvraag:

“Hoe kunnen Nederlandse bedrijven die werkzaam zijn voor de legpluimveesector succesvol ondernemen in het Midden-Oosten?”

De relevantie van deze onderzoeksvraag blijkt uit het feit dat Nederlandse bedrijven in de rest van Europa erg succesvol zijn, maar de markt in Europa is grotendeels verzadigd. Bovendien worden de regels steeds verder aangescherpt in Europa, waardoor de afzet van producten steeds moeilijker wordt. In het Midden-Oosten is juist veel vraag naar voedsel. De overheden willen graag zelfvoorzienend zijn en landen als Saoedi-Arabië en Koeweit willen zelfs hun eieren exporteren.

Uit het onderzoek blijkt dat productverkoop het meest wenselijk is, maar ook erg moeilijk. Alternatieven als kennisoverdracht en advies zijn eenvoudiger, maar dit is niet het doel van bedrijven. Het is daarom het meest verstandig om productverkoop met advies te combineren.

Omdat het Midden-Oosten een zeer breed begrip is, is een landselectie gemaakt. De lidstaten van de GCC, Saoedi-Arabië, de UAE, Koeweit, Oman, Bahrein en Qatar, bleken het meest interessant om te onderzoeken, omdat deze landen geld bezitten. Bovendien wordt er naar alternatieve inkomstenbronnen gezocht, aangezien de olie inkomsten in de toekomst zullen dalen. Het blijkt dat Saoedi-Arabië het meest inzet op de legpluimveesector. Dat blijkt uit de productiecijfers en exportcijfers van de afgelopen jaren. Ook Koeweit is een groeiende markt voor de legpluimveesector. De hele landbouwsector en ook de legpluimveesector speelt in Bahrein een marginale rol.

Het gebied kent echter ook een groot aantal risico's. Klimaatverandering, dreigende oorlog en dierziektes zijn risico's waar rekening mee moet worden gehouden. Ook kunnen bedrijven hier juist op inspelen en voordeel uit halen, zoals bij dierziektes. Door ziektedruk te verminderen, zal de kans op slagen voor Nederlandse bedrijven groter zijn. Het tekort aan water is ook een groot probleem, maar vanwege de import van voer lijkt dit voor de legpluimveehouderij enigszins mee te vallen.

De kansen voor bedrijven zelf, de opfokbedrijven, de mengvoederbedrijven en de bedrijven die stalinrichting verkopen, zijn ook geanalyseerd. Voor bedrijven die stalinrichting verkopen zijn kansen mogelijk, maar omdat er geen langdurige relatie kan worden aangegaan, is het moeilijk om het vertrouwen te winnen. Voor mengvoederbedrijven liggen er slechts kansen bij de verkoop van nutriënten. Voer kan niet worden verkocht, doordat de concurrentie te groot is.

Alles overwegende, zijn de belangrijkste aanbevelingen om voornamelijk te richten op de landen Saoedi-Arabië en Koeweit. Bij gebrek aan kennis van de cultuur en wet- en regelgeving is het belangrijk om met een handelsagent of distributeur samen te werken. Het wordt vanwege de politieke situatie in Qatar niet aanbevolen om hier te gaan ondernemen, als er ook in andere GCC-landen wordt gewerkt.

Summary

In this research is being examined what the opportunities are in the Middle East for Dutch companies in the poultry industry. This is also the main question:

“How can Dutch companies in the poultry industry enterprise succesfully in the Middle East?”

The relevance of this question is being proved by the fact that Dutch companies are really succesful in the rest of the European countries, but the market has been saturated. On top of that, the rules become stricter in Europa, what means that the sales of products become more difficult. In the Middle East, the demand for food is increasing. Governments want to be self sufficient en countries like Saudi Arabia and Kuwait even want to export food, including eggs.

Research proves that productsales is the most desirable way of enterprising, but very difficult. Alternative ways like knowledge transfer or advising is easier, but that is not the goal of these companies. That is way the best way to succeed is to combine productsales with advising.

The Middle East is a broad concept. Because of that, there is being made a country selection. Research proved that the GCC members, Saudi Arabia, the UAE, Kuwait, Oman, Bahrain and Qatar, are the most interesting and relevant countries for further research, because of the welfare in these countries. On top of that, these countries look for sources of income. The incomes of oil will decrease in the future. Saudi Arabia is the countries that improve the industry the most of all GCC-members. Production and export notes of the last years prove this fact. Kuwait is also a growing market for the poultry industry. In Bahrein, the agriculture industry, including the poultry industry, plays a marginal role.

The Gulf area has to deal with some big risks. Dutch companies have to take into account that climate change, imminent wars and animal diseases can decrease their chances to succeed. But these companies can also regard these risks as opportunités. For example, the impact of animal diseases can be decreased by good products of Dutch companies. The water shortage is also a big deal, but because of the import of fodder, this will not directly hit the poultry industry.

The changes for the Dutch companies, the broiler companies, fodder companies and companies who sell barn materials, have been analysed. For companies who sell the materials, the market is difficult, because there is not a possibility to make up a long-term relationship. For fodder companies, the only chances are to sell nutrients. Only fodder can not be sold, because the competition of other countries is too big.

Considering these facts, the most recommendations are especially to focus on the Saudi Arabia and Kuwait market. When a company has a lack on knowledge of the culture and the laws, it is necessary to coordinate with a commercial agent or a distributor. Because of the political situation in Qatar, the advise is to skip this country, when there are also projects in the other Gulf states.

Inhoudsopgave

VOORWOORD	1
SAMENVATTING	3
SUMMARY	4
INHOUDSOPGAVE	5
LIJST MET AFKORTINGEN EN VERKLARING VAN BEGRIPPEN	7
INLEIDING	8
BREDE KADER	8
ONDERWERP	8
AANLEIDING EN RELEVANTIE	8
THEORETISCH KADER EN KNOWLEDGE GAP / HANDELINGSPROBLEEM	10
THEORETISCH KADER	10
HANDELINGSPROBLEEM	11
AFBAKENING VAN HET ONDERWERP	14
BENODIGDE INFORMATIE	16
HOOFDVRAAG EN DEELVRAGEN	17
DOELSTELLING	18
AANPAK (MATERIAAL EN METHODE)	19
1. PRODUCTEN, DIENSTEN OF KENNIS AANBIEDEN IN HET MIDDEN-OOSTEN	22
1.1 DE MOGELIJKHEDEN TOT PRODUCTVERKOOP	22
1.2 DE VOOR- EN NADELEN VAN KENNISOVERDRACHT	24
1.3 ALTERNATIEVEN VOOR KENNISOVERDRACHT EN PRODUCTVERKOOP	25
2. WELKE LANDEN IN HET MIDDEN-OOSTEN ZIJN HET MEEST RELEVANT?	26
2.1 DE LANDENSELECTIE	26
2.2 INTRODUCTIE VAN DE GCC-LANDEN	28
3. CONSUMPTIE IN HET MIDDEN – OOSTEN	31
3.1 HISTORISCHE ONTWIKKELING VAN DE CONSUMPTIE	31
3.2 CONSUMPTIE VAN VOEDSEL IN HET ALGEMEEN	31
3.3 CONSUMPTIE VAN EIEREN IN DE GCC	33
4. ECONOMISCHE HISTORIE EN PRODUCTIE VAN EIEREN	35
4.1 ECONOMISCHE AFHANKELIJKHEID VAN OLIE	35
4.2 POLITIEKE REGIMES IN DE LANDEN VAN DE GCC	36
4.3 DE TOEKOMST VAN DE GCC	36
4.4 DE VOEDSELVOORZIENING IN DE GCC	37
4.5 TOEKOMSTVERWACHTING	39
5. GEVAREN EN RISICO'S VOOR DE TOEKOMST IN DE GCC	43
5.1 OORLOGSDREIGING	43
5.2 OPWARMING VAN DE AARDE	44

5.3 DIERZIEKTES	45
<u>6. HET TEKORT AAN WATER IN HET MIDDEN-OOSTEN</u>	<u>46</u>
6.1 WATERBRONNEN IN HET MIDDEN-OOSTEN	46
6.2 CONCLUSIE	53
<u>7. KANSEN VOOR BEDRIJVEN NADER BEKEKEN</u>	<u>54</u>
7.1 STALINRICHTING	54
7.1.1 NOODZAAK VOOR EEN GOEDE STALINRICHTING	54
7.1.2 SWOT-ANALYSE	56
7.2 LEGHENNENVOER	57
7.2.1 WAT WORDT ER GEVOERD?	57
7.2.2 WAAR KOMT HET VOER VANDAAN?	58
7.2.3 NUTRIËNTEN	59
7.2.4 SWOT-ANALYSE	60
7.3 OPFOK VAN HENNEN	62
7.3.1 SWOT-ANALYSE	62
<u>8. WETGEVING EN CULTUUR</u>	<u>64</u>
8.1 WET- EN REGELGEVING MET BETREKKING TOT IMPORT	64
8.2 WET- EN REGELGEVING MET BETREKKING TOT INVESTEERDERS	65
8.2.1 ONDERNEMEN BEHULP VAN TUSSENPERSONEN	65
8.2.2 DE MOEILIJKHEIDSGRAAD VOOR BUITENLANDSE ONDERNEMERS IN DE GCC	67
8.3 ARBEIDSVOORWAARDEN EN PERSONEEL	68
8.4 PERSONEELSMANAGEMENT IN DE PLUIMVEESECTOR	69
8.5 CONCLUSIE	69
<u>CONCLUSIE EN DISCUSSIE</u>	<u>70</u>
<u>AANBEVELINGEN</u>	<u>75</u>
<u>BRONNENLIJST</u>	<u>77</u>
<u>BIJLAGEN</u>	<u>81</u>

Lijst met afkortingen en verklaring van begrippen

AI: Avian Influenza: Een vogelziekte die veel voorkomt
BBP: Bruto Binnenlands Product
BNP: Bruto Nationaal Product
DOC: Day-Old Chickens
GCC: Gulf Cooperation Council: Een politiek en economisch samenwerkingsverband tussen 6 Arabische landen, namelijk Saoedi-Arabië, Qatar, Bahrein, Koeweit, Oman en de UAE
GPS: Gecombineerde Pluimvee Slachterijen
ISA: Institut de Sélection Animal: een leghennenfokkerij
MENA: Het Midden-Oosten en Noord-Afrika (Middle-East North-Africa)
MD: Moederdieren
ND: Newcastle Disease: Een besmettelijke vogelziekte
NOP: Nederlandse Organisatie Pluimvee
RVO: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
UAE: United Arabian Emirates (De meer gangbare Engelse benaming voor Verenigde Arabische Emiraten)
USD: United States Dollar
USP: Unique Selling Points; Een onderdeel waarin een bedrijf zich onderscheidt van andere bedrijven.

Begrippen:

Aquifier: Een ondergrondse waterbron. Dit geldt als een van de belangrijkste waterbronnen in de GCC-landen.

Kooi-eieren: Eieren van hennen die in een kooi zitten met gemiddeld 18 hennen per m². Deze eieren mogen niet meer geproduceerd worden binnen de Europese Unie.

Scharreleieren: Eieren van hennen die in de stal zich vrij kunnen bewegen op een ruimte van 9 hennen per m².

Voederconversie: De verhouding tussen de legprestatie in kg eieren en het verkregen voer van een kip.

Inleiding

Brede Kader

Onderwerp

Het onderzoek richt zich in brede zin op de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten. Dit onderwerp is ontstaan naar aanleiding van interesse in de legpluimveehouderij, het wereldvoedsel vraagstuk en de internationale markt.

De onderzoeksvraag luidt als volgt:

“Hoe kunnen Nederlandse bedrijven die werkzaam zijn voor de legpluimveesector succesvol ondernemen in het Midden-Oosten?”

Aanleiding en relevantie

De aanleiding voor het kiezen van dit onderwerp is het feit dat ik mijn onderzoek in de legpluimveehouderij wilde doen. Bovendien ben ik erg geïnteresseerd in het wereldvoedselvraagstuk, de landbouw in andere landen in het algemeen en ik heb me altijd al afgevraagd hoe het mogelijk is landbouw in het algemeen en pluimvee in het bijzonder als sector draaiende te houden.

Waar komt het vraagstuk vandaan?

In het Midden-Oosten zullen de inkomsten uit olie in de toekomst enorm dalen vanwege de overgang naar andere vormen van energie. Er moeten daarom nieuwe inkomstenbronnen gevonden worden. Er wordt door de overheden in het Midden-Oosten veel ingespeeld op onder andere toerisme, maar ook op voedsel. De vraag naar voedsel neemt enorm toe. Dat blijkt alleen al uit de importcijfers. De totale import van voedsel in de landen van de Gulf Cooperation Council (GCC) lag in 2011 nog op 28,4 miljard euro. De verwachting was in 2013 dat de import stijgt naar 36,2 miljard euro in 2015 en dat de import in 2020 maar liefst 53,1 miljard euro bedraagt. (Bron: Agriculture & food horticulture & initial material) Het is essentieel dat de landen in het Midden-Oosten inzetten op landbouw. Hierbij komen vraagstukken vrij die met de kennis van bedrijven uit het westen opgelost kunnen worden.

Doelgroep

Dit onderzoek is gericht op Europese en vooral Nederlandse bedrijven die werkzaam zijn in de legpluimveesector en hun afzetmarkt willen vergroten. Er is in Europa veel kennis aanwezig die benut kan worden in onder andere het Midden-Oosten

Daarnaast zijn de potentiële investeerders in het Midden-Oosten een doelgroep, aangezien zij graag willen investeren in iets dat op termijn winstgevend zou kunnen zijn.

Probleemeigenaren

Overheden in het Midden-Oosten

Zoals bij de aanleiding en relevantie al is aangegeven, zullen de overheden van de landen in het Midden-Oosten de komende jaren lagere inkomsten uit olie genereren, omdat de olie importerende landen geleidelijk aan zullen overstappen op andere energiebronnen. Hierdoor zoeken de overheden in het Midden-Oosten andere inkomstenbronnen. Veel landen investeren enorm in toerisme. Ook de vraag naar voedsel neemt toe. De mogelijkheden om voedsel te verkrijgen is hierdoor belangrijk voor de overheden.

Investeerders in legpluimvee in het Midden-Oosten

Investeerders in het Midden-Oosten hebben genoeg geld ter beschikking maar het grootste gebrek is de kennis. Volgens verschillende ondernemers zijn de ondernemerskwaliteiten veelal twijfelachtig. (*Bron: interviews met Jan van der Brink (JPE Poultry, Andre Mofid (Big Dutchman) en Bert Vinke (ISA)*)

Europese bedrijven in de legpluimveehouderij

In Nederland en in de rest van West- Europa zijn de legpluimveebedrijven over het algemeen geoptimaliseerd en is er weinig marge te behalen voor bedrijven die werkzaam zijn in deze sector. Dit is op te maken uit het feit dat de concurrentie onder elkaar groot is en dat de legpluimveebedrijven in Europa het optimale eisen voor een zo laag mogelijke prijs. Om die reden willen veel bedrijven hun producten en diensten elders in de wereld kunnen verkopen. De manier waarop en hoe groot de markt is, is in het Midden-Oosten echter nog grotendeels onbekend.

Relevantie en het belang van onderzoek

Het onderwerp is erg relevant, omdat de landen in het Midden-Oosten op dit moment nog niet de mogelijkheid hebben om zelfvoorzienend te zijn. De voedselproductie staat nog in de kinderschoenen en er is veel vraag naar kennis. Vooral over de legpluimveehouderij is weinig bekend in het Midden-Oosten. In Nederland en andere landen van Europa zijn veel bedrijven met de juiste kennis op elk vlak van de legpluimveehouderij, maar de vraag is in hoeverre er kansen liggen voor deze bedrijven.

Het rechtstreeks importeren van eieren lijkt op het eerste gezicht een aantrekkelijk alternatief voor deze landen. Dit is echter niet de trend van de afgelopen jaren. Hoewel de totale import van voedsel groeit, daalt de import van eieren juist in landen als Saoedi Arabië, Koeweit en de Verenigde Arabische Emiraten (UAE). In Saoedi-Arabië werd in het jaar 2000 nog 4.564 ton consumptie eieren geïmporteerd, terwijl dit in 2011 gedaald was naar 2,656 ton eieren. Ook in Koeweit en de UAE is dit gedaald van respectievelijk 24.366 ton eieren en 9.271 ton eieren in 2000 naar 22.321 en 1.189 ton eieren in 2011 (Bron: the Poultry Site).

Theoretisch kader en knowledge gap / handelingsprobleem

Theoretisch kader

Titel: Poultry production in hot climates

Schrijver: N.J. Dagher

ISBN: 9781845934170

Jaar van uitgave: 2008

In dit wetenschappelijke boek staat beschreven hoe het mogelijk is om in hete klimaten een pluimveebedrijf te hebben. Stalsystemen worden hier omschreven en ook verschillende klimaten worden behandeld.

Titel: Doing business 2017

ISBN: 978-0-8213-9984-2

In dit boek wordt de moeilijkheidsgraad van het ondernemen in verschillende landen met elkaar vergeleken.

Titel: Irrigation in the Middle East region in figures

Uitgever: FAO

Jaar van uitgave: 2008

Er is over elk onderzocht land een rapport uitgegeven met de betreffende naam. Het beschrijft de situatie met betrekking tot water in de verschillende landen die onderzocht worden. Hoewel de aangehaalde bronnen in het rapport redelijk gedateerd zijn, kan hier wel heel veel zinvolle informatie uitgehaald worden over het grootste probleem in het Midden-Oosten, genaamd water.

ISBN: 9780813349381

Titel: A political economy of the Middle East (Fourth Edition)

Schrijvers: Melani Cammett, Ishac Diwan, Alan Richards, John Waterbury

Jaar van uitgave: 2015

Dit boek beschrijft gedetailleerd de politieke en economische situatie in het Midden-Oosten. Ook ondersteunt dit boek inzichten en argumentaties over het ondernemen, de kansen die er zijn, maar geven ook harde feiten en cijfers weer over de huidige situatie en hoe bedrijven hierop kunnen inspelen.

De vragen die in deze literatuur beantwoord worden gaan in het bijzonder over hoe een pluimveestal moet worden ingericht in het Midden-Oosten, de moeilijkheidsgraad van ondernemen in het Midden-Oosten en het waterprobleem.

Dit onderzoek richt zich op de vraag hoe Europese bedrijven hun kennis kunnen toepassen in deze landen. Deze literatuur geeft een goede opstap naar het beantwoorden van deze vraag.

Handelingsprobleem

Welke factoren bepalen of een bepaald probleem wel of niet wordt opgelost?

In het betreffende vraagstuk spelen enkele factoren een belangrijke rol, zoals:

Wetgeving en cultuur

Het is noodzakelijk dat de wet- en regelgeving bekend is bij de bedrijven die willen investeren. Ook de cultuur die in deze landen heerst is erg belangrijk. De vraag is in hoeverre dit overbrugbaar is en hoe ver ondernemers in het Midden-Oosten bereid zijn om in zee te gaan met westerse bedrijven.

Vraag in de markt

De vraag is hoe groot de markt is voor de producten van de legpluimveehouderij vanuit Europa in het Midden-Oosten

Daarnaast moet rekening worden gehouden met de vraag naar kennis vanuit Europa. Veel bedrijven zullen echter niet zitten te wachten op het overdragen van hun eigen kennis, zodat er concurrentie gecreëerd wordt.

De vraag naar producten (en eventueel kennis) wordt gemeten aan de hand van de consumptie van eieren per land en de huidige productie per land. Aan de hand hiervan kan de potentiële groei gemeten worden. (Bronnen: The Poultry Site, WorldPoultry, Poultry Production in Hot Climates)

Land	Bevolking (miljoen)	Consumptie van eieren (per hoofd van de bevolking)
Saudi-Arabië	25,7	102
UAE	4,8	120
Koeweit	3,1	212
Oman	2,6	68
Qatar	1,1	170
Bahrein	1	58

(Bron: Middle-East countries exploring the way ahead, Poultryworld.com, 2011)

Bij de consumptie van eieren in de landen zijn grote verschillen per land te zien. Met name in Koeweit worden er duidelijk meer eieren gegeten dan in de andere landen. In Oman en Bahrein worden er juist beduidend minder eieren gegeten dan gemiddeld. Dit verschil is opmerkelijk, omdat er geen structuur in zit met betrekking tot de ligging of de economische situatie.

Door deze gegevens is de totale vraag naar producten duidelijk geworden. Dit is een belangrijk aanknopingspunt om mee verder te werken.

Kosten

Het is erg belangrijk om de kosten van een legpluimveebedrijf in beeld te brengen. De kernvraag hierbij is om te kijken of het voor een ondernemer gunstig is om een legpluimveebedrijf te beginnen, zodat er wel een markt aanwezig is voor bedrijven in Europa.

De voerprijs lagen in 2013 in de landen van de GCC gemiddeld op ongeveer 372 euro per ton voer. Destijds lag de Nederlandse voerprijs op 363 euro per ton voer. Anno 2017 zijn de wereldmarktprijzen gedaald tot 245 euro per ton voer. Hierbij kan uit worden gegaan van een vergelijkbare trend in de rest van de wereld, omdat de prijzen gebaseerd zijn op wereldmarktprijzen.

Het voer is in het Midden-Oosten echter eenvoudiger dan in Nederland. In Nederland wordt veelal gebruik gemaakt van uitgebalanceerd voer met veel grondstoffen die moeten voldoen aan diverse eisen, terwijl er in het Midden-Oosten gebruik wordt gemaakt van enkel maïs (65%) en dit wordt aangevuld met maïs en soja. Dit wordt in Hoofdstuk 7 verder toegelicht

Dit resulteert in gemiddeld een lagere productie:

De hennen komen als ze 17 weken zijn en blijven tot ze 80 weken zijn. Ze leggen in die periode 290 eieren. Dit is een gemiddelde productie voor Saoedi-Arabië. In Nederland leggen de meeste hennen per ronde van 80-90 weken meer dan 300 eieren per legronde.

(Bronnen: Shaff Youssouf, Arabian Farms en Toine Elders, Koudijs de Heus (Zie bijlages))

De keerzijde is echter dat de vaste kosten lager liggen. Het aantal hennen per m² is gemiddeld 2 keer zo hoog in een stal door het kooisysteem en ook de loonkosten liggen vele malen lager dan in Europa.

Eierprijzen

Land	Prijs per doos van 12 eieren voor de consument (in €)	Prijs voor de producent per 100 eieren (in €)*
Saoedi-Arabië	1,67	5,52
UAE	2,49	8,23
Koeweit	1,76	5,82
Oman	2,36	7,80
Qatar	2,64	8,73
Bahrein	2,21	7,31
Nederland**	2,06	6,80

* Hierbij wordt uitgegaan van de marge die in Europa verkregen wordt voor een scharrelei. Dit zal niet volledig overeenkomen met de werkelijkheid, omdat deze prijzen ook te maken hebben met de import van eieren.

** In Nederland wordt uitgegaan van een de NOP-notering van een scharrelei (60 gram, week 13-2017), omdat dit het meest gangbare systeem is. In de overige landen die in dit schema staan, wordt uitgegaan van de legbatterij, die in Nederland verboden is.

Bron: Numbeo, Costs of living per country

Wat bij deze prijzen vooral opvalt is dat in de landen met een lagere productie (Bahrein en Qatar) de prijzen hoger zijn dan in landen met een hogere productie.

Afbakening van het onderwerp

Sector

In dit onderzoek gaat het om de leghennensector. Vleeskuikens, kalkoenen en andere dieren neem ik in het betreffende onderwerp niet mee.

Welke landen zijn relevant?

De landen die ik meeneem zijn de lidstaten van de GCC. De lidstaten van deze samenwerkingsraad zijn Saoedi-Arabië, Qatar, Verenigde Arabische Emiraten, Bahrein, Oman en Koeweit.

De reden voor deze selectie is omdat het aantal landen anders te groot is en omdat veel andere landen in het Midden-Oosten niet stabiel zijn en niet relevant om te onderzoeken. Bovendien zijn de landen van de GCC qua welvaartsniveau en karakter ook meer gelijksoortig dan de andere landen in het Midden-Oosten. Enkele voorbeelden:

Irak zou ik ook mee kunnen nemen, maar op dit moment zijn er vanwege oorlog geen mogelijkheden om te onderzoeken.

Daarnaast was *Syrië* tot een aantal jaar geleden een relevant land, maar dit is nu uiteraard niet het geval.

Daarnaast is *Jemen* ook niet interessant op dit moment om zaken mee te doen, vanwege een instabiele politieke situatie.

Welke onderdelen binnen de legpluimveehouderij worden behandeld?

Het doel is dat Nederlandse bedrijven economisch voordeel kunnen halen uit de landen in het Midden-Oosten. Om deze reden wordt er gekeken naar bedrijven die bezig zijn met marktexpansie. Er wordt gekeken waar de kansen liggen voor Europese bedrijven. Hierbij worden de mogelijkheden onderzocht voor belangrijke sectoren rondom de legpluimveehouderij, zoals het verkrijgen van voer, de temperatuur in een stal op peil houden, stalsystemen etc.

Daarnaast wordt ingegaan op de wet- en regelgeving in de landen, die de mogelijkheden kunnen beperken. Ditzelfde geldt voor de (ondernemings-)cultuur die er in de landen heerst. Op de website van het RVO staan uiteenlopende regels waar men rekening moet houden, waaronder verpakkingsvereisten voor producten in de verschillende landen, maar ook in hoeverre de vrouw handelingsbevoegd is in een streng islamitisch land als Saoedi-Arabië.

Algemene economische kengetallen zoals het BNP, BBP, invoer en uitvoer zijn erg belangrijk om de grootte van de markt aan te tonen.

Naast de interne factoren als verkrijgen van water en voer, culturele verschillen, is het erg relevant om de externe factoren te benoemen die beschouwd kunnen worden als risico. Hierbij wordt met name terrorisme, oorlog, en wet- en regelgeving bedoeld.

Ook is de organisatie van het personeel erg belangrijk om weer te geven. Deze informatie wordt voornamelijk gezocht bij personen die werkzaam zijn in het Midden-Oosten of zijn geweest.

Wat wordt niet bestudeerd?

Dit onderzoek richt zich op marktexpansie, dus wordt er alleen onderzocht wat betrekking heeft tot de markt van legpluimvee.

Dat betekent dat er bij voer wordt ingegaan op de beschikbaarheid, herkomst van voedsel en toekomstige mogelijkheden.

Er wordt met dit onderzoek geen poging gedaan om zelf te ondernemen of om contacten te leggen tussen bedrijven in West-Europa en het Midden-Oosten. De nadruk ligt op een onderzoek en een analyse naar de kansen die er zijn voor bedrijven die willen ondernemen in de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten.

Benodigde informatie

Welke informatie is nodig om het onderzoek goed uit te voeren en tot een onderbouwde oplossing / antwoord te komen?

Er moet informatie komen vanuit de praktijk. Deze wordt gehaald uit interviews bij bedrijven. Veel van deze punten zijn al genoemd, maar hieronder wordt een overzichtelijke opsomming gegeven:

- de ondernemingscultuur
- wet- en regelgeving
- risico's
- waar lopen ondernemers tegen aan?
- Hoe is de markt voor eieren per land van het Midden-Oosten volgens de ondernemers?
- Wat wordt er gevoerd aan de leghennen?

Daarnaast wordt er vanuit wetenschappelijke boeken en stukken inzage gegeven op de volgende kwesties:

- Stalinrichting
- Het waterprobleem
- Economisch beleid per land

Ook wordt er inzage gegeven door overheidsinstellingen en pluimvee instellingen op marktinformatie:

- Productie
- Export
- Economische situatie

Hoofdvraag en deelvragen

Hoofdvraag:

Hoe kunnen Europese bedrijven die werkzaam zijn in de legpluimveehouderij hun kennis gebruiken om te ondernemen in het Midden-Oosten en hier zelf voordeel uit te halen?

Deelvragen:

Wat kunnen en willen Europese bedrijven in de legpluimveehouderij bereiken in het Midden-Oosten?

Hoe is de economische situatie in de lidstaten van het GCC?

Welke rol speelt de legpluimveesector in de lidstaten van het GCC?

Met welke problemen hebben de lidstaten van het GCC te maken die een bedreiging vormen voor de ontwikkeling van de legpluimveehouderij?

Welke toekomstmogelijkheden zijn er voor de legpluimveehouderij in de lidstaten van het GCC?

Doelstelling

De doelstelling van het onderzoek is om kennis te verwerven van de markt voor legpluimvee in het Midden-Oosten. Aan de hand hiervan kan men zien hoe groot de markt is voor bedrijven in de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten.

Hierbij moet duidelijk worden welke markt er voor bedrijven in Nederland ligt die werkzaam zijn in de legpluimveehouderij.

Het gaat erom dat deze bedrijven hun kennis kunnen toepassen in het Midden-Oosten zonder dat zij zelf hun concurrentiepositie weggeven.

Aan de hand van diverse officiële cijfers van diverse instellingen (*International egg commission, the poultrysite en Poultry World*) kunnen cijfers van de legpluimveehouderij worden gelezen en ontwikkelingen worden gemeten. Ook wordt er gekeken naar de ontwikkelingen van de consumptie en bevolkingsgroei. Hierdoor kan de potentiële markt worden weergegeven.

Het resultaat dient een handvat te zijn voor bedrijven in de legpluimveehouderij die willen investeren in het Midden-Oosten. Aan de hand hiervan kan men zien hoe groot de markt is en hoe men succesvol kan ondernemen in het Midden-Oosten.

Door zeer verschillende bronnen te benaderen kan er een realistische uitkomst op de vragen ontstaan. Deze uitkomsten dienen voor augustus 2017 goedgekeurd te zijn door de Aeres Hogeschool.

Aanpak (Materiaal en Methode)

Om antwoord op het onderzoek te geven is gezocht op verschillen niveaus. Er zijn in de resultaten verschillende onderdelen behandeld binnen de legpluimveehouderij en de problemen die er zijn, werden aan de kaak gesteld.

De eerste vraag is:

- Wat wil een bedrijf verkopen?
 - o Een product, advies, kennis of een combinatie hiervan?
- Wanneer dit inzichtelijk is gemaakt:
 - o Is er markt voor datgene wat een bedrijf wil verkopen?

Deze vragen zijn beantwoord door het laten zien van de resultaten. Vervolgens is er gekeken naar de volgende kwesties:

- Hoe groot is de markt voor deze bedrijven? Deze vraag is beantwoord aan de hand van de huidige productie in de landen, de consumptie van eieren, wet- en regelgeving en economische ontwikkelingen.
- Wat zijn de risico's en problematieken met betrekking tot het ondernemen in het Midden-Oosten?

Vervolgens zijn de belangrijkste sectoren en problemen geanalyseerd om zo voor de bedrijven inzichtelijk te maken of er voor de bedrijven zelf een toekomst ligt voor de sector in de landen zelf.

Deze gegevens worden geanalyseerd en het resultaat is een analyse op de vraag hoe interessant het is voor bedrijven die werkzaam zijn in de legpluimveehouderij om te ondernemen in het Midden-Oosten.

Voor de markt gerelateerde onderdelen worden de volgende elementen gezocht:

- import en export
- BBP
- Belangrijke sectoren
- Historische gegevens
- Welke landen zijn wel/niet relevant voor het onderzoek?

Daarnaast is er gekeken naar de sectorgerelateerde problemen in de landen:

- Kansen op oorlog
- Het probleem van water
- De dalende olie inkomsten

Ten derde is er ingegaan op de sectoren in de legpluimveehouderij:

- De mogelijkheden met betrekking tot stalinrichting in het Midden-Oosten
- Het verkrijgen van voer en water in het Midden-Oosten
- Opfok en optimalisatie van de prestaties van de leghennen. (waaronder legpercentages, uitvalspercentage en ziektedruk)
- Welke kennis ontbreekt in het Midden-Oosten?

Ten vierde moet er worden ingegaan op de Europese bedrijven:

- Hoe bekend zijn Europese bedrijven met het Midden-Oosten
- De kennis van Europese bedrijven over producten die met de pluimveestalinrichting, voer en opfok te maken hebben.
- Welke cultuurverschillen kunnen samenwerking in de weg staan?

Er zijn verschillende bedrijven benaderd die wereldwijd actief zijn in de agribusiness. Er zijn personen uit verschillende richtingen benaderd voor een interview, zoals werknemers van mengvoerproducenten, opfokbedrijven en bedrijven die zich wereldwijd richten op stalinrichting.

Voor deze gegevens zijn bedrijven persoonlijk benaderd en soms via de mail.

Eurotier Hannover is in november 2016 bezocht. Op deze beurs is verschillende informatie binnen gehaald op het gebied van stalinrichting, voer en opfok van hennen. Alle bedrijven die benaderd zijn, zijn werkzaam in het Midden-Oosten.

De informatie is verkregen door:

- Interviews te houden met werknemers van Nederlandse en andere Europese bedrijven die onder andere in het Midden-Oosten actief zijn.
- Er is gezocht naar officiële cijfers van overheidsinstanties om het onderzoek meetbaar te maken. Hiervoor zijn verschillende sites gebruikt en cijfers van ambassades (*Bronnen: The Poultry Site, International Egg Commission, Poultry Arab World*)
- Interviews houden en vragen stellen aan mensen in het Midden-Oosten zelf. Dit wil ik zoveel mogelijk telefonisch en via e-mail doen. Hierin wil ik ook doorvragen naar informatie van andere bedrijven die zij kennen.
- Ook is er via wetenschappelijke boeken en internetsites informatie verkregen. Ook niet sectorgerelateerde informatie heeft hierbij voor kleine onderdelen geholpen.
- Er is gezocht naar zoveel mogelijk legpluimveebedrijven in de landen. Hierdoor is er informatie over de grootte en de locatie van de bedrijven. In de bijlagen staan de bedrijven die tot nu toe bekend zijn.

Betrouwbaarheid van de gegevens

Door praktijk en theorie aan elkaar te toetsen wordt de betrouwbaarheid duidelijk. De theorie en marktinformatie is uit boeken, tijdschriften en websites gehaald en de bedrijven, zowel Nederlandse, andere Europese, als bedrijven uit het Midden-Oosten zijn geïnterviewd om informatie uit de praktijk te halen en deze zijn samen met de theorie verwerkt in de resultaten.

Verwerking van de gegevens

De ervaringen en inzichten van mensen die al ervaring hebben in het Midden-Oosten zijn gecombineerd met de wetenschappelijke gegevens. De mensen die ervaringen hebben, zijn geïnterviewd, zoals die in de bijlagen beschreven staan. Deze mensen werken of hebben gewerkt bij bedrijven die actief zijn in het Midden-Oosten in de landbouw en/of legpluimveehouderij. Daarnaast zijn mensen geïnterviewd die werken in verschillende landen van het Midden-Oosten zelf. Deze hebben allemaal veel te maken met de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten. De wetenschappelijke gegevens zijn een combinatie van artikelen van het internet en uit verschillende databanken. Hierdoor ontstaat een betrouwbaar geheel waaruit conclusies worden getrokken.

Criteria bij beoordeling van de gegevens

De resultaten zijn getoetst aan de hand van de volgende vragen.

- Zijn de wetenschappelijke data up-to-date?
- Zijn de verzamelde gegevens relevant?
- Staan er in de verzamelde data geen tegengestelde gegevens?
- Zijn de gegevens betrouwbaar?

1. Producten, diensten of kennis aanbieden in het Midden-Oosten

1.1 De mogelijkheden tot productverkoop

De meeste bedrijven in de legpluimveehouderij stellen zich tot doel om producten te verkopen. Er zijn door deze bedrijven producten ontwikkeld die zij willen verkopen. Er heeft veel onderzoek gezeten in de kwaliteit van de producten die de bedrijven leveren.

Voorbeeld:

Een Nederlands bedrijf dat zich richt op de verkoop van stalsystemen heeft veel onderzoek gedaan naar het ontwikkelen van een stalsysteem dat zich richt op een zo efficiënt mogelijke manier van het houden van de dieren. In Nederland wordt de laatste jaren echter meer aandacht besteedt aan dierenwelzijn. Dit heeft tot gevolg dat bepaalde systemen, de kooisystemen, in Nederland niet meer verkocht worden. Ook de Verenigde Staten zullen op termijn de verkoop van de gangbare kooisystemen een halt toeroepen. In het Midden-Oosten zijn er echter geen regels met betrekking tot dierenwelzijn en dit zou een goede markt kunnen zijn voor de verkoop van deze systemen.

Een ander voorbeeld:

Een Nederlands bedrijf dat zich richt op de verkoop van pluimveevoer heeft veel onderzoek gedaan naar voer wat het meest productieve resultaat zal opleveren. In Nederland is deze concurrentie echter zeer sterk, terwijl er in het Midden-Oosten wordt ingezet op goedkoop voer. Veel landen kunnen hun voer niet zelf verbouwen en richten zich op andere landen. De vraag is of Nederlandse bedrijven voer kunnen verkopen aan landen in het Midden-Oosten. Verderop wordt onderzocht of er voer of voerproducten door Nederlandse bedrijven kunnen worden verkocht en of ze kwalitatief en prijsgericht kunnen concurreren met andere landen.

Een belangrijk voordeel voor de bedrijven uit Europa is dat de legpluimveesector al jaren bestaat op commercieel niveau. In het Midden-Oosten is de sector relatief nieuw. Hierdoor hebben bedrijven in Nederland veel ervaring met de sector en zijn veel prijzen gunstiger, doordat de onderzoekskosten om deze kwaliteit te bereiken er al jaren uit zijn.

Ook hebben Nederlandse bedrijven een goede naam in de rest van de wereld opgebouwd. De resultaten die hier worden bereikt, zijn beter dan in de rest van de wereld. (Bron: Bert Vinke, ISA)

Daarnaast willen bedrijven zelf graag producten in het buitenland verkopen, omdat de eisen in Nederland en de rest van Europa steeds strenger worden.

Toch zijn voornamelijk grotere bedrijven die al actief zijn in het Midden-Oosten enigszins terughoudend met betrekking tot de mogelijkheden tot productverkoop:

“De kansen zitten met name in advies en overdracht van kennis. In de verkoop van systemen worden de komende jaren voor ons waarschijnlijk niet echt nieuwe kansen gevonden.” – Jan van den Brink (Jansen Poultry Equipment)

“Het Midden-Oosten is op dit moment geen groeimarkt voor de Nederlandse voerindustrie. Dit komt voornamelijk door het feit dat de bedrijven hun eigen voer hebben. Het enige dat we momenteel nog verkopen zijn premixen.” – Toine Elders (Koudijs de Heus)

Het mengvoederbedrijf ‘Koudijs de Heus’ bedrijf verkoopt zijn producten over de hele wereld, waaronder in het Midden-Oosten. De verkoop richt zich op zowel nutriënten als op compleet voer. In het Midden-Oosten worden voornamelijk nutriënten verkocht.

Zoals al aangegeven is, zijn de kansen vanwege een goede reputatie van Nederlandse bedrijven echter groter dan van bedrijven uit andere landen en regio’s.

“De kansen voor Europese bedrijven in het Midden-Oosten zijn goed, vooral Nederlandse bedrijven hebben een goede naam en reputatie.” Bert Vinke (ISA)

ISA is een bedrijf dat zich richt op de opfok van jonge leghennen over de hele wereld.

1.2 De voor- en nadelen van kennisoverdracht

Met kennisoverdracht wordt bedoeld: Het overdragen van de kennis van een bepaald onderwerp naar de ander. In de context van dit onderwerp gaat het voornamelijk over de kennis van de legpluimveehouderij en optimalisatie van processen binnen het produceren van eieren. Deze kennis zou dan overgedragen kunnen worden aan ondernemers in het Midden-Oosten, zodat zij zonder eigen onderzoek te verrichten zelf hoogwaardige producten kunnen ontwikkelen en deze rechtstreeks kunnen verkopen aan (potentiële) legpluimveehouders in hun regio. Dit heeft enkele voor- en nadelen. De voordelen:

- Kennisoverdracht is eenvoudiger dan de verkoop van producten, zeker voor Nederlandse bedrijven.
- Wanneer bedrijven in het Midden-Oosten de kennis ook bezitten, wordt de handel meer gestimuleerd. Hierdoor kunnen zij met die kennis in theorie namelijk ook nieuwe producten ontwikkelen, die in Nederland weer van pas zou kunnen komen.
- Bedrijven in Nederland zullen hun kennis wereldwijd op de kaart kunnen zetten

Er kleven echter enkele zeer grote nadelen aan kennisoverdracht

- De concurrentiepositie van Nederlandse bedrijven komt in gevaar.
- Kennisoverdracht is op de lange termijn niet winstgevend.

Het grootste nadeel van kennisoverdracht is de creatie van concurrentie. Door de overdracht van kennis, die is opgedaan door ervaring en onderzoek, wordt er concurrentie gecreëerd, die ten koste kan gaan van de verkoop van eigen producten.

Kennisoverdracht kan op de korte termijn veel geld opleveren, omdat men voor deze kennis zou willen betalen. Op de lange termijn zal door de 'lerende' bedrijven echter een eigen markt worden gecreëerd, zodat men onafhankelijk kan worden van de Europese bedrijven die hun deze kennis hebben geleerd.

Bovendien is de kracht van Nederlandse bedrijven in de legpluimveesector, dat zij kennis hebben ontwikkeld die uniek is in de wereld. Daar wordt veel geld mee verdiend.

Rechtstreekse overdracht van kennis is vooral voordelig voor de economie in de landen in het Midden-Oosten. Voor de bedrijven zelf is de verkoop van kennis voornamelijk een stimulering van de legpluimveesector in het Midden-Oosten, maar de bedrijven in Nederland zelf zullen hier weinig voor voelen, aangezien hier alleen nadeel van ondervonden wordt, doordat een unieke marktpositie weggegeven wordt.

1.3 Alternatieven voor kennisoverdracht en productverkoop

In deze paragraaf worden enkele alternatieven genoemd voor kennisoverdracht en productverkoop.

Advies

Het verschil tussen adviseren en kennisoverdracht zit in het creëren van concurrentie. Advies is er op gericht om een bijdrage te leveren aan de optimalisatie van een bedrijf. Kennisoverdracht is er op gericht om een (potentieel) bedrijf zelf te laten ondernemen.

Combinatie

De combinatie van verkoop en advies is een veel voorkomende combinatie. Verkoop van een product in combinatie met een advies, dat past binnen het economische culturele kader van deze landen, zou juist een USP kunnen zijn.

Hierbij verkoopt een bedrijf naast een kernproduct en tastbaar product het uitgebreide product mee. Het kernproduct en het tastbaar product zijn de producten zelf en de verpakking er om heen. Het uitgebreide product is een toegevoegde waarde aan een product, zoals service, advies en begeleiding. Hierin hebben Nederlandse bedrijven een kans om zich te onderscheiden van concurrenten. (Bron: Grondslagen van de marketing, Verhage, p. 278)

Bij het verkopen van bijvoorbeeld stalsystemen is het verstandig om advies te geven over de juiste plaatsing van de systemen en de juiste afstelling van de ventilatie. Ook de sturing met verlichting kan als extra service worden aangeboden het verschil te maken ten opzichte van andere bedrijven.

Bij verkoop van jonge hennen zou ook advies een belangrijke rol kunnen spelen. Door advies te geven over bijvoorbeeld voer, productie, licht en water zou de verkoop kunnen leiden tot een langdurige relatie en afhankelijkheid van het verkopende bedrijf.

2. Welke landen in het Midden-Oosten zijn het meest relevant?

In dit hoofdstuk wordt onderzocht welke landen in het Midden-Oosten het meest relevant zijn voor dit onderzoek. Het is niet mogelijk om in dit onderzoek de hele MENA te betrekken, aangezien de verschillen op veel gebieden erg groot zijn. Door slechts een aantal landen in het onderzoek te betrekken, wordt het onderzoek duidelijker afgebakend.

2.1 De landeselectie

Het Midden-Oosten omvat, afhankelijk van de definitie, een groot aantal landen. In sommige gevallen wordt zelfs heel Noord-Afrika tot Afghanistan gerekend. In andere gevallen wordt slechts het schiereiland Arabië en Egypte hiertoe gerekend. Om tot een goede selectie van landen te komen moeten een aantal criteria genoemd worden:

- Het land moet politiek relatief stabiel zijn
- Het land moet een sterke economie hebben
- De gekozen landen moeten economisch, cultureel en qua klimaat op gelijke voet staan.

De keuze voor de landen wordt ingeperkt tot het Arabisch schiereiland, omdat sommige landen op het Arabisch schiereiland aan deze criteria voldoen.

In Irak liggen de komende jaren geen mogelijkheden, vanwege grote politieke instabiliteit.

In Jemen is de economische en politieke situatie niet stabiel en is daarom niet relevant om te onderzoeken.

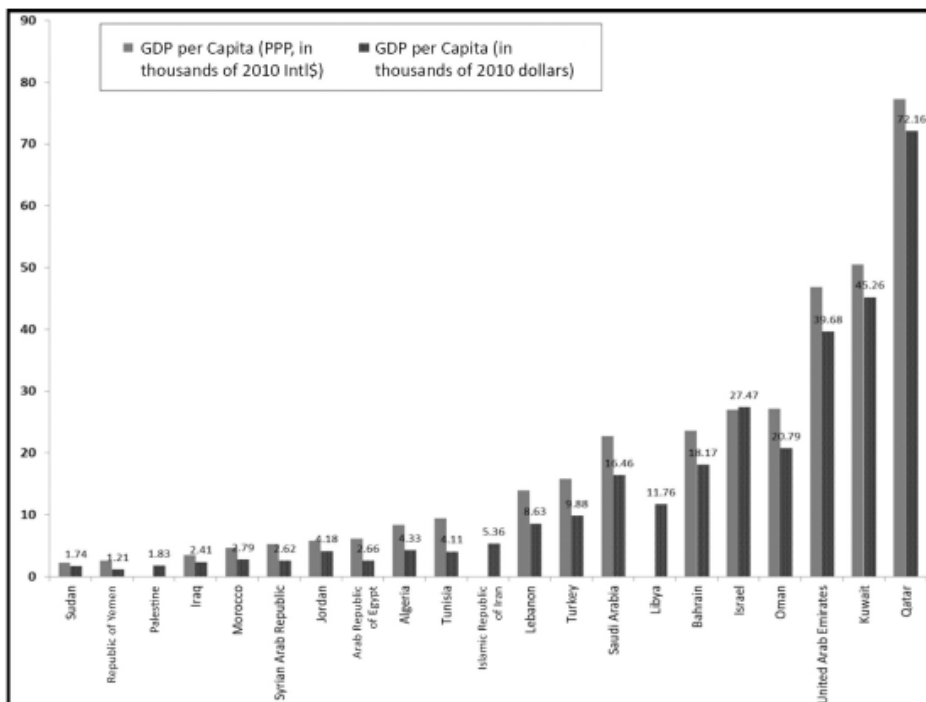
Syrië was tot een aantal jaar geleden een relevant land en de legpluimveehouderij had hier een grote markt, maar door de oorlog is de afzetmarkt in dit land volledig ingeklapt. (Bron: Bert Vinke, ISA)

De landen die voor dit onderzoek geselecteerd zijn, zijn de lidstaten van de GCC. De lidstaten van deze samenwerkingsraad zijn Saoedi-Arabië, Qatar, de UAE, Bahrein, Oman en Koeweit.

De reden voor deze selectie is omdat het aantal landen anders te groot is en omdat veel andere genoemde landen in het Midden-Oosten niet stabiel zijn. Deze landen zijn niet relevant om te onderzoeken, omdat de kansen in politiek en economisch instabiele gebieden als nieuwe markt te klein zijn. Bovendien zijn de landen van de GCC qua welvaartsniveau en karakter ook meer gelijksoortig dan de andere landen in het Midden-Oosten.

Figuur 2.1 geeft aan dat alle 6 landen van de GCC behoren tot de rijkste landen van het Midden-Oosten en Noord-Afrika, samen met Israël. Hierbij wordt gekeken naar zowel het BNP en het BNP per hoofd van de bevolking. Doordat de landen van de GCC een sterke economie hebben, is verder onderzoek naar kansen in deze landen voor de legpluimveehouderij mogelijk.

Grafiek 2.1 Rijkdom van de landen in het Midden-Oosten (BNP en BNP per hoofd in USD)



(Bron: A Political Economy of the Middle East, Cammet, H2, p. 6)

In afbeelding 2.1 staan alle lidstaten van de GCC met de Engelse benaming. Dit geeft een beeld over de grootte en de ligging van de GCC-landen.

Afbeelding 2.1 De lidstaten van de GCC



(Bron: Ventures Middle East DMCC)

2.2 Introductie van de GCC-landen

In dit hoofdstuk worden de algemene economische gegevens van de GCC-landen weergegeven, inclusief een korte uitleg over de GCC zelf. (Bron: Focus economics, countries, 2015).

GCC

De Gulf Cooperation Council (GCC) is een samenwerkingsorganisatie van 6 landen die in 1981 is opgericht om de handel tussen de landen te stimuleren. De landen Saoedi-Arabië, Qatar, de UAE, Bahrein, Oman en Koeweit zijn destijds toegetreden en sindsdien zijn er nog geen nieuwe leden bijgekomen, al worden wel gesprekken gevoerd met andere landen voor eventuele toetreding.

Saoedi-Arabië

Het Koninkrijk Saoedi-Arabië is een land met 31,4 miljoen inwoners in 2015 en ligt in het midden van het Arabisch schiereiland. Het land is met 2.206.714 km². veruit het grootste land van het Midden-Oosten. Het land bestaat bijna volledig uit woestijn. De hoofdstad van het land is Riyadh. Deze stad is ook het economische centrum van het land. Het land grenst aan Jordanië, Irak, Koeweit, Qatar, de UAE, Oman en is door middel van een brug verbonden met het vaste land van Bahrein

Tabel 2.1

Economische Data (2015)	
Munteenheid	Saoedi Rial (SAR)
BBP	652 mrd
Economische groei per jaar	4,1%
BBP per hoofd van de bevolking (in \$)	20.766
Export	204 mrd
Import	159 mrd
Inflatie (t.o.v. het vorige jaar)	2,2%

UAE

De UAE is een land met een oppervlakte van 83.666 km² en bestaat uit 7 emiraten. De Emiraten grenzen aan de landen Oman en Saoedi-Arabië en zijn een van de rijkste landen van het Midden-Oosten. Het land had in 2015 9,6 miljoen inwoners en kent een enorme bevolkingsgroei, voornamelijk door buitenlanders die er komen werken. De hoofdstad van het land is Abu Dhabi, wat naast de grootste stad van het land, Dubai, een belangrijk economisch centrum is.

Tabel 2.2

Economische Data (2015)	
Munteenheid	UAE-dirham (AED)
BBP	652 mrd
Economische groei per jaar	3,8%
BBP per hoofd van de bevolking (in \$)	37.743
Export	333 mrd
Import	244 mrd
Inflatie (t.o.v. het vorige jaar)	4,1%

Oman

Het Sultanaat Oman is een land in het zuidoosten van het Arabisch schiereiland. Oman grenst aan Saoedi-Arabië, de UAE en Jemen. Het land telde 3,8 miljoen inwoners in 2015 en heeft een oppervlakte van 309.500 km². De hoofdstad van het land is Muscat, wat ook het belangrijkste economische centrum van het land is.

Tabel 2.3

Economische Data (2015)	
Munteenheid	Omaanse Rial (OMR)
BBP	69,7 mrd
Economische groei per jaar	5,7%
BBP per hoofd van de bevolking (in \$)	18.161
Export	35,6 mrd
Import	26,5 mrd
Inflatie (t.o.v. het vorige jaar)	0,1%

Koeweit

De Staat Koeweit is het meest noordelijke land van de GCC. De hoofdstad is het gelijknamige Koeweit. Het land heeft 4,1 miljoen inwoners en heeft een oppervlakte van 17.818 km². Koeweit is net als veel andere landen in het Midden-Oosten afhankelijk van de olie-industrie. Het land grenst aan Irak en Saoedi-Arabië.

Tabel 2.4

Economische Data (2015)	
Munteenheid	Koeweitse dinar (KWD)
BBP	114 mrd
Economische groei per jaar	1,9%
BBP per hoofd van de bevolking (in \$)	27.617
Export	55,1 mrd
Import	27,2 mrd
Inflatie (t.o.v. het vorige jaar)	3,3%

Bahrein

Het Koninkrijk Bahrein is een eilandstaat in de Perzische Golf. Het land is door middel van een brug verbonden met het vaste land van Saoedi-Arabië. De hoofdstad van het land is Manama en ligt in het uiterste noorden van Bahrein. Het land heeft 1,3 miljoen inwoners en een oppervlakte van slechts 767 km². Het is daarmee het kleinste en meest dichtbevolkte land van de GCC.

Tabel 2.5

Economische Data (2015)	
Munteenheid	Bahreinse Dinar (BHD)
BBP	31 mrd
Economische groei per jaar	2,9%
BBP per hoofd van de bevolking (in \$)	23.988
Export	14,6 mrd
Import	9,9 mrd
Inflatie (t.o.v. het vorige jaar)	1,8%

Qatar

De Staat Qatar is een schiereiland in de Perzische Golf, dat grenst aan Saoedi-Arabië. Het land heeft 2,4 miljoen inwoners en een oppervlakte van 11.607 km². De hoofdstad van het land is Doha. Deze stad is ook het belangrijkste economische centrum van het land is. Qatar is, net als de andere landen van de GCC, erg afhankelijk van de olie-industrie.

Tabel 2.6

Economische Data (2015)	
Munteenheid	Qatarese Rial (QAR)
BBP	165 mrd
Economische groei per jaar	3,6%
BBP per hoofd van de bevolking (in \$)	67.982
Export	77,3 mrd
Import	28,5 mrd
Inflatie (t.o.v. het vorige jaar)	1,6%

3. Consumptie in het Midden – Oosten

De consumptie van voedsel en het voedselpatroon van een land of gebied laat zien hoe groot de vraag naar voedsel is. Voor dit onderzoek is het van belang om eerst te kijken naar het algemene voedselpatroon en vervolgens de consumptie van eieren te evalueren. Hierbij wordt ook gekeken naar de redenen van deze voedselinname. Dit schetst een goed beeld van het belang van de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten.

3.1 Historische ontwikkeling van de consumptie

Vanaf de jaren 70 groeide de bevolking in het Midden-Oosten hard. Ook de welvaart in de GCC groeide enorm door de toenemende vraag naar olie. Westerse landen betaalden veel geld om olie te importeren en de vraag bleef toenemen. Door de groeiende welvaart steeg de totale consumptie, maar ook de consumptie per hoofd van de bevolking. De vraag naar granen voor directe voedselconsumptie groeide tussen 1966 en 1980 met maar liefst 3,7% per jaar. Dit had te maken met de bevolkingsgroei, maar ook met groeiende welvaart. Het gebruik van voer voor vee steeg echter nog meer in diezelfde periode (4,8 % per jaar); in 1980 werd ongeveer een vierde van al de granen die aanwezig waren in het Midden-Oosten geconsumeerd door de dieren in de veehouderij. Er werd steeds meer ingezet op voedselproductie. Het probleem is echter dat water erg schaars is en dat er voor de productie van gewassen enorme hoeveelheden water nodig is. Dit wordt verder toegelicht in hoofdstuk 7.

(Bron: A political economy of the Middle East: H6, p. 4 & 5)

3.2 Consumptie van voedsel in het algemeen

Tabel 3.1 De algemene voedsel inname per land (in calorieën per dag)

UAE	3.170
SA	3.120
Koeweit	3.030
Oman	N/A
Bahrein	N/A
Qatar	N/A
USA	3.750
Nederland	3.000

Tabel 3.1

(Bron: Food Consumption Nutrients, FAO, 2008)

De voedselconsumptie in de GCC-landen gemeten naar het aantal calorieën op een dag is opvallend groot. 60% van de voedselconsumptie in de GCC wordt geconsumeerd in Saoedi-Arabië. 21% van het voedsel in de GCC wordt geconsumeerd in de UAE. In Oman, Koeweit, Qatar en Bahrein wordt resp. 8%, 6%, 4% en 1% geconsumeerd. Om deze vergelijking te maken is het echter van belang om het aantal inwoners hierin te betrekken. Dat wordt in tabel 3.2 zichtbaar

Tabel 3.2 De voedselconsumptie per land in de GCC

Land	% van totale voedselconsumptie in GCC	Aantal inwoners (x miljoen)	% van totale bevolking in GCC
Saoedi-Arabië	60%	31,4	60%
VAE	21%	9,6	18,3 %
Oman	8%	3,8	7,2%
Koeweit	6%	4,1	7,8%
Qatar	4%	2,4	4,5%
Bahrein	1%	1,3	2,4%
GCC (totaal)		52,4	

Bron: Food Consumption Nutrients, FAO, 2008

Wat opvalt, is dat de verschillen in voedselconsumptie per land in percentage naar het aantal inwoners niet erg groot zijn. Alleen in Bahrein is de voedselconsumptie ten opzichte van het aantal inwoners beduidend minder dan in de andere landen, maar ook in Koeweit is dit percentage kleiner. In UAE is de voedselconsumptie juist weer hoger. Dit wordt verklaard door de hoge welvaart. Ook het toerisme en het aantal buitenlandse arbeiders spelen hierbij een belangrijke rol.

Tabel 3.3 Voedselpatronen in Arabische landen en elders

Product	SA	Koeweit	VS	India	Duitsland
Suiker & Vet	24%	25%	37%	19%	26%
Graan	45%	44%	22%	57%	25%
Groente, fruit, zetmeel	10%	8%	8%	7%	9%
Zuivel & eieren	7%	8%	14%	8%	19%
Vlees	9%	11%	13%	1%	12%
Overig	5%	8%	6%	7%	10%

Bron: National Geographic: What the world eats, 2011

In de tabel hierboven is het voedselpatroon van verschillende landen in de wereld te zien. Het doel hiervan is om het voedselpatroon in de GCC te vergelijken met andere landen in de wereld. Het valt op dat er in de VS en Duitsland meer vlees en zuivel gegeten wordt dan in Saoedi-Arabië en in Koeweit, terwijl er in India bijna geen vlees gegeten wordt. Het voedsel in India bestaat voornamelijk uit graanproducten, terwijl er in Saoedi-Arabië en Koeweit ook relatief veel graanproducten gegeten worden ten opzichte van Europese landen. Zuivelproducten, waaronder eieren, worden in westerse landen als Duitsland en de VS vaker geconsumeerd dan in India en de Golfstaten.

3.3 Consumptie van eieren in de GCC

Omdat dit onderzoek zich richt op de legpluimveesector, is het van belang om de consumptie van eieren in de landen van de GCC in kaart te brengen. De consumptie van eieren is een belangrijke graadmeter voor de grootte van de markt van legpluimvee.

Tabel 3.4 Consumptie van eieren en bevolking in de GCC

Land	Bevolking (in mln. inwoners)	Consumptie van aantal eieren per jaar (per hoofd van de bevolking)
Saoedi-Arabië	25,7	102
UAE	4,8	120
Koeweit	3,1	212
Oman	2,6	68
Qatar	1,1	170
Bahrein	1	58

(Bron: Middle-East countries exploring the way ahead, Poultryworld.com, 2011)

Bij de consumptie van eieren in de landen zijn grote verschillen per land te zien. Vooral in Koeweit worden duidelijk meer eieren gegeten dan in de andere landen. In Oman en Bahrein worden juist beduidend minder eieren gegeten dan in de andere GCC-landen. Dit verschil is opmerkelijk, omdat er geen structuur in zit met betrekking tot de geografische ligging van de landen of de economische welvaart van de landen.

De consumptie van eieren hangt af van een aantal factoren:

1. Economische factoren

De rijkdom van een land speelt een belangrijke rol. Vooral als het gaat om de kosten van het exploiteren van een pluimveebedrijf en het opzetten van een legpluimveebedrijf. De grootte van de sector hangt vervolgens samen met de import van eieren, aangezien de import van eieren concurreert met de lokale productie van eieren.

2. Problemen met ziektes

In veel landen kampen de pluimveehouders met ziektes onder de dieren. Het aanbod hangt ook erg af van de vraag hoe er met de ziektes om wordt gegaan. Dit is niet alleen afhankelijk van klimaat, maar ook van de organisatie per bedrijf en per land. In Koeweit is de organisatie in bedrijven bijvoorbeeld beter dan in Oman, waardoor Koeweit meer eieren produceert en zelfs exporteert. (Bron: Mohammed Al-Fraih(Koeweit))

3. Tijd van het jaar

In een jaar zijn er veel verschillen in de consumptie van eieren. Tijdens de ramadan wordt er aanzienlijk minder geconsumeerd dan tijdens bijvoorbeeld schoolvakanties. Dit leidt ertoe dat de consumptie per jaar vertekend is door de verschillende periodes.

4. Subsidies

In de meeste landen worden geen subsidies gegeven voor nationale pluimveebedrijven. Dit heeft ertoe geleid dat veel bedrijven moesten stoppen. Saoedi-Arabië heeft bijvoorbeeld besloten om wel subsidies te geven aan pluimveehouders. Dit heeft ertoe geleid dat het land niet alleen grotendeels zelfvoorzienend is, maar ook eieren exporteert, net als Koeweit.

(Bron: Middle-East countries exploring the way ahead, Poultryworld.com, 2011)

Tabel 3.5 Prijzen van eieren

Land	Prijs per doos van 12 eieren voor de consument (in €)	Prijs voor de producent per 100 eieren (in €)*
Saoedi-Arabië	1,67	5,52
UAE	2,49	8,23
Koeweit	1,76	5,82
Oman	2,36	7,80
Qatar	2,64	8,73
Bahrein	2,21	7,31
Nederland**	2,06	6,80

Tabel 3.5

Bron: Numbeo: Costs of living, 2017

* Hierbij wordt uitgegaan van de marge die in Europa verkregen wordt voor een scharrelei. Dit zal niet volledig overeenkomen met de werkelijkheid, omdat deze prijzen ook te maken hebben met de import van eieren.

** In Nederland wordt uitgegaan van een de NOP-notering van een scharrelei (60 gram, week 13-2017), omdat dit de meest gangbare manier van houden is. In de overige landen die in dit schema staan, wordt uitgegaan van het kooisysteem, dat in Nederland verboden is.

De prijzen van eieren voor de consument in de GCC verschillen erg per land en per seizoen. (Bron: Moafaq Zino, SADC) In landen die zelf veel produceren, zoals Saoedi-Arabië en Koeweit, zijn de prijzen lager dan in andere landen van de GCC, maar ook dan in Nederland. Dit komt doordat de producerende bedrijven grote bedrijven zijn met een hoge bezetting per oppervlakte, terwijl Nederlandse bedrijven aan veel regels moeten voldoen. Bovendien subsidieert de overheid in sommige GCC-landen de landbouwsector enorm. Aan de andere kant hebben Nederlandse bedrijven een betere productie per dier door meer vaktechnische kennis en een gunstiger klimaat. Hierdoor komt de prijs voor een Nederlands scharrelei gemiddeld genomen in de buurt van de prijzen in deze Arabische landen.

4. Economische historie en productie van eieren

Om de mogelijkheden voor de legpluimveehouderij te onderzoeken is het nodig om de huidige productie van eieren in kaart te brengen. Hierdoor is te zien hoe groot de markt is, wanneer de huidige import, export en huidige productie vergeleken wordt met dezelfde gegevens van een paar jaar geleden.

Daarnaast is het ook belangrijk om inzicht te krijgen in de geschiedenis van de olie in de landen en het politieke regime. Dit laat zien welke rol de olie in het land speelt en welke gevolgen dit heeft gehad. De rol van olie is zo groot, dat de politieke en economische situatie voor de toekomst hier afhankelijk van is. Door deze resultaten weer te geven, is het mogelijk om de marktpotentie in de GCC-landen in kaart te brengen.

4.1 Economische afhankelijkheid van olie

De grote groei van de economie in de landen van de GCC begon in de jaren 70 en was volledig afhankelijk van olie (Bron: A political economy of the Middle East, H2 p. 33, 50-52) Overal in de wereld werden landen meer en meer afhankelijk van de olie uit het Midden-Oosten. Dit bracht economische, maar ook politieke voordelen met zich mee voor de landen in het Midden-Oosten. Door de afhankelijkheid van olie hadden deze landen meer macht en ook konden deze landen eenvoudig contracten afsluiten. Vooral vanaf de oliecrisis in 1973 groeide de economie enorm. De afhankelijkheid van olie werd echter snel duidelijk in de jaren 80, toen de olieprijs zakten. De economie van de landen ging hard achteruit. De economie trok eind jaren 90 echter weer aan, een trend die volledig te wijten is aan de afhankelijkheid van olie. Deze schommelingen brachten moeilijkheden met zich mee. Het was voor alle landen moeilijk om een begroting te maken en in te spelen op een economische crisis. Het bracht bovendien een enorme bureaucratie met zich mee. Investerings konden wel worden beperkt, maar korten op subsidies, sociale programma's en ambtenarij was een stuk ingewikkelder. Eind jaren 90 bereikte de economie van Saoedi-Arabië een dieptepunt met schulden van meer dan 100 miljard dollar. De overheid hield zich daarom bezig met de werkgelegenheid. Er werden banen gecreëerd voor iedereen. Dit was overigens vlak voor de tweede economische groei door de toenemende vraag naar olie. Doordat er weer geld beschikbaar was werd er volop geïnvesteerd in salarissen en sociale programma's als gezondheidszorg en onderwijs. Niet alleen in Saoedi-Arabië was deze trend aanwezig, maar ook in de andere GCC-landen.

Doordat de overheden zich realiseerden dat de inkomsten uit olie niet eindeloos waren, speelden landen als Qatar en de UAE in op toerisme en landbouw (Bron: A political economy of the Middle East, H9, p.21) De grote steden in de landen, zoals Dubai, Abu Dhabi en Doha, bestaan tegenwoordig uit de hoogste en modernste gebouwen om zo toeristen en expats te trekken. De werknemers in deze landen die voornamelijk laaggeschoold werk doen, komen uit landen als Pakistan, de Filipijnen, Bangladesh en India. Ze krijgen weinig betaald en werken onder slechte omstandigheden. Ze genieten bovendien niet dezelfde burgerrechten als de eigen inwoners en zakenlui uit het buitenland.

4.2 Politieke regimes in de landen van de GCC

Alle landen van de GCC zijn monarchieën met een sterke macht voor de koninklijke familie. Hoewel de landen een relatief stabiele regering hebben, is de politieke vrijheid met name in Saoedi-Arabië naar westerse maatstaven van bedenkelijk niveau (A political economy of the Middle East , H3, p.16) Het land wordt zelfs gekenmerkt als het land met de minste vrijheid voor burgers van het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Het land kent vrijwel geen godsdienstvrijheid, vrijheid van meningsuiting en gelijkheid tussen man en vrouw. Van de GCC-landen hebben Bahrein en Koeweit de meeste vrijheid. In Bahrein waren in 2011 politieke demonstraties, iets wat in landen als Saoedi-Arabië en Qatar ondenkbaar is, vanwege de hoge straffen die op kritiek op de overheid staan.

De absolute macht die de koninklijke families hebben in de GCC-landen, komt voort uit de welvaart die de oliebronnen hebben gebracht. Westerse landen ondersteunen het regime van Saoedi-Arabië, vanwege de afhankelijkheid van de olie van deze landen. (Bron: A political economy of the Middle East , H3, p. 42) Koeweit, echter, kent een relatief open systeem met vrije verkiezingen. Na de Eerste Golfoorlog, vanaf 1991, werden door de koninklijke familie maatregelen getroffen om de eerste vrije verkiezingen te organiseren. Sinds 2013 mogen ook vrouwen mee doen aan verkiezingen, iets wat in veel andere islamitische landen niet aan de orde is.

4.3 De toekomst van de GCC

De vraag is of de economische ontwikkelingen door zullen zetten in de toekomst. En zo ja, hoe hard ontwikkelt zich dit? Dit heeft opvallend genoeg in de eerste plaats niet te maken met de inkomsten uit olie, maar met de ontwikkeling van private projecten (Bron: A political economy of the Middle East , H9, p. 88 – 91). De projecten die nu worden ontwikkeld, worden allemaal zwaar gesubsidieerd en zijn door de overheid in het leven geroepen.

Dit moet veranderen, vanwege de toenemende beroepsbevolking. Een groot deel van de beroepsbevolking is voor de overheid werkzaam en dit drukt steeds zwaarder op de begroting. Op dit moment is dit financieel gezien nog geen probleem, maar ooit bereikt dit een grens. Het probleem is dat de beroepsbevolking zelf weinig onderneemt en aan het werk is voor de staat. Bovendien hebben de grote bedrijven goedkope arbeidskrachten elders uit de wereld, waardoor de eigen bevolking zelf niet aan het werk komt. Dat zou immers hogere loonkosten betekenen en dus minder winst.

De overheden hebben de afgelopen jaren veel geld uitgegeven aan goede scholing en hogere inkomens. Dit heeft tot gevolg dat de lokale bevolking meer vrijheid en zelfstandigheid wil. Dit zou de legitimiteit van de streng islamitische regimes in gevaar brengen.

Op dit moment is er nog niets aan de hand in deze landen. Maar dit systeem, samen met de volledige afhankelijkheid van olie, houdt niet altijd stand. Het is alleen de vraag hoe de overheden hierop reageren. Het voordeel van de GCC-landen is dat ze, in tegenstelling tot veel andere landen, een grote welvaart kennen en volop kunnen investeren in de vaardigheden van de bevolking.

4.4 De voedselvoorziening in de GCC

In dit onderzoek is bewust gekozen om de voedselvoorziening in hetzelfde hoofdstuk te plaatsen als de economische en politieke situatie in de GCC. De voedselvoorziening is namelijk één van de belangrijkste factoren voor de leefbaarheid van de omgeving. Buiten de economische en politieke factoren is de grootste uitdaging van de overheid namelijk om de voedselvoorziening in de onvruchtbare woestijn veilig te stellen. Daarbij is het belangrijk om de import van voedsel in de landen te tonen. In een rapport van Holland+You staat een tabel over de verwachting van de voedselimport (2010) Deze tabel wordt hieronder weergegeven.

Tabel 4.1 Import van voedsel in de GCC (in mrd. USD)

Land	2011	2015*	2020*
Bahrein	0,8	1,1	1,6
Koeweit	2,5	3,6	5,3
Oman	2,1	3,3	4,8
Qatar	1,3	2,1	3,3
Saoedi-Arabië	17,9	24,5	35,2
UAE	3,8	5,5	8,4
GCC totaal	28,4	36,3	53,1

***Naar verwachting**

(Bron: Agriculture & Horticulture & Initial Materials: Opportunities for the Dutch Agribusiness, RvO; Holland+4you, 2013)

De GCC landen importeren het overgrote deel van hun voedsel. De import neemt, vanwege de groeiende bevolking, elk jaar toe. In de tabel hieronder is te zien hoeveel er ieder jaar wordt geïmporteerd. De totale import stijgt van 28,4 miljard dollar in 2011 naar maar liefst 53,1 miljard dollar in 2020.

Een andere reden van de toename van import is de economische groei. Door de groeiende welvaart wordt er per hoofd van de bevolking meer gegeten.

Om dieper in te gaan op de legpluimveehouderij is het van belang om de ontwikkelingen in de legpluimveehouderij van de afgelopen jaren weer te geven. Dit is gedaan door ze in een tabel te zetten. The Poultry Site geeft in een artikel de bevindingen van de International Egg Commission weer (2012). Hieronder staan de import- en exportgegevens uiteengezet.

Tabel 4.2 Export van eieren (in 1.000 kg per jaar)

	2000	2007	2011
Bahrein	-	40	-
Koeweit	1.535	92	1.941
Qatar	4	235	23
UAE	800	5.872	2.295
Saoedi-Arabië	7.669	28.155	41.585
Oman	2.096	2.106	5.492

(Bron: Global poultry trends, the Poultry site, 2013)

Tabel 4.3 Import van eieren (in 1.000 kg per jaar)

	2000	2007	2011
Bahrein	1.310	3.895	5.049
Koeweit	9.271	25.271	1.189
Qatar	5.636	8.812	717
UAE	24.366	29.140	22.321
Saoedi-Arabië	4.564	3.277	2.656
Oman	11.388	19.170	18.176

(Bron: Global poultry trends, the Poultry site, 2013)

Tabel 4.4 Productie van eieren in 2015 (in mln. stuks per jaar)

	Productie per jaar	Productie per inwoner
Bahrein	78	60
Koeweit	746	182
Qatar	432	180
UAE	1210	126
Saoedi-Arabië	3611	115
Oman	277	73

(Bron: The Poultry Industry in the Arab world – Present & Future, Lohann Information, 2008)

In tabel 4.4 wordt de productie van eieren in 2005 vergeleken met de productie in 2015. De productie in 2015 is gebaseerd op een prognose uit 2008 met het huidige aantal inwoners. Deze tabel geeft aan hoe de legpluimveehouderij in ontwikkeling is in de GCC landen.

Bahrein

In Bahrein wordt het overgrote deel van de eieren geïmporteerd. In de tabellen is te zien dat er in 2007 nog een beetje werd geëxporteerd, maar de import van eieren is de laatste jaren alleen maar toegenomen en in 2011 werden er vrijwel geen eieren meer aan het buitenland verkocht.

Koeweit

In het jaar 2000 was Koeweit een importerend land met betrekking tot eieren, maar ook exporteerde het land meer dan 1.500 ton eieren per jaar. In 2007 steeg de import van eieren met meer dan 250% als gevolg van de ziekte AI, die de gehele pluimveesector in Koeweit trof. Opvallend genoeg is de ziekte niet overgewaaid naar andere landen van de GCC, maar hadden juist Oost-Aziatische landen met dezelfde ziektegolf te maken. (Bron: Avian Influenza, Kuwait Outbreak, 2007) Inmiddels is de productie weer op peil en is Koeweit juist een exporterend land en importeert Koeweit weinig eieren.

Qatar

Qatar is de afgelopen jaren afhankelijk geweest van import. Het valt op dat de import is gedaald, doordat het land meer zelfvoorzienend aan het worden is.

UAE

De export van eieren in 2011 is afgenomen ten opzichte van 2007. Het land heeft hierbij concurrentie van landen als Saoedi-Arabië en Oman waar de export juist enorm gestegen is. Ook de import van de UAE is in dezelfde periode gedaald. Hieruit blijkt dat er meer voor de eigen markt wordt geproduceerd.

Saoedi-Arabië

In Saoedi-Arabië is de export tussen 2000 en 2011 met meer dan 500% gestegen. De import daalt hierdoor enorm. De regering in dit land heeft de afgelopen jaren ook veel ingezet op zelfvoorziening en export en dit werpt zijn vruchten af. De landen die de eieren afnemen van Saoedi-Arabië zijn voornamelijk de buurlanden, waaronder diverse GCC-landen.

Oman

In Oman is de export van eieren in 2011 meer dan verdubbeld t.o.v. 2000. Ook de import is gestegen, maar sinds 2007 is de import juist gedaald. Dit komt vooral doordat er enkele grote pluimveebedrijven zijn die de afgelopen jaren veel hebben geïnvesteerd. (Bron: Al Zain company, Oman, 2017)

4.5 Toekomstverwachting

Om de toekomstverwachting van de productie van eieren in te schatten is het van belang om rekening te houden met een stijging van de totale consumptie. Er wordt uitgegaan van het volgende;

- de groei van de bevolking neemt de komende jaren toe met gemiddeld 3,2% per jaar. De trend is een redelijk constante stijging.
- de groei van de consumptie per persoon per jaar neemt toe met 3,1% per jaar. Ook deze verwachting gaat uit van een redelijk constante stijging.

(Bron: Holland+You: Opportunities for Dutch Business in the Gulf Region: Agriculture & Food Horticulture & Initial Materials, Rvo; Holland+you, 2013)

Hieronder wordt de toekomstverwachting per land behandeld.

Bahrein

De productie in Bahrein lag volgens het onderzoek van Freiji (2008) op 41 miljoen eieren per jaar in 2005. Het onderzoek ging uit van een productie van zestig eieren per persoon in 2015. Met het huidige aantal inwoners komt dat neer op een productie van 73 miljoen eieren per jaar. Dit is een stijging van maar liefst 78%. Dit is relatief gezien groot, maar in absolute aantallen is de sector nog altijd erg klein. De legpluimveesector speelt in dit land een kleine rol, vergeleken met buurlanden. Deze relatieve toename van de productie zal naar verwachting niet doorzetten. Hoewel de productie nog altijd toeneemt, is in tabel 4.3 te zien dat ook de import van eieren de

afgelopen jaren is toegenomen. Het land heeft bovendien landen om zich heen die zich specifiek richten op de productie van eieren, met name voor export. Bahrein heeft in 2011 meer dan 5 miljoen kg eieren geïmporteerd, terwijl dit tien jaar eerder slecht 1,3 miljoen kg eieren was (5 miljoen kg eieren is ongeveer 80 miljoen eieren). Dit betekent echter wel dat de consumptie is toegenomen, aangezien zowel de productie als de import is gestegen, terwijl het land nagenoeg geen eieren exporteert.

Het land heeft momenteel slechts één toonaangevend bedrijf, General Poultry Company, dat verwacht te groeien van 80.000 leghennen naar 360.000. Daarnaast zijn er nog een aantal kleinere bedrijven in de buurt van de hoofdstad.

Saoedi-Arabië

Saoedi-Arabië is in de afgelopen jaren enorm gegroeid in de productie van eieren. De productie van eieren lag in 2005 nog op 2,3 miljard. Het land is in tien jaar tijd uitgegroeid tot een land met een eierproductie van maar liefst 3,6 miljard eieren per jaar. Hierbij wordt uitgegaan van het onderzoek van Freiji (2008) in Lohmann Information. Met een stijging van maar liefst 1,3 miljard eieren in tien jaar tijd is de vraag gerechtvaardigd hoe ver en hoe lang deze stijging doorzet.

Ook de export van het land is de afgelopen jaren erg gestegen. Van nog geen 8 miljoen kg eieren in het jaar 2000 is de export gestegen naar maar 28 miljoen kg eieren in 2007 en 41,5 miljoen kg eieren in 2011. In aantallen eieren betekent dit dat er in 2011 maar liefst 664 miljoen eieren werden geëxporteerd naar veel landen in het Midden-Oosten (Bron: Egg production in the UAE, Poultry world; 2016)

De export naar andere landen neemt vanwege een groeiende economie in de GCC-landen toe, maar kent ook gevaren. Goede voorbeelden zijn de oorlogen die woeden in Jemen, Syrië en Irak, wat de toekomst van export bemoeilijkt. De import van eieren wordt echter steeds kleiner en de verwachting is dan ook dat het land zich zoveel mogelijk richt op zelfvoorziening. Dit is ook de inzet van de overheid; er worden subsidies ingezet op alle gebieden van landbouw; zowel veeteelt als productie (Bron: A political economy of the Middle East, H6, p.5)

De grote legpluimveebedrijven bevinden zich allemaal rondom de hoofdstad of in de buurt van de kust. (Zie bijlagen; lijst van pluimveebedrijven in de GCC)

Koeweit

Koeweit heeft in de afgelopen decennia een grote schommeling gekend in de productie, import en export als gevolg van dierziektes. Hierdoor was het land rond 2007 grotendeels afhankelijk van import. De productie in het land neemt echter de laatste jaren weer toe en ook de consumptie in het land was in 2010 met 212 eieren per persoon per jaar het hoogst van alle GCC-landen. (zie hoofdstuk 3.3) Het land heeft zich in 2017 ontwikkeld tot een zelfvoorzienend en exporterend land dat eieren exporteert naar Irak, Saoedi-Arabië, Irak, Qatar en Oman. (Bron: Mohammed Al Fraih, 2017)

Door de ziekte die het land heeft getroffen, is er geen constante lijn te volgen, maar naar verwachting zal de productie in het land verder toenemen. Het land is in tegenstelling tot een aantal jaar geleden minder afhankelijk van export geworden.

UAE

De UAE heeft een enorme productiestijging gekend in de afgelopen jaren. De productie is tussen 2005 en 2015 enorm toegenomen, wat vooral te danken is aan de bevolkingstoename (Bron: The poultry industry in the Arab world; present & future, Freiji; Lohmann Information, 2008). Wat opvalt, is dat de export tussen 2000 en 2011 niet is toegenomen. Dit betekent dat de consumptie in eigen land erg hard is gestegen. Ook de import vertoont geen constante lijn.

Toch is de export in de UAE al jaren relatief groot. Met een export van meer dan 20.000 kg eieren per jaar is het buitenland afhankelijk van de productie vanuit de UAE.

Een ondernemer uit de UAE (Shaff Youssouf, Arabian Farms, 2016) geeft aan dat de hennen in het land blijven van 17 tot 80 weken en in deze periode 290 eieren leggen. Dit is een gemiddelde productie in het land. Ter vergelijking: In Nederland heeft een hen op een leeftijd van tachtig weken ongeveer 360 eieren gelegd.

Het bedrijf bevindt zich in de buurt van Dubai. Ook andere grote legpluimveebedrijven bevinden zich in de buurt van Dubai, of de hoofdstad, Abu Dhabi.

In een artikel op Poultry World (2016, Egg production in the UAE) geeft de heer Zucami desondanks aan dat het land last heeft van de import vanuit Saoedi-Arabië. Volgens hem hebben bedrijven in Saoedi-Arabië een voorsprong ten opzichte van bedrijven in zijn land, vanwege subsidies die gegeven worden in Saoedi-Arabië.

Oman

In Oman is de productie de afgelopen jaren gestegen. In 2005 werden er per hoofd van de bevolking nog 61 eieren geproduceerd terwijl dit in het rapport in Lohmann information (2008) werd geschat op 73 per persoon voor 2015. Ook de bevolkingsgroei is gestegen, waardoor de totale productie in 2015 op 277 miljoen eieren per jaar lag. Dit heeft geresulteerd in een stijgende export. Terwijl er in 2000 nog 2 miljoen kg eieren per jaar werden geëxporteerd, is dit in 2011 gestegen naar bijna 5,5 miljoen kg eieren per jaar. De import van eieren is nog altijd erg groot, met 18.000 kg eieren per jaar, maar dit stagneert.

Toch blijkt uit een interview met een ondernemer dat de legpluimveesector in Oman relatief klein is met slechts vier toonaangevende bedrijven. De concurrentie onderling is groot, maar de markt was in 2016 goed te noemen. (Al Zain Company, 2016)

Qatar

Qatar is een land dat nog steeds met name voor de eigen markt produceert. Er zijn weinig verschuivingen te zien tussen 2000 en 2011. De import naar Qatar is echter wel sterk gedaald in dezelfde periode. De productie in het land is op dit moment erg hoog. De totale productie gedeeld door het aantal inwoners van het land per persoon ligt op 180 eieren, terwijl de consumptie in 2010 op 170 lag. Uitgaande van de genoemde stijging van de consumptie van 3,7% per jaar is de consumptie en productie ongeveer even hoog. Dit komt ook overeen met de import en export gegevens, zoals deze in tabel 4.2 en 4.3 zijn weergegeven.

5. Gevaren en risico's voor de toekomst in de GCC

Om de kansen voor de legpluimveehouderij in de landen van de GCC voor de toekomst goed in te schatten, is het noodzakelijk om de gevaren en risico's te analyseren en te beoordelen. Deze risico's kunnen een groot gevaar zijn voor de landen zelf en dus ook voor de legpluimveesector. Dit zou de kansen voor Europese bedrijven in deze landen drastisch verminderen.

5.1 Oorlogsdreiging

Het Midden-Oosten is anno 2017 het middelpunt van verschillende oorlogen. Vooral rond Irak en Syrië is er een hevige oorlog gaande die vele mensenlevens, maar ook de economie volledig verwoest.

Arabische Lente

In veel landen is de bevolking de afgelopen jaren in opstand gekomen tegen de regering. Dit gebeurde in o.a. Egypte, Libië, Tunesië en Syrië. De GCC-landen hebben deze opstanden echter niet gekend, op enkele kleine opstanden (o.a. in Bahrein) na. Hier protesteerde de bevolking tegen de regerende al-Khalifa familie. Deze opstand was echter niet te vergelijken met de oorlog die nu in Syrië gaande is (Bron: A political economy of the Middle East, H1, p.16,17). Dit doordat o.a. de Verenigde Staten de positie van de familie heeft gesteund, vanwege de belangen van olie. Doordat andere landen afhankelijk zijn van de olie in de GCC-landen, zijn de opstanden zeer beperkt gebleven. Daarnaast kennen de GCC-landen veel minder diversiteit in cultuur, religie en etniciteit, waardoor dergelijke onderlinge spanningen nauwelijks voorkomen.

De gevolgen voor de landen van de GCC en hun economie

Door de olierijkdommen die de landen bezitten, lijken de regimes in de landen redelijk stabiel. Door de afhankelijkheid van olie zullen grootheden als de VS en Rusland deze oliestaten de handen boven het hoofd houden. De komende jaren is de kans op oorlogen in deze landen daarom kleiner dan in andere landen in het Midden-Oosten.

Op dit moment, augustus 2017, is er een diplomatiek conflict gaande tussen enerzijds Qatar en anderzijds Bahrein, Saoedi-Arabië en de UAE. Ook andere landen, zoals Egypte, Jemen en Libië hebben een conflict met Qatar. Deze landen hebben sancties aan Qatar opgelegd, waardoor er een boycot is ontstaan. Verbindingen zijn afgesloten en mensen met de Qatarese nationaliteit zijn uit de andere landen gestuurd. De ontwikkelingen van deze crisis gaan heel snel, waardoor het moeilijk is om in dit onderzoek op deze crisis in te spelen. (Bron: Nu.nl, een overzicht van de Arabische diplomatieke crisis met Qatar, 6 juli 2017)

5.2 Opwarming van de aarde

De opwarming van de aarde is een wereldwijd probleem, maar in het bijzonder in het Midden-Oosten is dit probleem erg groot. Het gevaar dreigt namelijk dat het gebied zo heet wordt, dat het voor de inwoners onmogelijk is om in deze landen te blijven wonen. In tabel 5.1 worden gegevens weergegeven die de World Bank Group heeft vastgelegd in de hoofdsteden van de landen.

Tabel 5.1 Temperatuursveranderingen in de GCC tussen 1991 en 2015

Temperatuur in °C								
	1991		2001		2011		2015	
	Jan	jul	Jan	Jul	Jan	Jul	Jan	Jul
Bahrein	17,5	34,7	15,9	36,8	18,3	37,6	17,1	37,7
Koeweit	12,2	36,5	12,4	37,2	14,1	37,8	13,5	37,9
Oman	21,2	28,1	20	29,2	20,8	29,3	20,4	29,4
Qatar	18,3	34,3	16,5	36,2	19	37,3	17,7	37,1
Saoedi-Arabië	15,7	31,3	15,1	33,2	17,6	33,7	15,9	33,5
UAE	19,8	32,8	18,5	34,4	19,8	34,8	19,1	34,9

(Bron: The World Bank Group, Climate Change Knowledge Portal)

In tabel 5.1 zijn de gemiddelde temperaturen in januari en juli over 4 verschillende jaren in beeld gebracht, van 1991 tot en met 2015. Hierin valt op dat de temperatuurstijging in de winter nauwelijks zichtbaar is met min of meer dezelfde temperaturen tussen 1991 en 2015. De zomers in deze landen worden echter wel elk jaar heter. In alle landen is een constante stijging te zien van de temperaturen tussen 1991 en 2015. Deze stijging zet naar alle waarschijnlijkheid door in de toekomst.

Hoe snel deze stijging doorzet, hangt van een aantal dingen af. De belangrijkste oorzaak van klimaatverandering is het broeikaseffect. De vraag is echter hoe snel de temperatuur natuurkundig gezien stijgt. Daarnaast is de temperatuurstijging sterk afhankelijk van de omgang van de mens met de natuur.

Voor de leefbaarheid van leghennen speelt ook de luchtvochtigheid een belangrijke rol. Het voordeel van een lage luchtvochtigheid, zoals die er in het Midden-Oosten is, is dat de koeling in de stal eenvoudiger kan worden opgelost. Dit wordt in hoofdstuk 8 verder toegelicht.

Voor het Midden-Oosten is vooral de leefbaarheid van de verschillende gebieden het probleem. Naast de milieuschade en de natuurlijke opwarming, bepalen technologische ontwikkelingen in de toekomst de leefbaarheid in het Midden-Oosten.

5.3 Dierziektes

De kans op dierziektes is in de hele wereld aanwezig. Europa heeft de afgelopen jaren veel geleden onder dierziektes, waaronder vogelziektes, waarbij enorme hoeveelheden kippen geruimd moesten worden om grotere schade te voorkomen.

Uit interviews met verschillende betrokkenen bij de legpluimveehouderij worden dierziektes vaak een van de grootste problemen in de legpluimveehouderij in het Midden-Oosten genoemd (Bronnen: Mohammed Al Fraih, BAFI (2017), Jan van den Brink, JPE(2016)).

De hele sector heeft er vaak mee te maken en het is lastig uit te bannen. De gemiddelde uitval is onder andere hierdoor erg groot. De hennen zijn dan ook erg vatbaar in het Midden-Oosten. Het uitvalspercentage kan soms oplopen tot wel 40%

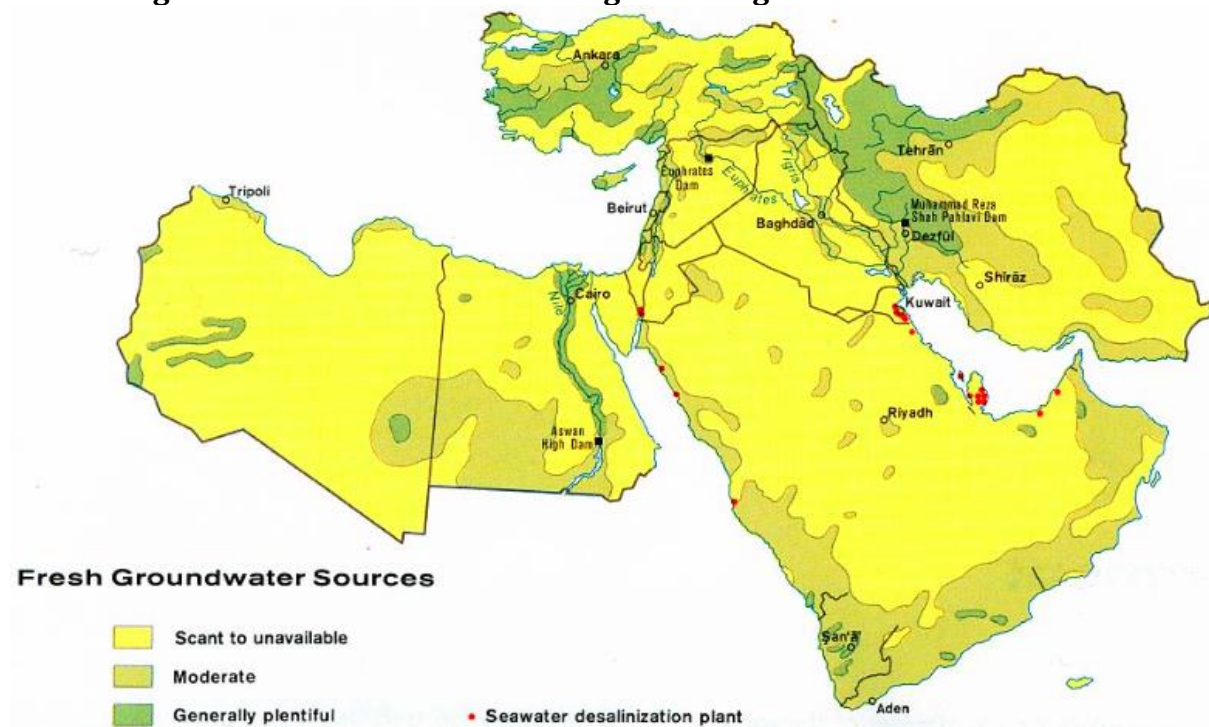
De ziekte AI is de meest voorkomende vogelziekte en vormt een groot probleem in de landen. AI bestaat uit verschillende soorten, waarvan het hoog pathogene H5N1 de meest voorkomende is. Deze ziekte is een infectie die veroorzaakt wordt bij vogels en in sommige gevallen ook gevaarlijk is voor de mens.

6. Het tekort aan water in het Midden-Oosten

Een van de grootste problemen in het Midden-Oosten is het tekort aan drinkwater. Door klimaatverandering en een groeiende bevolking zal dit probleem de komende jaren alleen nog maar toenemen. De vraag is hoe groot dit probleem is en of dit de leefbaarheid van deze landen in gevaar kan brengen. Aangezien dit probleem veel impact zal hebben voor de toekomst voor de GCC, is het van belang om hier in een afzonderlijk hoofdstuk aandacht aan te besteden.

6.1 Waterbronnen in het Midden-Oosten

Afbeelding 6.1 Overzicht van de aanwezigheid van grondwater



Afbeelding 6.1 geeft aan op welke plaatsen grondwater aanwezig is in het Midden-Oosten. Hierin is te zien dat in het binnenland van bijvoorbeeld Saoedi-Arabië, bijna nergens grondwater beschikbaar is.

Bron: Fresh Groundwater Sources, Utxas, 2011

Saoedi-Arabië

Saoedi-Arabië heeft op verschillende plaatsen grondwater ter beschikking. De grootste hoeveelheid water is in de westelijke regio van Saoedi-Arabië, terwijl dit gebied slechts 10% van het land beslaat. (Zie afbeelding 6.1) 40% valt in de regio van Tahama, terwijl dit gebied slechts 2% van het land beslaat. Daarnaast zijn er nog enkele oases, waarvan Riyadh er een is. Grondwater zit voornamelijk in de zogeheten aquifers, waardoor meerdere plekken in Saoedi-Arabië bewoonbaar zijn. Deze aquifers zijn zeer kostbaar,

aangezien deze niet oneindig zijn. Er worden veel manieren bedacht om hier zuinig mee om te gaan. In het rapport van aquastat (FAO, Irrigation in the Middle East figures, 2008) wordt de hele situatie beschreven. Ook voor de andere GCC-landen zijn binnen dezelfde bron hierover rapporten uitgebracht.

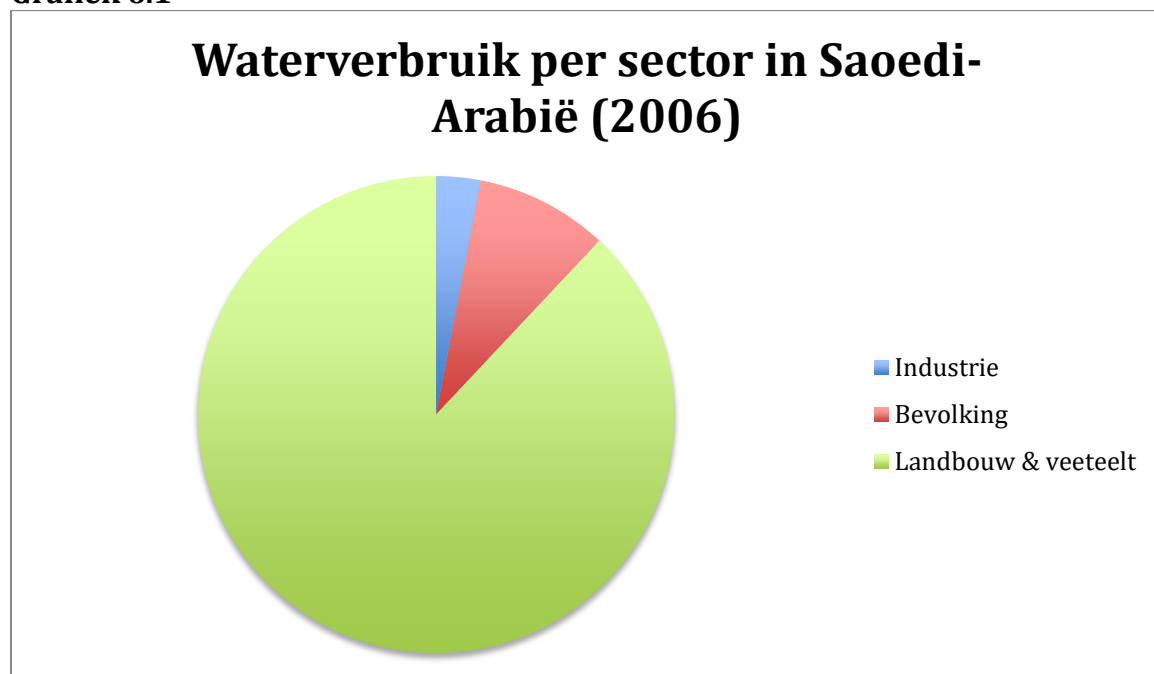
Er zijn de afgelopen decennia bovendien veel dammen gebouwd waardoor de waterstromen geregeld kunnen worden. In vergelijking met veel andere Golfstaten is Saoedi-Arabië relatief ver op het gebied van watermanagement.

Een van de alternatieven is om zeewater om te zetten in drinkbaar water door middel van een desalinatie-installatie. Hiermee wordt zeewater verhit om het zout eruit te halen en vervolgens wordt er drinkbaar water van gemaakt. Dit is echter een erg duur systeem. Dit systeem kostte volgens de FAO in 2001 maar liefst USD 0,794 /m³. Over de huidige prijzen is niet veel bekend, maar ook nu is het water uit deze systemen nog erg duur, gezien het huidige gebruik van desalnatie-installaties.

Saoedi-Arabië is de grootste producent van gedesalineerd water. Met meer dan 30 installaties aan de oost- en westkust, is dit inmiddels een erg belangrijke waterbron voor het land. In 2006 werd 4,4% van het water gehaald uit zeewater, terwijl 90% gehaald werd uit grondwater. Het wordt voornamelijk gebruikt voor drinkwater van de bevolking; 48% van de stedelijke bevolking gebruikte in 2004 gedesalineerd zeewater.

Een alternatief voor dit systeem is het hergebruik van afvalwater. Met name door het gebruik van dit water voor irrigatie is dit voor de toekomst erg duurzaam en hierdoor raakt het beschikbare water minder snel op. Hoewel dit goedkoper is dan het gebruik van zeewater, is dit water met een kostprijs van 0,317 USD/m³ nog erg duur.

Grafiek 6.1

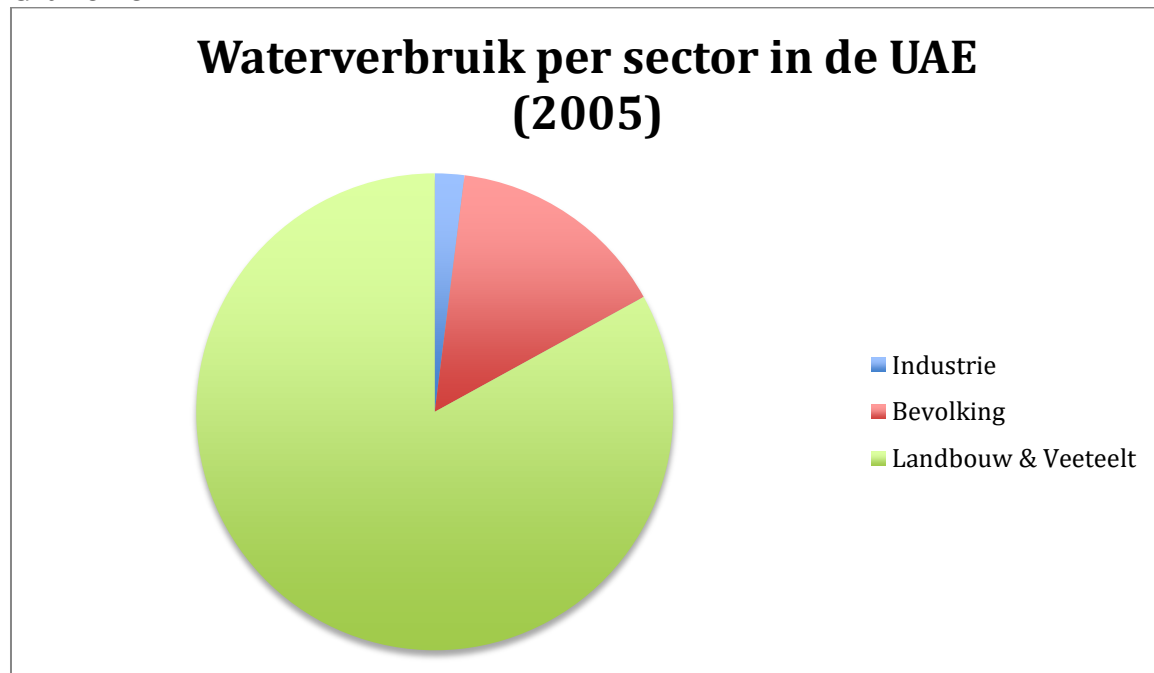


In Saoedi-Arabië gaat maar liefst 88% van het waterverbruik naar landbouw & veeteelt. Het land stimuleert al jaren private landbouwprojecten. 9% van het waterverbruik wordt door de bevolking gebruikt en de rest van het verbruik komt voor rekening van de industrie.

UAE

In de UAE bevinden zich een aantal plaatsen waar drinkwater is. In het oosten is een aquifer waar het grondwater wordt gehaald. In totaal was er 150 miljoen m³ beschikbaar in 2005. Om de opslag van grondwater te vergroten zijn een aantal dammen gebouwd, zodat de waterstromingen gestuurd kunnen worden. Er zijn echter geen natuurlijke rivieren of meren in het land. Daarnaast groeit het aantal desalinatie-installaties hard om aan de vraag van water te kunnen voldoen. Vooral in de steden Dubai en Abu Dhabi groeit de vraag enorm, vanwege de groei van de steden.

Grafiek 6.2



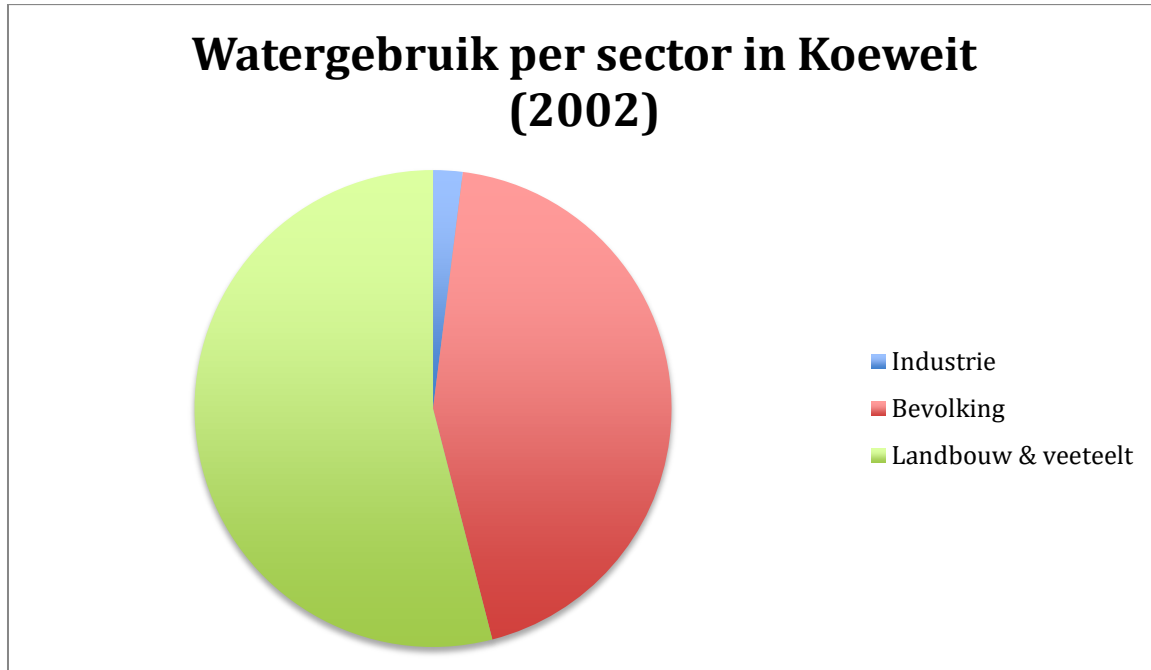
In de UAE wordt, net als in andere GCC-landen, het overgrote deel van het water gebruikt voor de landbouw. Daarnaast wordt 15% gebruikt door de bevolking zelf. 2% wordt gebruikt door de industrie.

Koeweit

Koeweit kent vrijwel geen permanente rivieren of meren. Er zijn echter wel enkele rivierdalen die het grootste deel van het jaar droog staan, maar na hevige regenbuien onder water staan, zogenaamde 'wadi's'. Vanwege een extreem snelle verdamping komt slechts een klein deel van dit water in de grond terecht. Daarom importeert Koeweit het grootste deel van het water uit Saoedi-Arabië.

Door het tekort aan grondwater wordt er veel gebruik gemaakt van gedesalineerd zeewater. Al in 2002 werd maar liefst 46% van al het waterverbruik in het land gehaald uit zeewater. Dat is meer dan de 45% die gehaald werd uit grondwater. Voor drinkwater wordt voornamelijk gebruik gemaakt van het gedesalineerd zeewater.

Grafiek 6.3

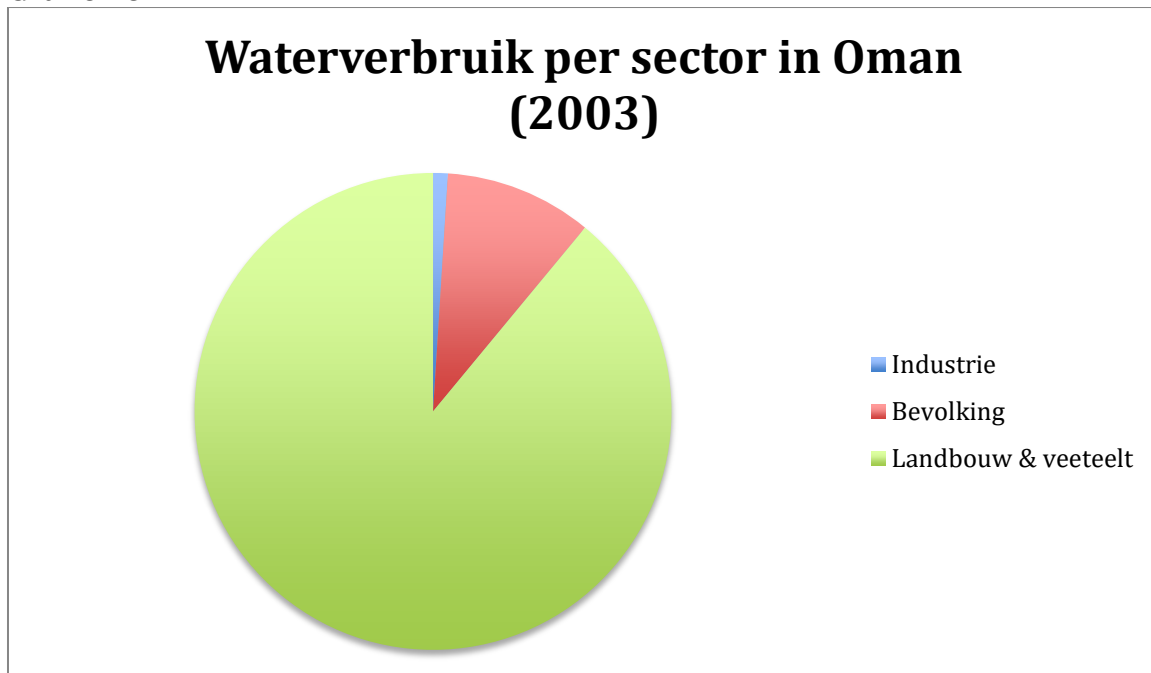


In Koeweit wordt 54% van het waterverbruik gebruikt voor de landbouw en veeteelt. Daarnaast wordt 44% gebruikt door de bevolking. Dit is relatief veel, vergeleken met landen die intensiever bezig zijn met het verbouwen van hun eigen gewassen.

Oman

De belangrijkste bron van water is in Oman grondwater. Maar liefst 89% van al het water wordt gehaald uit grondwater. Dit wordt net als in veel andere Golfstaten voornamelijk gehaald uit aquifers. Daarnaast bestaat er nog een klein gedeelte oppervlaktewater. Grondwater is het meest beschikbaar in het uiterste noorden en zuiden van het land. Grondwater in andere gebieden is vaak brak of zout. Er zijn enkele desalinatie-installaties, maar tot op heden wordt er vooral gebruik gemaakt van grondwater. De belangrijkste reden hiervoor is dat gewassen geen zeewater kunnen opnemen, waardoor men genoodzaakt is om grondwater voor landbouw te gebruiken. In Oman werd in 2004 bijna 60.000 ha gebruikt voor landbouwdoeleinden en alles wordt door middel van irrigatiesystemen vruchtbaar gehouden. Meer dan de helft hiervan ligt in de Batinah regio, ten noorden van de hoofdstad Muscat.

Grafiek 6.4



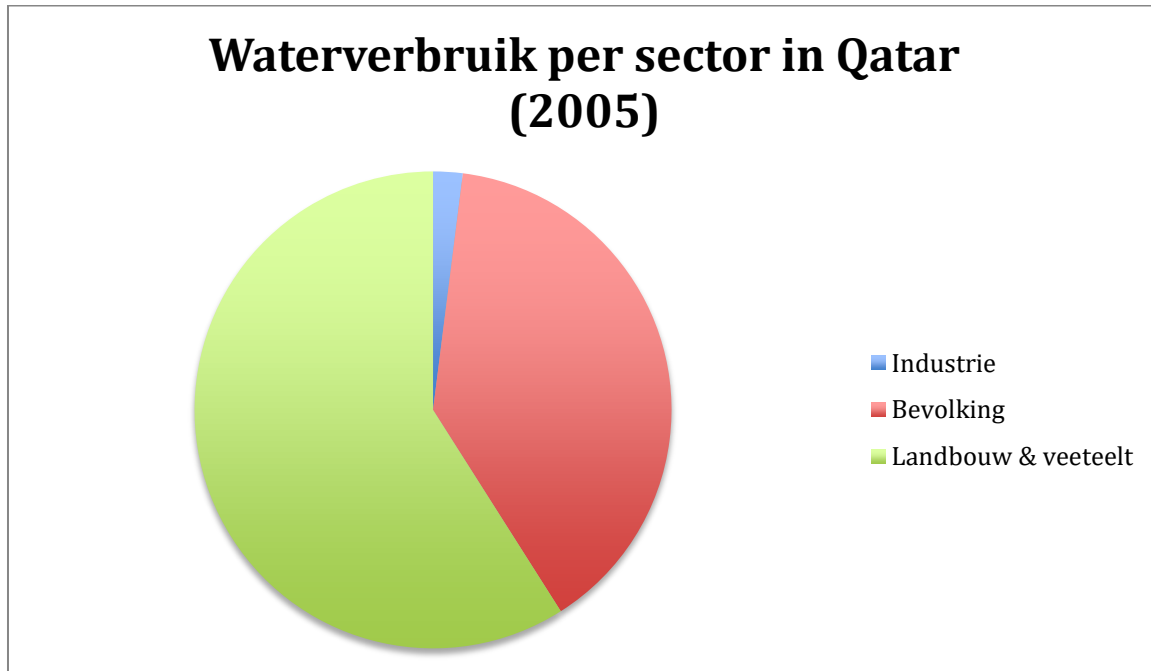
De landbouw & veeteelt gebruikt maar liefst 89% van het totale waterverbruik in Oman. De bevolking gebruikt 10% en de industrie 1%.

Qatar

Er zijn geen permanente rivieren in Qatar. Het water wordt voor een groot deel gehaald uit grondwater. Er wordt rechtstreeks drinkwater gehaald uit regenwater, maar regenbuien komen slechts sporadisch voor. Het meeste water wordt gehaald uit de opslag van water dat door middel van drainage en mechanismes wordt verzameld. Er zijn twee grote aquifers die daarnaast voor water zorgen. Het probleem is echter dat het zoutgehalte van deze aquifers steeds verder stijgt.

Er wordt opvallend veel gebruik gemaakt van gedesaliniseerd water; maar liefst 41% van het waterverbruik in Qatar werd in 2004 gehaald uit zeewater tegenover 49% grondwater. De overige 10% wordt gehaald uit het hergebruik van afvalwater.

Grafiek 6.5

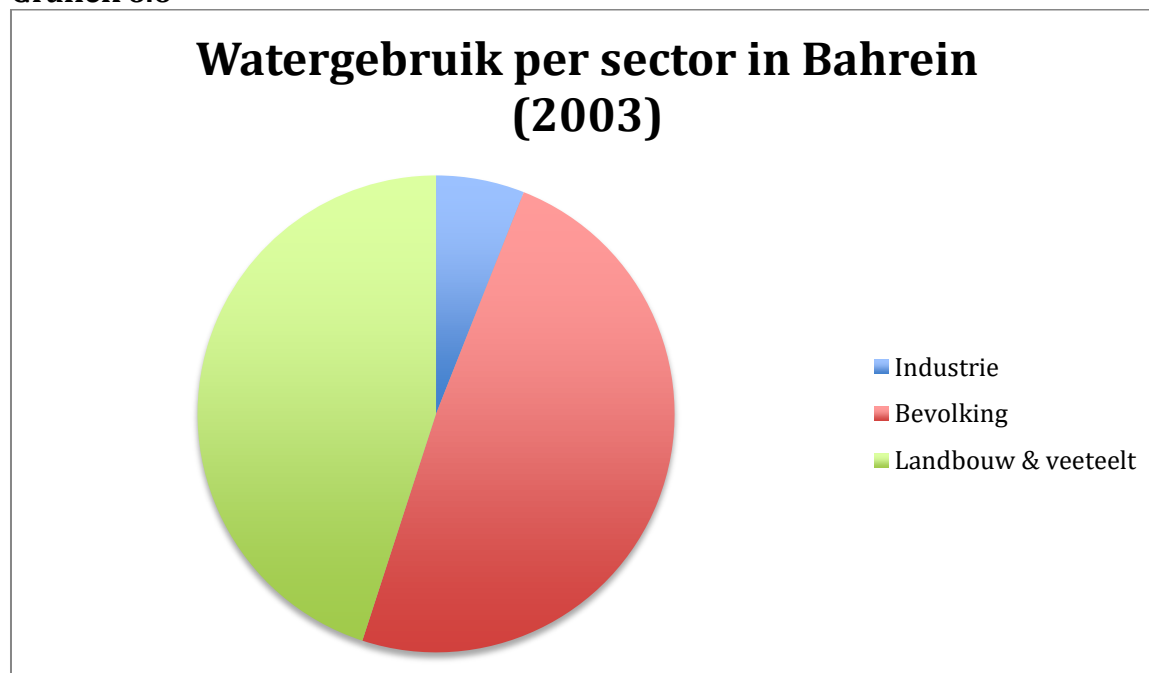


In Qatar wordt 59% van het waternverbruik gebruikt voor de landbouw. Dit is relatief weinig, vergeleken met andere landen. Doordat maar liefst 39% van het waternverbruik gebruikt wordt door de bevolking, wordt een groot deel van het water uit gedesalineerd zeewater gehaald.

Bahrein

Bahrein is één van de droogste landen ter wereld. Het land heeft zeer weinig grondwater en kent op slechts een heel klein gebied oppervlakte water. Het land heeft slechts 4 miljoen m³ aan oppervlaktewater en er zijn geen rivieren of meren. Bahrein haalt zijn grondwater van de Dammam aquifer. Deze loopt vanuit het midden van Saoedi-Arabië naar Bahrein en is de belangrijkste bron van veilig grondwater voor Bahrein. Deze bron heeft echter te maken met een teruglopende kwaliteit en kwantiteit als gevolg van overgebruik en inmenging van zeewater. De overheid is bezig met oplossingen voor dit fenomeen en is op zoek naar alternatieven.

Grafiek 6.6



In 2003 werd 3% van het waterverbruik voor de industrie gebruikt. 45% werd voor de landbouw en veeteelt gebruikt en 49% werd gebruikt door de bevolking.

Tabel 6.1 De verhouding van grondwaterverbruik ten opzichte van het totale waterverbruik

	Totaal waterverbruik (km ³ in 2006)	Waterverbruik uit grondwater
Saoedi-Arabië	23,67	22.467
UAE	4	2.800
Koeweit	0,91	415
Oman	1,32	1.175
Qatar	0,44	221
Bahrein	0,36	159

In tabel 6.1 is te zien hoeveel km³ water er per jaar wordt gebruikt in de GCC-landen. Vooral in Saoedi-Arabië wordt veel water gebruikt, waarvan het overgrote deel gehaald wordt uit grondwater. Zoals in grafiek 6.1 tot en met 6.6 is te zien, wordt het grootste deel van het water gebruikt voor de irrigatie van gewassen. Dit is ook te zien in tabel 6.1; in landen als Koeweit, Qatar en Bahrein wordt veel minder ingezet op het verbouwen van gewassen dan in de andere GCC landen. Hierdoor is het totale waterverbruik veel lager. Bovendien is het verschil in gebruik van grondwater nog groter; in landen waar het verbouwen van eigen gewassen in trek is, zoals Saoedi-Arabië en de UAE wordt er relatief meer gebruik gemaakt van grondwater dan in andere landen.

(Bron: Aquastat; FAO, Irrigation in the Middle East region in figures, 2008)

6.2 Conclusie

Het grootste probleem voor de landbouw is dat het grotendeels afhankelijk is van het beschikbare grondwater. Met de desalinatie-installaties kan water worden gewonnen voor drinkwater en voor gebruik in de industrie. Voor de irrigatie van gewassen is dit water echter niet geschikt.

Aangezien de gewassen in de GCC afhankelijk zijn van grondwater is de kans klein dat de GCC-landen hun voer volledig zelf kunnen verbouwen. De legpluimveehouderij importeert namelijk vrijwel al het voer voor de hennen. Er moet op een duurzame manier worden omgegaan met het gebruik van grondwater om de consumptie van grondwater te behouden en daarom zullen de GCC-landen afhankelijk blijven van import van het voer voor de dieren vanuit andere gebieden. Bovendien is het importeren van het voer een stuk eenvoudiger en goedkoper dan het zelf verbouwen van gewassen voor het voeren van leghennen.

Dit betekent echter niet dat dit gevolgen hoeft te hebben voor de legpluimveesector. Het importeren van voer kan op de huidige manier blijven doorgaan. Bovendien is gedesaliniseerd water drinkbaar voor mens en dier. Hoewel deze techniek nog relatief duur is, zal de prijs hiervan naar alle waarschijnlijkheid zakken. Er wordt op dit moment vooral gebruik gemaakt van grondwater voor de dieren, maar er zijn alternatieven, zoals desalinatie.

Aangezien een leghen gemiddeld 0,18 liter per dag drinkt, zal een bedrijf met 100.000 leghennen per jaar 6,57 miljoen liter water per jaar nodig zijn aan drinkwater voor de dieren. Het water kost voor een bedrijf omgerekend ongeveer 2,20 euro per m³. (Bron: Moafaq Zino, SADC0, 2017)

7. Kansen voor bedrijven nader bekeken

In dit hoofdstuk worden de kansen geanalyseerd voor bedrijven in Nederland die producten en/of kennis zouden kunnen verkopen voor de legpluimveehouderij in de GCC landen door middel van een SWOT-analyse. De sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen worden met elkaar in verband gebracht door middel van een confrontatiematrix. Hieruit moet een strategie volgen voor de bedrijven. De onderdelen waarop een SWOT-analyse zijn uitgevoerd zijn stalinrichting, leghennenvoer en opfok.

7.1 Stalinrichting

In deze paragraaf wordt onderzocht hoe bedrijven producten met betrekking tot stalinrichting in de GCC-landen kunnen afzetten en welke producten er vermarkt kunnen worden. Er wordt kort ingegaan op de manier waarop de stallen ingericht worden in deze landen, maar er van uitgaande dat de meeste informatie hiervan bekend is bij de doelgroep, wordt met name ingegaan op de producten en de vraag naar deze producten.

7.1.1 Noodzaak voor een goede stalinrichting

Het hete klimaat in de GCC-landen zorgt ervoor dat een juiste stalbouw en juiste inrichting noodzakelijk is. Hoge temperaturen in een stal kunnen grote effecten hebben op de voer inname van leghennen, zoals blijkt uit onderstaande tabel. Dit heeft rechtstreeks effect op de productie van eieren. In tabel 7.1 wordt de afname van de voer inname per gram getoond. Hierin valt op dat de temperatuurstijging de afname steeds verder laat zakken.

Tabel 7.1 Afname van voer opname per toename van 1°C

Stal temperatuur in °C	Afname per temperatuurstijging van 1°C
20	0,0 (20 °C is het startpunt)
25	1,4
30	1,6
35	2,3
40	4,8

(Bron: Poultry Production in Hot Climates, N.J. Dagher, p. 134)

Temperaturen in de stal zijn echter relatief eenvoudig te regelen, juist dankzij het woestijnklimaat. Dit komt omdat de luchtvochtigheid erg laag is. Door het gebruik van een zogenaamd pad cooling systeem wordt de binnenkomende lucht gekoeld. Dit gebeurt met behulp van water dat door een filter pakket stroomt en vervolgens blaast het systeem de lucht met een snelheid van 2 – 3 m/s door de stal om zo de stal op een goede manier te koelen. (Bron: Jan van den Brink, JPE, 2016)

Bij natuurlijke ventilatie is het belangrijk dat de stallen op enige afstand van elkaar staan. Hierdoor hebben de stallen de mogelijkheid om wind op te vangen en de stallen hiermee te koelen.

Het is belangrijk dat het dak van de stal wordt geïsoleerd. In veel landen wordt gebruik van gemaakt van gegalvaniseerd staal. Het nadeel is dat dit materiaal erg heet wordt in de woestijn en dit heeft rechtstreeks effect op de warmte in de stal. Om deze reden gebruikt men in veel landen met een warm klimaat een reflecterend dak, zodat het zonlicht weerkaatst. Ook wordt in sommige gevallen gebruik gemaakt van een constante beneveling van het dak. Door het tekort aan water wordt dit in de GCC-landen echter niet gedaan.

Kooisystemen

In Nederland is de oorspronkelijke kooihuisvesting sinds 2012 verboden. De alternatieven zijn op dit moment verrijkte kooi (die in 2021 verboden wordt), koloniehuisvesting en volière-huisvesting. Dit betekent dat de kooisystemen die bedrijven ontwikkeld hebben, geen toekomst meer hebben in Nederland en in de rest van Europa. Ook in de Verenigde Staten worden deze kooisystemen op termijn verboden.

Voor bedrijven met veel ervaring in het ontwikkelen van kooisystemen is de GCC een interessante markt. Deze landen halen hun producten vanuit andere landen omdat zij zelf geen kennis van productie van geschikte kooisystemen hebben. De kennis die in Europa is, is door jarenlang onderzoek ontwikkeld.

7.1.2 SWOT-analyse

In deze SWOT-analyse worden de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen weergegeven voor Nederlandse bedrijven die stalsystemen willen verkopen in de GCC-landen.

Tabel 7.2

Sterktes - Nederland heeft veel ervaring in het ontwikkelen van een goed stalsysteem (S1) - Nederlandse bedrijven hebben een goede naam in het Midden-Oosten (S2) - Het Nederlandse netwerk is zeer internationaal ingericht (S3)	Zwakten - Nederlandse bedrijven maken goede, maar relatief dure producten (Z1) - Onvoldoende kennis van Nederlandse bedrijven over de cultuur en wet- en regelgeving in de GCC-landen (Z2) - Er kan geen langdurige handelsrelatie met een constante verkoopstroom worden gerealiseerd, doordat er niet frequent producten worden verkocht. (Z3)
Kansen - De vraag naar eieren in de GCC wordt steeds groter (K1) - Saoedi-Arabië en Koeweit zetten de sector in om steeds meer te exporteren (K2) - Er is vraag naar stalsystemen die in Europa niet meer verkocht mogen worden (K3)	Bedreigingen - De politieke situatie is onzeker, zoals de situatie met Qatar (B1) - De landen willen zelf een concurrentiepositie overnemen, doordat de overheid inzet op educatie (B2) - Op veel plekken is een watertekort, waardoor op weinig plaatsen een legpluimveebedrijf mogelijk is (B3)

Confrontatiematrix

		Kansen			Bedreigingen		
		K1	K2	K3	B1	B2	B3
Sterkten	S1	++	+	+	0	-	0
	S2	++	+	++	0	-	0
	S3	+	0	++	-	-	+
Zwakten	Z1	+	0	+	-	--	0
	Z2	-	0	+	--	--	-
	Z3	0	+	0	-	--	-

Strategische opties

Aan de hand van de confrontatiematrix wordt gekeken welke strategie gebruikt wordt om al dan niet te ondernemen in de GCC-landen. Hierbij valt op dat de grootste kans ligt bij het gegeven dat Nederlandse bedrijven de kennis en producten hebben die men in Nederland niet meer kan verkopen, maar dat dit juist de gangbare systemen zijn in het Midden-Oosten. Vanuit dit gegeven, samen met de groeiende markten in de landen, is het voor bedrijven die stalinrichting willen verkopen aan te raden om in te zetten op een verbeterstrategie. Deze verbeteringen kunnen voornamelijk plaatsvinden op het gebied van cultuur, wet- en regelgeving. Er is weinig kennis over de landen aanwezig, maar ook concurrenten zullen deze kennis niet hebben. Daarom is dit een punt waar veel bedrijven zich in kunnen onderscheiden door hiervan kennis op te doen.

Wat een nadeel blijft, is dat er niet een langdurige handelsrelatie met een constante verkoopstroom kan worden gerealiseerd, doordat er niet frequent producten worden verkocht. Dit wordt alleen gedaan bij de bouw van een nieuwe stalsystemen of bij reserveproducten. Toch is er door de toenemende vraag en toenemende productie wel een kans op een grotere verkoop van producten. Bovendien kan met behulp van advies een langdurige handelsrelatie ontstaan.

Het volgende zwakke punt is dat veel pluimveebedrijven in het Midden-Oosten voornamelijk te kijken naar een lage prijs in plaats van een goede kwaliteit. Ook hier geldt dat een toevoeging van een uitgebreid product, een extra service in de vorm van advies en begeleiding, het verschil kan maken voor een afnemer.

7.2 Leghennenvoer

Het voer voor de leghennen is een essentieel onderdeel van de legpluimveehouderij, waarbij de landen afhankelijk zijn van het buitenland. Al het voer moet geïmporteerd worden, omdat de grond zelf niet vruchtbaar genoeg is om het voer zelf te verbouwen.

7.2.1 Wat wordt er gevoerd?

Over de hele wereld wordt in veevoer veelzijdig gebruik gemaakt van producten die in de streek makkelijk groeien. Naast het gebruik van maïs, tarwe en soja, wat op veel plekken in de wereld verkrijgbaar is, wordt er in tropische gebieden bijvoorbeeld gebruik gemaakt van rijst als bron van eiwit. Verschillende planten en vruchten worden vermalen om zo op een goedkope, eenvoudige en efficiënte manier te voeren. Het Midden-Oosten bestaat echter voor een groot deel uit woestijn en vanwege de droogte is het zeer inefficiënt om regionale gewassen te gebruiken als pluimveevoer.

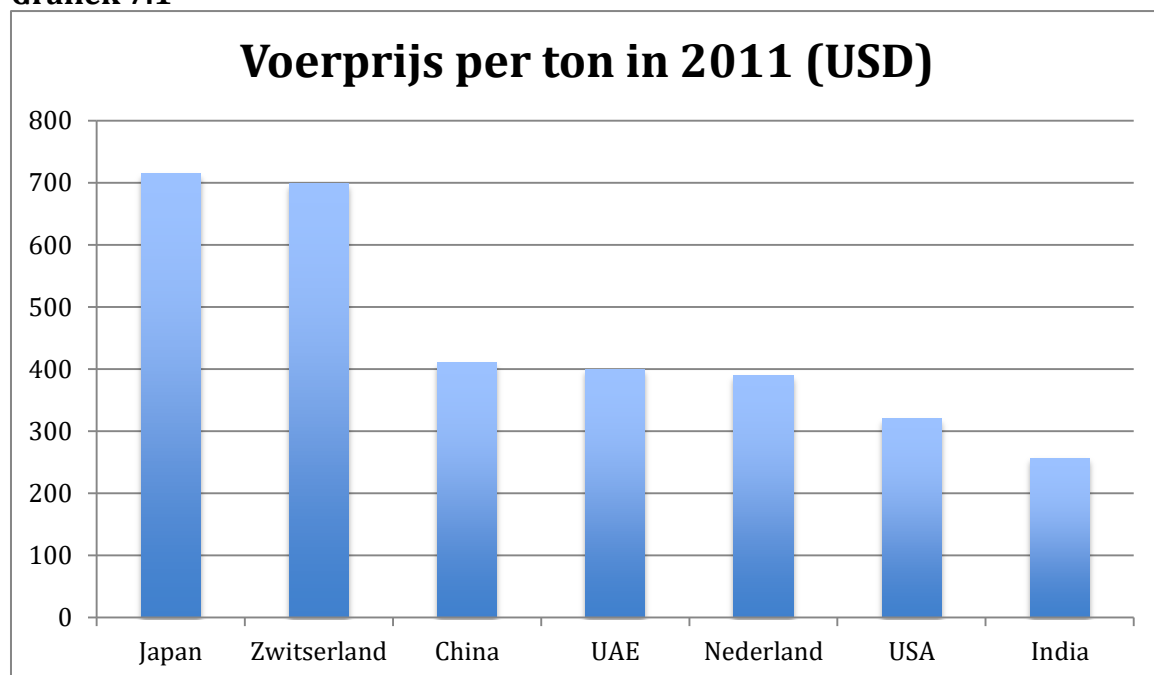
Het voer wat er in deze landen aan de hennen wordt gevoerd is vergeleken met voer in Nederland en in de rest van Europa vrij eenvoudig. Waar er in Nederland en de rest van Europa veel onderzoek wordt verricht om op maat gemaakt kernvoer te creëren, wordt er in het Midden-Oosten voornamelijk maïs gebruikt. Dit wordt aangevuld met soja en soms met tarwe, hoewel er slechts zeer beperkt gebruik wordt gemaakt van graan in het

voer. De opname van het voer is gemiddeld ongeveer 120 gram per dag per hen. Dit is vergelijkbaar met de gemiddelde voeropname in Nederland. De gemiddelde voerinname per hen is echter sterk afhankelijk van de temperatuur in de stal. Er is bovendien een toenemende vraag vanuit de GCC naar nutriënten door het voer, die kunnen bijdragen aan het verhelpen van problemen waar de bedrijven mee te maken hebben, zoals ziektes, zwakke eierschalen en een lage productie.
(Bron: Poultry production in hot climates, p. 152)

7.2.2 Waar komt het voer vandaan?

Vrijwel al het pluimveevoer dat in de GCC-landen gebruikt wordt, wordt geïmporteerd. Dit is goedkoper en eenvoudiger dan het verbouwen van gewassen voor voer. Voornamelijk vanuit Zuid-Amerika en India worden grote hoeveelheden maïs en soja geëxporteerd naar het Midden-Oosten. Dit zal naar verwachting in de toekomst verder toenemen. Ook vanuit Europa wordt er voer geëxporteerd naar de landen in het Midden-Oosten, maar dit wordt de komende jaren alleen maar minder, vanwege de hoge eisen die de Europese overheden stellen aan het voer. Bovendien kunnen Zuid-Amerikaanse boeren goedkoper produceren doordat de grond goedkoper is en de percelen vele malen groter.
Ter vergelijking: Een hectare landbouwgrond in Nederland kost gemiddeld 55.000 euro en in Brazilië kost een hectare landbouwgrond slechts 1.000 euro.
(Bron: Toine Elders, Koudijs de Heus, 2016)

Grafiek 7.1



(Bron: Atlas of the Global Egg Industry, International Egg Commission, 2013)

In bovenstaande grafiek worden de wereldvoedselprijzen met elkaar vergeleken. Wat opvalt, is dat de voerprijzen in Zwitserland en Japan het hoogst liggen. Dit komt doordat beide landen niet zelfvoorzienend zijn. Daarnaast worden er in beide landen hoge eisen gesteld aan het voer dat geïmporteerd wordt. Het verschil in prijs tussen Nederland en de UAE is opvallend klein. De oorzaken van de verschillen in prijs zijn echter verschillend. Waar Nederland er op gericht is om zelf voer te verbouwen en daarnaast veel handel drijft met andere landen uit de Europese Unie, is het voordeel van de UAE dat het voer slechts bestaat uit maïs en soja en zo veel geld bespaart door andere producten uit het voer te laten. Aangezien de overige landen van de GCC hetzelfde klimaat kennen, kan voor deze landen hetzelfde geconcludeerd worden.

7.2.3 Nutriënten

Nutriënten kunnen een belangrijke bijdrage leveren in de resultaten en de gezondheid van de kippen bij hoge temperaturen. Nutriënten zijn echter slechts hulpstoffen om te sturen in het voer. Slechte resultaten kunnen niet volledig te wijten zijn aan nutriënten. Het is ook belangrijk om een vast voedingspatroon te hebben, ook bij verandering in temperaturen. Een regelmatige wijziging in het voer komt niet ten goede aan de resultaten.

In het Midden-Oosten zijn deze nutriënten belangrijk om ze van extra energie te voorzien, vanwege de hoge temperaturen die er voorkomen.

De kans is groot dat bij een stijging van de temperatuur het tekort aan vitamine C toeneemt. Een tekort aan vitamine C heeft tot gevolg dat de hennen vatbaarder zijn voor ziektes. Bovendien is aangetoond dat de vitamine C inname de productie, schaalkwaliteit en het ei gewicht doet verbeteren. Ook de voerkosten nemen door de inname van vitamine C af, doordat de voederconversie lager wordt.

Een stijging van temperaturen veroorzaakt ook een daling van de inname van vitamine A. Dit heeft ook enigszins effect op de productie van eieren.

Vitamine E heeft met een lage toevoeging (65 IE/kg) geen directe connectie met de productie van eieren, maar zorgt voor een reductie van hitte stress. Hite stress heeft tot gevolg dat de diersterfte toeneemt en de productie ook vermindert. Bij een hogere toevoeging (500 IE/kg) is er echter wel een directe connectie tussen de productie en de vitamine E, met name naarmate de temperatuur hoger is. Dit kan oplopen tot een stijging van 20% bij een temperatuur van 32 graden Celsius.

Calcium wordt met name toegevoegd om de eischaal te verbeteren. Dit wordt gehaald uit schelpen en kan op verschillende manieren gevoerd worden. In het Midden-Oosten worden schelpen meestal verpulverd door het voer gevoerd. Door deze toevoeging kan de eischaal ook bij hoge temperaturen sterk blijven.

7.2.4 SWOT-Analyse

Deze SWOT-analyse geeft de situatie van Nederlandse bedrijven weer die voer verhandelen en/of nutriënten ontwikkelen of verkopen en een markt willen creëren in de GCC-landen

Sterktes - Nederlandse bedrijven hebben veel kennis en ervaring op het gebied van pluimveevoer (S1) - Nederlandse bedrijven verkopen nutriënten over de hele wereld (S2) - Op de verkoop van nutriënten zit een grote marge per eenheid (S3)	Zwaktes - De GCC-landen hebben handelsafspraken met andere landen om hun voer te importeren (Z1) - Het Nederlandse landschap kan niet zorgen voor massaproductie (Z2) - Er is onvoldoende kennis over de cultuur en wet- en regelgeving in de GCC-landen (Z3)
Kansen - De hoeveelheid voer dat geïmporteerd moet worden in de GCC-landen neemt toe (K1) - Nederlandse bedrijven die nutriënten ontwikkelen kunnen problemen oplossen waar legpluimveebedrijven in de GCC-landen mee te maken hebben, zoals dierziektes en hittestress (K2) - Het verkopen van voer gaat gepaard met een langdurige handelsrelatie (K3)	Bedreigingen - Nederlandse bedrijven kunnen qua prijs van ruwvoer niet concurreren met India en Zuid-Amerikaanse landen (B1) - De landen zijn op het moment stabiel, maar de kans op oorlog is aanwezig (B2) - De overheden in de GCC-landen zijn vooral gebaat bij kennis in plaats van nieuwe producten (B3)

Confrontatiematrix

		Kansen			Bedreigingen		
		K1	K2	K3	B1	B2	B3
Sterkten	S1	0	++	+	-	0	-
	S2	++	++	++	+	0	0
	S3	++	++	++	+	-	-
Zwakten	Z1	--	+	0	--	-	-
	Z2	-	+	-	--	-	0
	Z3	0	+	-	-	-	--

Strategische opties

Om een juiste strategie te bepalen voor het verkopen van voer in de GCC-landen, moet er onderscheid worden gemaakt tussen de verkoop van kernvoer en de verkoop van nutriënten.

De verkoop van kernvoer, dus maïs en soja is voor Nederlandse bedrijven erg moeilijk. Doordat het voer in het Midden-Oosten enkel bestaat uit maïs en soja en andere landen deze producten goedkoper kunnen produceren, zijn de kansen voor Nederlandse bedrijven erg klein. De markt is op dit moment verzadigd en het ziet er niet naar uit dat Europese voerleveranciers hun voer binnen afzienbare tijd af kunnen zetten in de landen van de GCC. Dit betekent dat deze bedrijven moeten afzien van het verkopen van complete voerconcepten in de GCC-landen.

Bedrijven die zich specialiseren op nutriënten hebben echter meer kans om een goede afzetmarkt te vormen in de landen van de GCC. Aangezien de kennis over goede voerschema's ontbreekt in het Midden-Oosten, kunnen deze het verschil maken. (Bron: Toine Elders, de Heus, 2016)

De problemen die er heersen in de legpluimveehouderij als ziekten en een lage productie door warmtestress kunnen door de toevoeging van de juiste nutriënten gestuurd worden. Door een toenemende vraag naar voer, stijgt ook de vraag naar nutriënten. Nederlandse bedrijven leveren zeer goede kwaliteit nutriënten die over de hele wereld gewild zijn.

Het verschil tussen de verkoop van voer en nutriënten heeft te maken met de USP's (Bron: Grondslagen van de marketing, 2013 p. 436). Dit laat zien waarin een bedrijf zich onderscheidt van andere bedrijven. Met kernvoer wordt in de GCC-landen voornamelijk ingekocht op basis van prijs. Hier kan Europa nooit tegen concurreren vanwege de genoemde redenen.

Bij de ontwikkeling van nutriënten komt meer kennis kijken en worden specifieke problemen aangepakt. In combinatie met advies zouden Europese bedrijven een belangrijke rol kunnen spelen om de efficiëntie te verhogen en de ziektedruk onder de dieren te verminderen.

Advies

Als bedrijven hun voer verkopen, zal advies hierin een belangrijke rol spelen. Diervoeders zijn producten die niet eenmalig worden gekocht, maar het zijn producten die frequent door bedrijven worden gekocht. Dit leidt ertoe dat advies in sturing en kosten een belangrijke rol speelt. Juist door de verkoop van nutriënten zal dit nodig zijn. (Bron: Toine Elders, Koudijs de Heus, 2017)

7.3 Opfok van hennen

In deze paragraaf wordt gekeken hoe de kansen zijn voor Nederlandse bedrijven die gespecialiseerd zijn in de opfok van leghennen. De resultaten worden met name uit een interview gehaald met een werknemer van een bedrijf die internationaal hennen verkoopt, waaronder in het Midden-Oosten. (Bron: Bert Vinke, ISA, 2016)

De kuikens worden op jonge leeftijd vanuit andere gebieden naar het Midden-Oosten vervoerd. De GCC-landen zijn hierdoor volledig afhankelijk van het buitenland. De kuikens worden naar etagestallen gebracht waar ze verder worden gefokt tot ze oud genoeg zijn om naar een stal te gaan voor de productie van eieren.

Waar rekening mee moet worden gehouden is, zoals eerder genoemd, dat de kans op ziekten zeer groot is. Zeker voor Nederlandse en Europese bedrijven die gespecialiseerd zijn in leghennen kan dit tot grote problemen leiden. Daarnaast zijn er problemen met de landen zelf.

7.3.1 SWOT-analyse

Sterktes - Nederlandse bedrijven hebben ervaring met het fokken van rassen die bestand zijn tegen hitte (S1) - Nederlandse bedrijven hebben een goede naam in het Midden-Oosten (S2) - In de GCC-landen zelf is het fokken van hennen een moeilijke opgave i.v.m. het klimaat (S3)	Zwakten - Het brengen van de hennen op locatie kent lange procedures met veel uitval (Z1) - Er wordt niet altijd volgens afspraak betaald. (Z2) - Er is onvoldoende kennis van de cultuur en wet- en regelgeving (Z3)
Kansen - De vraag naar eieren in de GCC wordt steeds groter (K1) - Saoedi-Arabië en Koeweit stimuleren de sector om steeds meer te exporteren (K2) - Er ontstaat een groeiende afhankelijkheid van Europese bedrijven die de kuikens leveren (K3)	Bedreigingen - De politieke situatie is in de GCC-landen onvoorspelbaar (B1) - Dierziektes doen zich nog altijd veelvuldig voor en kan de sector in gevaar brengen (B2) - Op veel plekken is een watertekort, waardoor op weinig plaatsen een legpluimveebedrijf mogelijk is (B3)

Confrontatiematrix

		Kansen			Bedreigingen		
		K1	K2	K3	B1	B2	B3
Sterkten	S1	++	+	++	0	+	0
	S2	++	++	++	0	+	0
	S3	++	++	++	0	0	0
Zwakten	Z1	0	0	-	--	-	-
	Z2	-	0	-	--	--	0
	Z3	0	+	+	-	-	-

Strategische opties

Door de verschillende gegevens met elkaar te confronteren valt het op dat de kansen en sterktes elkaar erg versterken. Doordat de vraag naar eieren groeit en sommige landen in de toekomst willen exporteren of meer willen exporteren dan ze nu doen, is de kans voor Nederlandse bedrijven groter. Er is veel gefokt op stressbestendige en hittebestendige kippen. Hierdoor hebben Nederlandse bedrijven in het Midden-Oosten een goede naam gekregen. Er is echter nog altijd weinig kennis van de cultuur en de wet- en regelgeving. Het is belangrijk om de cultuur te kennen, zodat veel onnodige procedures kunnen worden vermeden en overgeslagen.

Doordat ook bij aankomst in bijvoorbeeld Saoedi-Arabië lange procedures de norm zijn, sterven veel kuikens al bij aankomst. Dit is een groot nadeel waar rekening mee moet worden gehouden. Ook de dierziektes die in een land aanwezig zijn, zijn vaak problemen waar Nederlandse bedrijven geen grip op hebben, maar die de handel kunnen blokkeren.

De meest voor de hand liggende strategie is om in te zetten op een groeistrategie. Hierbij wordt gekeken naar de sterke kanten en deze worden gebruikt om de kansen goed te benutten. De risico's en de zwakke punten blijven een gevaar, maar door een goede naam van Nederlandse bedrijven is er een marktpotentie aanwezig.

8. Wetgeving en cultuur

Door the International Bank for Reconstruction and Development wordt jaarlijks een boek uitgebracht waarin beschreven wordt in hoeverre het mogelijk is om te ondernemen in verschillende landen (Doing Business). Hierin wordt elk land aangehaald en wordt er een ranglijst gemaakt op basis van een aantal criteria. De criteria zijn als volgt:

- Het starten van een bedrijf
- Het verkrijgen van een bouwvergunning
- De toegang tot elektriciteit
- Registreren van onroerend goed
- Een lening krijgen
- Investeerdersbescherming
- Belasting
- Handhaven van contracten
- Handel met het buitenland
- Omgang met insolventie
- Vrije markt regulatie

Op basis van deze cijfers is een ranglijst samengesteld.

De posities van de GCC-landen scoren hierin als volgt (Bron: Doing Business, 2017):

- De UAE staat op plaats 26, net boven Nederland
- Bahrein staat op plaats 63
- Oman staat op plaats 66
- Qatar staat op plaats 83
- Saoedi-Arabië staat op plaats 94
- Koeweit staat op plaats 102

Deze ranglijst is echter samengesteld op basis van een aantal factoren, waarvan niet alle factoren relevant zijn voor Nederlandse bedrijven die willen investeren in de legpluimveesector. Deze bedrijven hebben niet tot doel om een nieuw bedrijf op te richten in de landen van de GCC, maar willen handel doen met deze landen en hun afzetmarkt vergroten.

8.1 Wet- en regelgeving met betrekking tot import

In de GCC-landen zijn lange procedures de regel om een grote hoeveelheid goederen te vervoeren. Dit zorgt soms voor ernstige problemen. Wanneer er vee wordt ingevoerd, moeten er bij aankomst op het vliegveld in de GCC ter plekke veel documenten worden ingevoerd wat veel tijd in beslag neemt. Het gevolg is dat door de hete weersomstandigheden veel dieren door de hitte zijn gestorven. (Bert Vinke, ISA) Voor het invoeren van pluimvee gelden zeer strenge regels. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RvO) heeft dit voor alle GCC-landen als volgt op zijn website staan:

“Voor al het geïmporteerde vlees en pluimvee geldt dat de zending voorzien moet zijn van een inspectiecertificaat en een gezondheidscertificaat. Deze certificaten moeten afgegeven zijn door overheidsinstanties vanuit het land van oorsprong. Voor zendingen bevroren voedingsmiddelen is een inspectiecertificaat verplicht.”

Verpakkingseisen

Er zijn enkele algemene eisen die aan de verpakking van producten moeten voldoen en enkele regels die per product en per land verschillen. De algemene relevante verpakkingseisen zijn als volgt:

- Alle informatie moet in het Arabisch worden vermeld;
- De goederen moeten gemerkt worden met het land van oorsprong;
- De naam en adres gegevens van de leverancier moeten leesbaar zijn;
- Op de verpakking van producten moeten netto gewichten en maten staan;
- Alle producten moeten voldoen aan de regels van de shariah

Daarnaast geldt in alle landen een verbod op de vermelding van de naam of een afbeelding van de koninklijke familie of van één van de islamitische profeten. Er gelden bovendien toegevoegde regels per product en in mindere mate per land. (Bron: RvO: internationaal ondernemen)

De exacte eisen te weten per productgroep kan men vinden op de website van de GCC standardization organisation (GSO). Hierbij kunnen documenten worden aangekocht waarin wordt beschreven aan welke eisen men moet voldoen. Deze staan beschreven in zowel het Engels als het Arabisch.

8.2 Wet- en regelgeving met betrekking tot investeerders

In deze paragraaf worden verschillende manieren van handel drijven in de GCC besproken. Daarnaast worden kort verschillende regels benoemd en andere belangrijke zaken om rekening mee te houden om goed te kunnen ondernemen in de GCC landen.

8.2.1 Ondernemen behulp van tussenpersonen

Een veel gebruikte manier om te ondernemen in een onbekende markt is door in contact te komen met tussenpersonen. In dit geval levert een (Nederlands) bedrijf niet direct aan zijn afnemer, maar doet dit met behulp van een distributeur of een importeur. Ook zijn er bedrijven die gebruik maken van een agent. Het is belangrijk om drie verschillende manieren om te ondernemen in het buitenland te omschrijven. Het ondernemen met behulp van een handelsagent, een distributeur of zelfstandig komen het meest voor. (Bron: Exportmanagement, Hans Veldman, p. 205-209)

(Handels)agent

Er wordt vaak contact gezocht met een agent wanneer een bedrijf zich niet in het buitenland wil vestigen, maar wanneer het bedrijf commerciële goederen naar het buitenland wil exporteren. Een agent is een onafhankelijke ondernemer die overeenkomsten vastlegt tussen het bedrijf en derde partijen.

De agent heeft recht op provisie voor alle door hem tot stand gekomen overeenkomsten tijdens de duur van de handelsagenthuurovereenkomst, ook als een derde partij de overeenkomst niet nakomt. Een bedrijf kan echter een bepaling in de overeenkomst opnemen, waarbij dit uitgesloten wordt. Dit is dringend aan te raden in onbekende markten.

Ook moet rekening gehouden worden met exclusiviteit. Dit heeft te maken met het gebied waarin de overeenkomsten tot stand komen. Ook hierin kan een bepaling worden opgenomen, door enkele overeenkomsten met tussenkomst van een agent af te sluiten en andere overeenkomsten zelf te bepalen, zodat hier geen provisie over hoeft worden betaald.

Het is ook mogelijk om aan de handelsagent een bepaalde klantenkring toe te wijzen.

De beëindiging van de handelsagenthuurovereenkomst eindigt door tijdsverloop (bij een overeenkomst die voor bepaalde tijd is aangegaan) of door opzegging (bij een overeenkomst voor onbepaalde tijd)

Beëindiging van een dergelijke overeenkomst heeft gevolgen die goed moeten worden vastgelegd. Wanneer een bedrijf na de overeenkomst nog voordelen heeft van het contract, heeft de agent recht op een zogenaamde goodwillvergoeding.

Daarnaast kan de ondernemer de handelsagent verbieden om concurrerende activiteiten te ondernemen. De wettelijke regels staan beschreven in het Burgerlijk Wetboek 7:428 – 445.

Distributeur

Een distributeur of importeur handelt in tegenstelling tot een agent voor eigen rekening en risico. Er bestaan geen aparte regels voor een overeenkomst met een distributeur, aangezien de relatie tussen een bedrijf en distributeur wordt gezien als een relatie tussen koper en verkoper. Toch zijn er in de jurisprudentie enkele bepalingen toegekend aan deze relatie. Deze worden in de overeenkomst vastgelegd.

Wanneer een overeenkomst is beëindigd, moeten in de overeenkomst vastgelegde opdrachten en afspraken worden nagekomen. Daarnaast worden regels vastgelegd over het terugnemen van gedateerde voorraden. Het is belangrijk om hier belangrijke afspraken over te maken, omdat de regels vaak niet duidelijk zijn. Ook de duur van de opzegtermijn en een eventuele goodwillvergoeding worden meestal vastgelegd in de overeenkomst.

Zelfstandig

Ook zijn er bedrijven die zelfstandig in het buitenland ondernemen. Het voordeel is dat men niet afhankelijk is van een derde persoon. Bovendien bespaart een bedrijf op deze manier geld, doordat het geen geld hoeft te betalen aan een tussenpersoon.

Er kleven echter ook nadelen aan het zelfstandig ondernemen in het buitenland. Bedrijven in het buitenland kunnen bijvoorbeeld enorm wantrouwig reageren op een bedrijf die zij niet kennen en hierdoor kunnen handelsrelaties vast lopen. Bovendien moeten binnen een bedrijf in Nederland mensen werken die bij voorkeur de taal spreken. Het is zelfs noodzakelijk om de cultuur goed te begrijpen.

Vaak is deze manier van ondernemen vooral geschikt voor grote bedrijven in Nederland die al commerciële ervaring hebben in het betreffende gebied. In de praktijk is het namelijk erg moeilijk om als Nederlands bedrijf zelfstandig in dit gebied te beginnen.

8.2.2 De moeilijkheidsgraad voor buitenlandse ondernemers in de GCC

Alle geselecteerde landen scoren zeer goed op het belastingcriterium. Dit komt doordat er in veel van deze landen geen inkomstenbelasting geheven wordt. (Bron: Mohammed Al-Fraih, BAFI) Dit zorgt voor ondernemers zelf en voor investeerders voor grote voordelen.

Het verkrijgen van een krediet is in deze landen echter moeilijker. Dit heeft te maken met het feit dat islamitische regels voorschrijven dat er geen rente mag worden geheven over geld dat geleend wordt, waardoor een lening krijgen erg moeilijk is. (Bron: Jan van den Brink, JPE) Deze problemen zorgen voor bedrijven uit andere echter alleen voor problemen wanneer rekeningen niet meer kunnen worden betaald.

Het handhaven van contracten zorgt echter voor grotere problemen bij investeerders. De contracten zijn veelal in het Arabisch, hebben vaak ondoorzichtige regels en vaak wordt er door instanties creatief omgegaan met deze regels. Als buitenlandse investeerder is dus een zekere basiskennis vereist van de lokale cultuur, gewoontes en wetgeving om een waterdicht overeenkomst te sluiten (Bron: RvO, Internationaal Ondernemen)

Per land zijn er ook enorme verschillen. Het opstarten van een onderneming is in Koeweit bijvoorbeeld erg moeilijk, terwijl Oman hier juist erg goed op scoort. Het handhaven van contracten wordt in de UAE juist erg goed gedaan, terwijl de overige landen hier matig op scoren. Bovendien scoort de UAE opvallend goed in het beschermen van investeerders. Het land moedigt investeerders al jaren aan om te investeren. (Bron: Doing Business, Rankinglist, 2017)

8.3 Arbeidsvoorwaarden en personeel

De golfstaten kennen allemaal dezelfde arbeidsvoorwaarden die in theorie voor iedereen gelden:

- Een 8-urige werkdag
- Een 9-urige werkdag in de horeca en de detailhandel
- Minder dan 8 uur per dag voor zware banen
- Een werkweek duurt 6 dagen (48 uur)
- Vrijdag is de wekelijkse rustdag
- Tijdens de ramadan 2 uur per dag minder werktijd (officiële feestdagen worden doorbetaald)

In de private sector bestaat 80 tot 90% van de werknemers uit buitenlanders. Dit komt door gebrek aan geschoold personeel en buitenlandse arbeidskrachten die tegen een laag loon ingezet worden. Om deze reden willen veel Golfstaten een positief discriminatiebeleid ten aanzien van lokale werknemers voeren:

- In de UAE bestaat een Emiratiseringsprogramma. Dit houdt in dat er minimumquota zijn voor het aantal lokale medewerkers dat een bedrijf in dienst heeft
- Saoedi-Arabië kent een Saoediseringsprogramma. Dit programma is uitgebreider dan het Emiratiseringsprogramma. Zo is er in sommige sectoren een verbod op de tewerkstelling van buitenlanders en zijn er on-the-jobtrainingprogramma's. Bovendien moet in alle sectoren minstens 75% van de werknemers Saoedi zijn.
- Oman kent vergelijkbare maatregelen als in Saoedi-Arabië.
- In Qatar streeft men naar minimaal 50% lokale werknemers in industrie en energie.

In de praktijk blijkt het erg moeilijk om deze quota te halen.

Buitenlandse werknemers en investeerders in de GCC-landen hebben geen volledige eigendomsrechten. Als buitenlanders in de GCC-landen werken of investeren, zijn deze economisch en juridisch afhankelijk van een lokale sponsor.

Saoedi-Arabië is het enige land van de GCC waar uitzonderingen mogelijk zijn, namelijk in de zogenaamde 'free zones'. Hierin treedt de free zone-autoriteit op als sponsor. Een bedrijf in de free zone mag zelf als sponsor optreden voor zijn buitenlandse werknemers. Deze bedrijven zijn verantwoordelijk voor huisvesting en arbeidsgerelateerde zaken. Ook buiten werktijd zijn deze bedrijven soms verantwoordelijk voor de gevolgen van bepaalde gedragingen van hun werknemers, zoals schade na een ongeluk die deze werknemers buiten werktijd veroorzaken.

De werknemers uit het buitenland hebben vaak een slechte positie. Zij moeten hun paspoort bij aankomst inleveren en hebben meestal een uitreistoestemming nodig om het land te verlaten. Het zijn vaak laaggeschoolde arbeidskrachten die geronseld worden door doorgaans onbetrouwbare agenten. Wanneer deze werknemers het land binnenkomen, hebben ze vaak een zwakke positie met een ondeugdelijk arbeidscontract. Daar komt nog eens bij dat de werknemers niet kunnen lezen en

schrijven. Het gevolg is dat het risico op uitbuiting en mishandeling groot is. Dit komt de landen vaak op internationaal kritiek te staan. (Bron: RVO: Maatschappelijk Verantwoord ondernemen – Golfstaten; Werknemers)

8.4 Personeelsmanagement in de pluimveesector

In de legpluimveesector spelen personele problemen ook een rol. Ondernemers uit het Midden-Oosten zelf en werknemers uit Nederland ondervinden echter voornamelijk problemen ten aanzien van slecht management. Ze geven aan dat door het gebrek aan geschoold personeel de vraag naar management vanuit het buitenland groot is (Bron: Mohammed Al-Fraih, BAFI). De bedrijven draaien technisch gezien matig en dierziektes kunnen slecht voorkomen worden.

Het personeel is net als in andere bedrijfstakken in de GCC-landen vooral buitenlands. De arbeidskrachten komen voornamelijk uit Bangladesh, Pakistan en India. Vooral voor grote bedrijven is dit voordelig vanwege de lage loonkosten. Bovendien hebben de buitenlandse werknemers minder rechten dan lokale arbeidskrachten.

Ook de inkoopstrategie van pluimveebedrijven is van bedenkelijk niveau. Om de kosten zo laag mogelijk te houden wordt er vaak gekozen voor de laagste prijs van voer, management en bouwconstructies. Dit is voor Nederlandse bedrijven erg nadelig die juist een goede kwaliteit willen bouwen en een zekere vorm van leverbetrouwbaarheid willen garanderen. Hier moet echter wel voor betaald worden. Door de keuzes van legpluimveebedrijven in de GCC landen kampen deze bedrijven vaak met interne problemen. (Bron: Jan van den Brink, JPE)

8.5 Conclusie

Handel bedrijven in de landen van de GCC is erg lastig, vanwege de grote cultuurverschillen. Bedrijven die er willen ondernemen moeten strategische keuzes maken ten aanzien van het ondernemen met behulp van een tussenpersoon, de omgang met de wet- en regelgeving en het behalen van eigen voordeel uit de criteria waar de GCC landen goed op scoren.

Conclusie en discussie

Nu de resultaten duidelijk zijn gemaakt in de voorgaande hoofdstukken, worden in dit hoofdstuk conclusies getrokken op basis van de resultaten die antwoord moeten geven op de hoofdvraag:

“Hoe kunnen Europese bedrijven die werkzaam zijn voor de legpluimveesector succesvol ondernemen in het Midden-Oosten?”

Daarnaast worden de resultaten in dit hoofdstuk beoordeeld op betrouwbaarheid.

Nederlandse bedrijven in de legpluimveehouderij willen in het buitenland werken om producten en diensten te verkopen. Het verkopen van kennis is ook een mogelijkheid, maar aan kennisoverdracht kleven op zichzelf te veel nadelen.

Uit dit onderzoek is gebleken dat Nederlandse bedrijven verschillende producten en diensten kunnen verkopen. Hierbij zijn drie mogelijkheden geanalyseerd, namelijk productverkoop, kennisoverdracht en advies. Daarnaast is er gekeken naar een combinatie tussen deze vormen van zaken doen.

Het blijkt dat productverkoop over het algemeen moeilijker is dan kennisoverdracht. Productverkoop is in dit onderzoek afgebakend tot de verkoop van stalinrichting, leghennen, voer en voederadditieven. Investeerders vanuit Europa en in het bijzonder vanuit Nederland willen naar het buitenland om hun producten te verkopen en hier geld aan te verdienen. De concurrentie in Nederland is namelijk groot en de marges hierdoor klein. Kennisoverdracht is één van de alternatieven.

De nadelen van kennisoverdracht zijn echter te groot. De concurrentiepositie kan namelijk in gevaar komen en op termijn is kennisoverdracht niet winstgevend. Daarom willen bedrijven geen kennis overdragen, zonder dat ze er zelf voordeel uit halen. Een alternatief is het geven van advies. Hierbij leveren bedrijven een bijdrage aan de optimalisatie van een legpluimveebedrijf in het Midden-Oosten. Alleen advies geven in het Midden-Oosten is echter niet voldoende voor bedrijven in Nederland om op de lange termijn winstgevend te zijn.

Op basis hiervan wordt aangeraden om de verkoop van producten te combineren met advies. Door deze combinatie kunnen Nederlandse bedrijven op de meest praktische manier werken in het Midden-Oosten. Zo laat een bedrijf zien dat zijn product meer is dan een tastbaar product, namelijk een uitgebreid product. Hiermee onderscheidt een bedrijf zich van concurrenten. Bovendien zijn legpluimveehouders in het Midden-Oosten sneller geneigd om producten af te nemen van Nederlandse bedrijven, omdat hierbij kennis die zij zelf niet bezitten wordt gedeeld. Het is hierbij wel noodzakelijk om advies in de juiste context te plaatsen. Het is de bedoeling om te begeleiden, dus problemen op te lossen, in plaats van te onderwijzen, dus de kennis over te dragen.

Ook is er gekeken naar wat er mogelijk is in de GCC-landen. Hierbij zijn de wetten en regels onderzocht en zijn verschillende branches binnen de pluimveesector geanalyseerd die in de GCC-landen willen ondernemen. Hier wordt later in deze conclusie dieper op ingegaan.

Daarnaast is er gekeken naar de economische situatie in de GCC-landen. Er moet namelijk economisch perspectief zijn om producten en/of diensten te verkopen in de legpluimveehouderij.

Tegenwoordig is de economische situatie in de GCC-landen erg goed. Zij behoren vanwege de olie in de regio tot de rijkste landen van het Midden-Oosten. Dit biedt perspectief voor Nederlandse bedrijven die producten willen verkopen in de legpluimveehouderij, omdat er geld beschikbaar is om producten af te nemen.

Een goede economische situatie is ook belangrijk voor de afzet van eieren, die de markt voor Nederlandse bedrijven in de legpluimveesector grotendeels bepaalt. Hiervoor is gekeken naar de totale consumptie van voedsel en de consumptie van eieren. Hieruit blijkt dat de totale consumptie per dag in 2008 ongeveer gelijk was aan de Nederlandse consumptie, gemeten in calorieën. In de landen zelf zitten geen grote verschillen met betrekking tot het aantal calorieën. Toch is de consumptie in de UAE het hoogst van de GCC-landen en in Bahrein het laagst. Dit wordt verklaard door de hoge welvaart en toerisme.

In de GCC waren in 2010 met betrekking tot de consumptie van eieren echter wel grote verschillen op te merken tussen de verschillende landen. In Koeweit ligt de consumptie met 212 eieren per hoofd van de bevolking veel hoger dan in landen als Oman en Bahrein met respectievelijk 68 en 58 eieren. Het blijkt dat dit te maken heeft met de productie van eieren in de landen. Er worden nog altijd weinig eieren geproduceerd in Oman en Bahrein.

Vervolgens is er gekeken naar de import van voedsel en eieren. Hierbij is de legpluimveehouderij in de GCC meetbaar geworden. Dit is een belangrijk hulpmiddel om de kansen voor de legpluimveehouderij in te schatten.

De totale import van voedsel neemt naar verwachting toe van 28,4 miljard dollar in 2011 naar 53,1 miljard dollar in 2020. In alle landen neemt de import naar verwachting toe door toenemende welvaart en bevolkingsgroei. Er zijn echter verschillende trends op te merken met betrekking tot de import van eieren. In Bahrein is de import het sterkst toegenomen tussen 2011 en 2020, terwijl er vrijwel geen export van eieren is. Koeweit en Saoedi-Arabië zijn de landen met de sterkst dalende import en stijgende export. In Oman is in dezelfde periode zowel de import als de export toegenomen. Het land bestaat op dit moment uit slechts een paar toonaangevende legpluimveebedrijven. De UAE heeft in deze periode geen sterke stijging gekend met betrekking tot de import en export. Opvallend is dat beide in 2007 een piek hebben gekend. Het land lijdt onder de concurrentie van voornamelijk Saoedi-Arabië, waaruit een groot deel van de eieren geïmporteerd wordt. In Qatar werden ook steeds minder eieren geïmporteerd door de toegenomen productie. Door de huidige spanningen met de rest van de GCC-landen, wordt de import uit deze landen waarschijnlijk alleen nog maar kleiner.

Dit betekent dat de legpluimveehouderij in Saoedi-Arabië en Koeweit het meest uitbreidt en op basis van deze gegevens zijn deze landen het meest interessant voor Nederlandse bedrijven om zaken te doen. Daarnaast kan ook Oman erg interessant zijn door de toenemende export. Bahrein lijkt volgens deze gegevens niet erg interessant

voor bedrijven. Voor Qatar is de situatie op dit moment te onduidelijk vanwege de politieke spanningen met buurlanden.

Er is ook gekeken naar de risico's waar mee rekening moet worden gehouden. De grootte van de impact van de risico's en de mogelijke toekomstige beperkingen voor Nederlandse bedrijven zijn hier in beeld gebracht.

Het grootste probleem in de GCC-landen is het tekort aan drinkwater. Er is onderzocht hoe groot de problemen zijn in de landen afzonderlijk en wat dit betekent voor de landbouw in het algemeen en voor de legpluimveesector in het bijzonder. Er is hier echter gebruik gemaakt van rapporten van de FAO en Aquastat. Dit zijn rapporten uit 2008 die verwijzen naar gegevens van een paar jaar geleden. Het zijn betrouwbare bronnen, maar helaas zijn ze gedateerd. Hierdoor zijn de gegevens niet volledig up-to-date.

In Saoedi-Arabië, in Oman en in de UAE worden op kleine schaal gewassen voor menselijke consumptie verbouwd. In deze landen is het meeste water beschikbaar in de buurt van aquifers (bronnen van water) in het gebied. Bahrein is echter steeds meer afhankelijk van water uit Saoedi-Arabië. Ook Koeweit is afhankelijk van andere landen, doordat de schaarse waterbronnen die aanwezig zijn, het grootste deel van het jaar droog staan. In Qatar wordt opvallend veel gebruik gemaakt van gedesalineerd water en worden zeer weinig gewassen verbouwd. Het verbouwen van gewassen kost namelijk heel veel water. Bovendien stijgt het zoutgehalte in de waterbronnen, wat irrigatie moeilijk maakt voor het verbouwen van gewassen. Dit betekent dat de legpluimveesector volledig afhankelijk is van geïmporteerd voer. Het drinkwater voor de dieren is beschikbaar, maar het is noodzakelijk dat legpluimveebedrijven in de buurt van grote steden zitten, waar water aanwezig is. De grootste kwestie van het water tekort voor de legpluimveehouderij is vooral hoe leefbaar de GCC-landen in de toekomst zijn. Dit zou in het ergste geval in de toekomst kunnen leiden tot steeds meer onbewoonbare regio's, doordat er geen water meer is in het gebied. Doordat het voer op grote schaal geïmporteerd wordt in plaats van lokaal geteeld, vormt het watertekort niet direct een gevaar voor de legpluimveesector. Het drinkwater is op dit moment nog een relatief kleine kostenpost.

Andere gevaren zijn onder andere de oorlogsdreiging, de opwarming van de aarde en dierziektes.

Ondanks de goede economische situatie vormen de olie-inkomsten een bedreiging. Het grootste nadeel van de economie in de GCC-landen is dat zij grotendeels afhankelijk zijn van olie. Doordat verwacht wordt dat de totale vraag naar olie zal dalen en hiermee ook de olieprijs, vormt dit een gevaar voor de toekomst in de GCC-landen. Hierdoor zetten de GCC-landen in op andere sectoren, zoals toerisme en landbouw. Omdat dit vaak overheidsprojecten zijn, willen de overheden investeren in goede scholing, zodat de bevolking zelfstandiger wordt. Hierdoor wordt een groot deel van de beroepsbevolking afhankelijk van de overheid.

De landen hebben echter allemaal politieke regimes die zeer weinig waarde hechten aan vrijheid. Als de bevolking zelfstandiger wordt, zou dit de macht en de legitimiteit van de streng-islamitische regimes in gevaar kunnen brengen. Dit dilemma zorgt voor veel onzekerheid voor de toekomstige economie in de landen.

Vervolgens is gekeken naar gevolgen voor klimaatverandering in de GCC. In alle landen van de GCC is een gelijke trend te zien tussen 1991 en 2015. De gemiddelde temperatuur in januari is in alle landen ongeveer gelijk in de periode, terwijl de gemiddelde temperatuur in juli is gestegen. In Oman is de temperatuur het minst hard gestegen met 1,3 graden Celsius, terwijl de gemiddelde temperatuur in Bahrein het hardst is gestegen met gemiddeld 3 graden Celsius.

Dit betekent voor de toekomst van de landen een gevaar voor de leefbaarheid in het algemeen, zoals bij het waterprobleem is aangegeven. De risicofactor voor de legpluimveehouderij is laag, omdat de stallen koel gehouden kunnen worden.

Dierziektes zijn volgens verschillende interviews van betrokkenen in de sector in het Midden-Oosten een groot probleem. De bronnen geven echter geen concrete informatie over de ernst van het gevaar. Dit maakt het moeilijk om het risico in te schatten. De ziektes, waarvan AI de meest voorkomende is, zijn moeilijk uit te bannen en vormen een uitdaging voor de sector.

Voor de toekomstmogelijkheden in het gebied is het van belang om te kijken naar de wet- en regelgeving en de kansen en bedreigingen voor Nederlandse bedrijven die in de GCC willen ondernemen.

Er is in dit onderzoek gekozen voor drie verschillende sectoren in de legpluimveehouderij, namelijk bedrijven die stalinrichting verkopen, bedrijven die leghennenvoer verkopen en bedrijven die jonge hennen verkopen.

Voor Nederlandse bedrijven die stalinrichting in de GCC willen verkopen, is er veel terrein te winnen.

Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt dat er in de GCC-landen redelijk goed is te ondernemen. De bron die hiervoor gebruikt is 'Doing business'. Dit is een betrouwbare bron die veel gebruikt wordt door ondernemers. Bovendien is de meest recente versie, die van 2017, in het onderzoek gebruikt. Alle GCC-landen scoren voornamelijk goed op het belastingcriterium. Doordat er bijna geen belasting wordt geheven is het aantrekkelijk voor investeerders om hier te ondernemen. Handel drijven in de GCC-landen blijkt echter in de praktijk lastiger voor Nederlandse bedrijven door de enorme bureaucratie. Die komt, zoals gezegd, voort uit de islamitische regels waar ook Nederlandse bedrijven aan moeten voldoen. Bovendien zorgen de cultuurverschillen voor onduidelijkheden, wat ondernemen in de GCC-landen moeilijk maakt voor Nederlandse bedrijven. Ook de taal kan een blokkade vormen voor een goede handelsrelatie. Zoals uit de resultaten blijkt, moeten alle verpakkingseisen in het Arabisch zijn en aan de overige vereiste gegevens voldoen. Als Nederlands bedrijf moet men hiervoor documenten opvragen bij de GCC Standardization Organisation. Hier staat zowel in het Engels als in het Arabisch wat de producteisen zijn.

Om goed met de wet- en regelgeving om te gaan zijn er diverse mogelijkheden. Er kan gebruik gemaakt worden van een handelsagent. Uit de resultaten blijkt dat dit een goede manier is voor mensen die graag zelf willen ondernemen, maar niet bekend genoeg zijn met de cultuur en wet- en regelgeving in de landen. Daarnaast kan gebruik gemaakt worden van een distributeur. Deze handelt voor eigen rekening. Hiervan wordt gebruik

gemaakt wanneer men weinig risico wil lopen. Daarnaast kan er zelfstandig ondernomen worden in het buitenland. Hierbij is het noodzakelijk om mensen binnen het bedrijf te hebben die de cultuur kennen.

Er zijn verschillende SWOT-analyses gemaakt van een aantal belangrijke feiten die gevonden zijn over de bedrijven en de markt. Dit is gedaan voor bedrijven die stalrichting willen verkopen, bedrijven die leghennenvoer willen verkopen en bedrijven die leghennen willen verkopen. Hieruit volgen een aantal belangrijke conclusies.

Bij het verkopen van stalsystemen volgt uit de belangrijkste resultaten, dat er ingezet moet worden op een verbeterstrategie. Dit betekent dat bedrijven meer kennis moeten hebben van de landen zelf en de wet- en regelgeving. Daarom is het voor de bedrijven in Nederland nadelig dat er geen langdurige handelsrelatie met een constante verkoopstroom gerealiseerd kan worden, doordat er niet frequent producten worden verkocht. Een groot voordeel voor Nederlandse bedrijven is dat stalsystemen die in Nederland inmiddels verboden zijn, in de GCC-landen verkocht mogen worden. Zo kunnen ontwikkelde stalsystemen nog verkocht worden.

Uit de resultaten van het leghennenvoer blijkt dat de prijzen van het leghennenvoer in 2011 opvallend genoeg op het niveau lagen van de Nederlandse prijzen. Dit is echter wel zeer eenvoudig voer dat bestaat uit maïs en soja. Voor Nederlandse bedrijven die voer willen verkopen aan leghennenbedrijven in de GCC-landen zijn weinig mogelijkheden. Dit komt omdat Nederland prijstechnisch gezien niet kan concurreren met India en landen in Zuid-Amerika, doordat er in die landen op zeer grote schaal geteeld wordt en de kosten hierdoor lager liggen. Voor bedrijven die nutriënten ontwikkelen zijn er echter wel mogelijkheden. Nutriënten kunnen bijdragen aan het verhelpen van problemen als dierziektes en kunnen ook de kwaliteit van eieren verbeteren. Er is veel baat bij oplossingen voor deze problemen in de landen, dus hier zit zeker een grote markt in.

Voor de verkoop van hennen liggen ook verschillende kansen in de landen. Doordat de sector in de meeste GCC-landen groeit, is er belang bij goede leghennen uit andere landen. Er zijn echter grote risico's, doordat het transport van hennen lang duurt, doordat er veel procedures doorlopen moeten worden. Toch zijn de rassen van Nederlandse bedrijven zo gefokt dat ze goed bestand zijn tegen hitte. Door dit voordeel kan men de concurrentie een stap voor zijn. Het is van belang dat de bedrijven goed weten hoe de procedures lopen en dat de wet- en regelgeving bekend is.

Aanbevelingen

Voor alle Nederlandse bedrijven in de legpluimveesector zijn op basis van de resultaten en conclusies de volgende markt gerelateerde aanbevelingen te doen:

- Doordat Saoedi-Arabië en Koeweit het meest van alle GCC-landen inzetten op de legpluimveesector, is de kans op verkoop van producten hier het grootst. Als Nederlands bedrijf is het verstandig om te specialiseren op de markt in Saoedi-Arabië en Koeweit.
- Bahrein lijkt in te zetten op de import uit andere landen, voornamelijk uit Saoedi-Arabië. Het advies is om de markt in Bahrein achterwege te laten.
- Qatar is anno 2017 in conflict met de overige landen van de GCC. Hierdoor is het niet verstandig om in Qatar grote projecten op te zetten, als het voornemen is om ook in andere GCC-landen te gaan ondernemen.
- In Oman zijn slechts enkele grote bedrijven. De kans op forse concurrentie om aan deze bedrijven producten te verkopen is groot. Om samen met één of meerdere ondernemers in Oman een bedrijf op te starten en samen met andere bedrijven hier producten aan te verkopen is echter een goede mogelijkheid om producten af te zetten.
- De UAE is geen groeimarkt voor de legpluimveehouderij en hierdoor is het moeilijk om hier te ondernemen. Er worden veel eieren geïmporteerd vanuit andere landen.

Op het gebied van wet- en regelgeving zijn de volgende aanbevelingen van toepassing:

- Bij internationaal ondernemen is het van cruciaal belang om kennis van de cultuur en wet- en regelgeving te hebben. Werknemers die hierin gespecialiseerd zijn, kunnen een zeer belangrijke schakel worden in de contacten met overheden en legpluimveebedrijven in de GCC.
- Wanneer deze kennis niet aanwezig is, wordt aangeraden om in gesprek te gaan met een handelsagent of een distributeur. Leg alle afspraken contractueel vast.
- Via de GCC Standardization Organisation zijn alle regels omtrent verpakkingseisen en andere product eisen verkrijgbaar per land. Deze gedetailleerde informatie moet kenbaar zijn bij het ondernemen in de GCC.

Risico's

- Dierziektes moet gezien worden als een kans in plaats van een bedreiging. Juist voor bedrijven die met de verkoop van producten de ziektedruk kunnen verminderen, liggen hier grote kansen. Hierbij is begeleiding een essentieel onderdeel. De ziektedruk moet vermindert worden. Hier kunnen Nederlandse bedrijven een uitdaging in vinden. Als men de ziektedruk kan verminderen, zal dit de verkoop van producten en dieren vanuit Nederland stimuleren.
- Vanwege oorlogsdreiging is het van belang om geen zaken te doen met risicolanden. Ook handel drijven in meerdere landen die met elkaar in conflict zijn, kan problemen opleveren. Binnen de GCC is Qatar hier een risicoland.

Verkoop van stalinrichting

- Voor bedrijven die stalinrichting verkopen is het belangrijk om een extra service te bieden in de vorm van begeleiding. Begeleiding in de bedrijfsvoering is zeer belangrijk, omdat de concurrentie goedkopere alternatieven biedt. Hierdoor is het cruciaal dat een bedrijf zich onderscheidt in de vorm van begeleiding. Hierbij kan gedacht worden aan lichtschema's, voerschema's en andere zaken, zodat een klant afhankelijk wordt van een bedrijf.
- Voor de verkoop van stalsystemen is vooral van belang waar nieuwe bedrijven worden gebouwd, of waar bedrijven worden uitgebreid. De sterkste groei vindt men in Saoedi-Arabië. Hier zijn de kansen van alle GCC landen het grootst.
- Voor de verkoop van stalinrichting is in Bahrein geen markt voor Nederlandse bedrijven, vanwege de kleine omvang van de sector in het land en de grote import van eieren vanuit andere landen.
- De markt is op dit moment klein in Oman, vanwege het geringe aantal bedrijven. Toch is de export en grootte van de sector de afgelopen jaren gegroeid.

Mengvoederbedrijven

- Als mengvoederbedrijf is de markt voor de verkoop van kernvoer in de GCC verzadigd. Dit houdt in dat men voor de verkoop van kernvoer de hele GCC beter kan mijden, aangezien concurrenten uit Zuid-Amerika, India en de Verenigde Staten goedkoper voer kunnen produceren.
- De verkoop van nutriënten is in elk land van de GCC gewild. Doordat er met name in Koeweit de afgelopen jaren problemen zijn geweest met dierziektes, is dit een interessante markt voor nutriënten. Nutriënten kunnen bijdragen aan het bestrijden van dierziektes.
- Bij de verkoop van nutriënten is begeleiding zeer belangrijk. Met een goede begeleiding, kunnen legpluimveebedrijven afhankelijk worden van een verkopend en begeleidend bedrijf.
- In Saoedi-Arabië zitten de meeste leghennen. Ook in de UAE zijn veel leghennen. Dit zijn landen waarvoor nutriënten vanuit Nederland een grote markt is.

Opfokbedrijven

- Het is noodzakelijk om alle procedures met betrekking tot levende dieren goed te kennen. De procedures zijn moeilijk en duren lang. Dit heeft tot gevolg dat veel dieren op transport sterven.

Bronnenlijst

Boeken:

Titel: Poultry production in hot climates

Schrijver: N.J. Daghir

ISBN: 9781845934170

Jaar van uitgifte: 2008

Titel: Doing business 2017

ISBN: 978-0-8213-9984-2

Jaar van uitgifte: 2017

Uitgever: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

Titel: A political economy of the Middle East (Fourth Edition)

ISBN: 9780813349381

Schrijvers: Melani Cammett, Ishac Diwan, Alan Richards, John Waterbury

Jaar van uitgifte: 2015

Titel: Exportmanagement

Auteur: Paul de Blot

Jaar van uitgifte: 2009

ISBN: 9789001200435

Titel: Grondslagen van de Marketing

Auteur: Bronis Verhage

Jaar van uitgifte: 2013

ISBN: 9789001817855

Rapporten:

Titel: Irrigation in the Middle East region in Figures

Uitgever: FAO en Aquastat

Jaar van uitgifte: 2008

Link: http://www.fao.org/nr/water/aquastat/countries_regions/

Titel: Atlas of the Global egg industry

Uitgever: International egg commission

Jaar van uitgifte: 2013

Link:

Titel: Opportunities for Dutch Business in the Gulf region; Agriculture & Food Horticulture & Initial Material

Uitgever: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

Jaar van uitgifte: 2013

Link: [http://portal.beneluxbc.com/images/uploads/brochures/Opportunity report Agriculture & Food high%20res print.pdf](http://portal.beneluxbc.com/images/uploads/brochures/Opportunity_report_Agriculture_&_Food_high%20res_print.pdf)

Titel: The Poultry industry in the Arab World – Present & Future

Uitgever: Lohmann Information; Freiji

Jaar van uitgifte: 2008

Link: http://www.lohmann-information.com/doc_l i 43_artikel5.pdf.html

Internetartikelen en websites

Organisatie: FAO

Titel: Food consumption nutrients

Jaar van uitgifte: 2008

Link: http://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/documents/food_security_statistics/FoodConsumptionNutrients_en.xls

Organisatie: National Geographic

Titel: What the World Eats

Jaar van uitgifte: 2011

Link: <http://www.nationalgeographic.com/what-the-world-eats/>

Organisatie: Poultry World

Titel: Middle East Countries exploring the way ahead

Datum: 27 mei 2011

Link: <http://www.poultryworld.net/Broilers/Markets--Trade/2011/5/Middle-East-countries-exploring-the-way-ahead-WP008927W/>

Organisatie: Numbeo

Titel: Costs of Living

Datum: 30 maart 2017

Link: <https://www.numbeo.com/cost-of-living/>

Organisatie: The Poultry Site

Titel: The Poultry Site: Global poultry trends; asian egg imports and exports on the rise

Jaar van uitgifte: 2013

Onderwerp: Export en import van eieren

Link: <http://www.thepoultrysite.com/articles/3088/global-poultry-trends-2013-asian-egg-imports-and-exports-on-the-rise/>

Organisatie: Poultry World

Titel: Egg production in the UAE

Jaar: 8 april 2016

Link: <http://www.poultryworld.net/Eggs/Articles/2016/4/Egg-production-in-the-UAE-an-inside-view-2781094W/>

Organisatie: The World Bank Group

Titel: Climate change knowledge portal

Link: http://sdwebx.worldbank.org/climateportal/index.cfm?page=global_map_region&ThisMap=ME

Organisatie: RvO

Titel: Internationaal ondernemen

Link: <http://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/landenoverzicht>

Organisatie: RvO

Titel: MVO in de Golfstaten

Link: <http://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/kennis-en-informatie/maatschappelijk-verantwoord-ondernemen/mvo-landeninformatie/mvo-de-golfstaten>

Tijdschrift: Fenedex Press

Jaar van uitgave: 2014

Link: <http://content.fenedex.nl/sites/default/files/images/File/pressbestanden/1381-7647-386/1381-7647-386.pdf> Cultuur (Nieuwe geluiden in het Midden-Oosten)

Focus economics

Link: <http://www.focus-economics.com/countries/>

Dutch Agro-Food business in the Kingdom of Saudi Arabia and the United Arab Emirates

Link: <http://www.agroberichtenbuitenland.nl/golfstaten/wp-content/uploads/sites/26/2016/10/Dutch-Agro-Food-business-with-KSA-UAE.pdf>

Titel: Avian Influenza, Kuwait outbreak, 2007

Schrijver: Ahmed Al-Azemi

Jaar van uitgifte: 2008

Link: <https://wwwnc.cdc.gov/eid/article/14/6/pdfs/08-0056.pdf>)

Titel: Climate Change Knowledge Portal

Uitgever: World Bank Group

Link: http://sdwebx.worldbank.org/climateportal/index.cfm?page=downscaled_data_download&menu=historical

Contacten met bedrijven en instituten:

Landbouwraad Saoedi-Arabie

Aanspreekpunt: Hans van der Beek

Bedrijf: De Heus, Koudijs

Persoon: Toine Elders

Bedrijf: ISA Poultry

Persoon: Bert Vinke

Bedrijf: Jansen Poultry Equipment

Persoon: Jan van den Brink

Bedrijf: Big Dutchman International GmbH (Duitsland)

Persoon: Andre Mofid

Bedrijf: Arabian Farms (UAE)
Persoon: Shaff Youssouf

Bedrijf: SADC0 (Saudi-Arabië)
Persoon: Moafaq Zino

Bedrijf: BAFI
Persoon: Mohammed Al-Fraih

Ambassades:

Ambassade Saoedi-Arabië

Ambassade Oman

Ambassade Qatar

Ambassade Koeweit

Ambassade Verenigde Arabische Emiraten

Ambassade Bahrein

Bijlagen

Interviews

Bert Vinke (ISA)

1. Wat is uw functie bij ISA?

“Verkoop van Moederdieren Leg in het Midden Oosten, agenten en vertegenwoordigers aansturen, bezoekers ontvangen, prijs afspraken maken en implementeren, technische ondersteuning van de MD klanten en legklanten en zorgen dat de klant tevreden is en dat de relatie goed is en blijft.”

2. Welke aanvragen krijgt u zoal?

“Voornamelijk aanvragen van een offerte voor de levering van een nieuw koppel MD. “

3. Hoe is de markt voor legpluimvee op dit moment in het Midden-Oosten?

“Op dit moment niet goed. Er is veel overproductie, Turkije en Oekraïne bijv. dumpen hun productie in omliggende landen zoals Saoedi Arabië en Irak. Ook zijn er veel ziektes in de verschillende landen, zoals ND en AI. Vorig jaar was een goed jaar, iedereen zet dan MD op met als resultaat dat de markt het jaar erop in elkaar klap!”

4. Hoe wordt er voer en water verkregen in deze landen?

“Al het voer wordt geïmporteerd (Mais en Soja) en water wordt veelal uit de grond gepompt. Water is schaars in het Midden Oosten.”

5. Hoe worden de hennen gefokt in het Midden-Oosten?

“Er zijn veel moderne stallen met etage batterijen (die in Europa verboden zijn), echter er zijn ook open hokken met grond systemen in landen met gematigd klimaat zoals Jordanië, Egypte, Libanon. “

6. Wat zijn beperkende/stimulerende maatregelen met betrekking tot wet- en regelgeving?

“Sommige landen, die zelf GPS (Gecombineerde Pluimvee Slachterijen) hebben, staan niet toe dat er MD geleverd worden, zoals Indonesië en Australië. In het Midden Oosten zitten geen GPS. Sommige landen eisen dat er eerst betaald wordt voordat de goederen geleverd kunnen worden (goed voor ons!)”

7. Hoe groot is de rol van externe risico's als terrorisme en oorlog?

“Zeer groot, landen als Libië, Syrië en Jemen kunnen niet meer bezocht worden. Ook kunnen er geen kuikens meer geleverd worden, dus het opzetten van nieuwe koppels gaat via broedeieren.”

8. Wat zijn de kansen voor Europese/Nederlandse bedrijven?

“Goed, vooral Nederlandse bedrijven hebben een goede naam en reputatie.”

9. Hoe is de afzet geregeld in het Midden-Oosten?

“Sommige landen zetten alleen lokaal af, omdat ze A.I. hebben en niet mogen exporteren. Andere landen zoals Iran, Turkije exporteren naar omliggende landen tegen lage prijzen.”

10. Hoe is de energievoorziening geregeld?

“Energie is duur, vaak hebben ze een generator om zelf energie op te wekken. Energie van de overheid is niet altijd gegarandeerd.”

11. Welke rassen worden er gebruikt in het Midden-Oosten? (in verband met het weerstaan van de hitte)

“Vooral witte rassen, die zijn beter bestand tegen de hitte. Dit is over het algemeen Witte Leghorn.”

12. Tegen welke problemen loopt u aan in het Midden-Oosten?

“Betaling uit sommige landen is een probleem. Bijv. Iran, het embargo is opgeheven, maar de banken werken niet echt mee. Ook accepteren de banken geen geld uit Sudan en Syrië, sterker nog als ze toch geld overmaken wordt het terug gestuurd zonder ons te informeren. Dit betekent dat deze markten opdrogen en dat wij onze positie kwijt raken. Syrië was m’n grootste markt voor de oorlog (veel export naar Irak) in het Midden Oosten, daar is nu minder dan 10% van over.

Ook zijn er technische problemen, slechte bio-security, teveel kippen in een kooi, hygiëne ondermaats, bacteriële ziektes, virussen, Mycoplasma e.d. Als laatste, in hete landen zoals Saoedi Arabië, Kuwait, Irak e.d. is het zomers extreem heet. Als je kuikens moet leveren in deze periode proberen we altijd om ze ’s-nachts aan te laten komen. Soms duurt de afhandeling op het vliegveld erg lang en zijn ze ook nog lang onderweg naar de boerderij en dit resulteert dan in hoge sterfte. “

Jan van den Brink (Jansen Poultry Equipment)

Maandag 25 April 2016 heb ik een gesprek met Jan van den Brink. Hij is Poultry Specialist bij Jansen Poultry Equipment. Hij werkt in alle landen waar Jansen Poultry Equipment actief is.

1. Wat zijn uw dagelijkse werkzaamheden?

“In feite doe ik alles wat met kippen te maken heeft voor Jansen in het buitenland. Ik help met het opstarten van bedrijven, voer- en lichtschema’s bepalen, etc. “

2. Welke aanvragen krijgt u zoal?

“De aanvragen zijn over het algemeen heel breed en verschilt ook heel erg per land, bedrijf en cultuur. De aanvragen zijn over het algemeen probleemoplossend. “

3. Hoe is de markt voor legpluimvee op dit moment in het Midden-Oosten?

“Het probleem in het Midden-Oosten is vooral geld. Bovendien is de cultuur erg lastig. De bewoners zelf van bijv. Saoedi-Arabië zijn niet erg ondernemend en denken alleen op de korte termijn. Er wordt vooral verwacht dat je een goedkoop product levert, in plaats van een kwalitatief goed product. Als een concurrent een goedkoper product kan leveren, wordt deze vaak gekocht, zonder dat er wordt gekeken naar de kwaliteit. Dan wordt er bovendien een lagere topproductie geaccepteerd.

Andere problemen zijn o.a. de ziektedruk. Deze is erg hoog. Bij vleeskuikens is deze per ronde gemiddeld 30-40%. “

4. Hoe wordt er voer en water verkregen in deze landen?

“Kippenvoer wordt bijna volledig geïmporteerd. Dit gebeurt met name vanuit Zuid-Amerika. Het importeren blijkt goedkoper dan het zelf verbouwen van voer. Het voer is bovendien erg standaard. Er wordt weinig graan gebruikt in het voer. Het water wordt zelf opgepompt vanuit de grond. Het water zit erg diep in de grond, op ongeveer 200 meter diepte. Bovendien is de kwaliteit van het water ook nog een onzekere factor. Water is hierdoor een enorme kostenpost, en het maakt het hierdoor ook niet mogelijk om op alle plaatsen een pluimveebedrijf te beginnen. “

5. Hoe wordt het klimaat in de stallen geregeld?

“Hoewel de temperaturen in de woestijn erg hoog liggen, is het klimaat in de stallen relatief eenvoudig te regelen. Dit is te danken aan de lage luchtvochtigheid die er heerst. Door het gebruik van een padcooling systeem wordt de binnenkomende lucht gekoeld door het gebruik van water door een soort filter pakket te laten stromen en daarna met een lichtsnelheid van 2-3 m/s over de dieren te sturen. Gesloten stallen zijn echter wel noodzakelijk, in verband met de hoge temperaturen. “

6. Wat zijn beperkende/stimulerende maatregelen met betrekking tot wet- en regelgeving?

“Er wordt heel anders gekeken naar een dier zoals in Nederland. Dat blijkt ook in de wet- en regelgeving. Er is geen enkele vorm van wet- en regelgeving met betrekking tot dier en welzijn. Productie moet simpelweg zo efficiënt mogelijk. Terwijl de ontwikkelingen in Nederland gaan om beter voor het dier en het milieu te zorgen, worden de ontwikkelingen in het Midden-Oosten nog steeds ingezet om zo efficiënt mogelijk te produceren.

Een beperkende maatregel in deze landen is de lening voor de investering. Het is in Saoedi-Arabië verboden om rente te betalen over een lening. Dit heeft te maken met de sharia-wetgeving. Hier lopen veel investeerders tegen aan.”

7. Hoe groot is de rol van externe risico's als terrorisme en oorlog?

“De externe risico’s als terrorisme en oorlog zijn niet groter dan ergens anders. Er moet uiteraard wel rekening gehouden worden met de cultuur, regels en gebruiken in andere landen.”

8. Wat zijn de kansen voor Europese/Nederlandse bedrijven?

“De kansen zitten met name in advies en overdracht van kennis. In de verkoop van systemen worden de komende jaren voor ons waarschijnlijk niet echt nieuwe kansen gevonden. “

9. Hoe is de afzet geregeld in het Midden-Oosten?

“De mest-afzet wordt op een grote hoop in de woestijn gereden en daar wordt de mest gedroogd. De afzet voor eieren staat vaak onder contract bij supermarkten en bedrijven van de staat. “

10. Hoe is de energievoorziening geregeld in het Midden-Oosten?

“De stroomvoorziening is meestal d.m.v. aggregaat sets. De afstanden zijn meestal zeer groot naar de steden.”

Toine Elders, Koudijs (de Heus)

Tegen welke verschillen lopen jullie aan?

“De cultuur is heel anders dan hier. Er is totaal geen orde in de landen van het Midden-Oosten. Dat geldt voor zowel de wet- en regelgeving als voor de ondernemerscultuur. De wet- en regelgeving is met name in het Arabisch en eigenlijk niet beschikbaar in het Engels. Dit maakt het voor buitenlanders erg moeilijk om met hen te communiceren. “

Hoe is de markt in het Midden-Oosten?

“Het Midden-Oosten is op dit moment geen groeimarkt voor de Nederlandse voerindustrie. Dit komt met name door het feit dat de bedrijven hun eigen voer hebben. Het enige dat we momenteel nog verkopen zijn premixen. “

Wat zijn de externe risico’s?

“Het zijn op dit moment redelijk stabiele landen, maar de kans op oorlog is toch aanwezig.

Wat bieden jullie aan? Diensten of producten?

“Wij bieden met name producten aan. In het verleden was dit met name compleet voer, maar tegenwoordig zijn dat eigenlijk alleen nog premixen. De diensten die we leveren is soms begeleiding door nutritionisten. “

Ondernemers uit het Midden Oosten

Shaff Youssouf, Arabian Farms (VAE)

Hoe lang houden jullie de hennen en hoeveel leggen ze gemiddeld?

“De hennen blijven tot 80 weken en leggen in die periode 290 eieren. Dit is een gemiddelde productie voor Saoedi-Arabië.”

Waar bestaat het voer uit?

“Het voer bestaat voornamelijk uit mais. 65% van het voer bestaat hieruit. De rest wordt aangevuld met soja en graan.”

Wat is de gemiddelde voeropname van de hennen?

“Ze vreten ongeveer 120 gram per dag.”

Hoe komt u aan uw voer?

“Het voer wordt geleverd door kodiz organic feed. Dit bedrijf levert al ons voer, die voornamelijk vanuit elders in de wereld wordt geïmporteerd. “

Met welke bedrijven werken jullie samen?

boiler treating.

Farmer automatic

Techno italia

We gebruiken de kooisystemen van Salmet in Duitsland.

Ook Farmer automatic wordt gebruikt

Al zain company (Oman)

How is the market at this moment for eggs?

“The market is good. The competition is being bigger. “

Do you also have contact with European companies?

“Not contact, but we use several European products such as cages and machines “

How many producers are there in Oman?

“There are four important egg producing companies in Oman. The most important companies are our company and Modern Poultry farms.”

How many of the eggs is produced by your country and how many is being imported?

“45% of the eggs in our country is being imported. Especially from Europe and India. “

What do you feed the chickens?

“We feed corn and soya to the chickens.”

Mohammed Al-Fraih, Burgan Agri Food Industry (Kuwait)

1. What are the historic and current market trends in your country?

“Layers farms started as a hobby and developed to large scale , I started the industrial large project in Kuwait. In 1975 with establishment of joint public and government company with production of 100 million eggs and 4.5 million broilers chicken.

The market is mainly containing white eggs , we tried producing brown eggs but due to high consumption of feed and no return in value plus consumers do not care about the color and they thing it is. A hatching eggs, the market no more producing brown eggs.”

2. How far can the countries be self-sufficient in reference to consumption eggs?

“I will cover only Kuwait. Now we produce about one billion eggs and Kuwait is now self sufficient with export. To Iraq, Saudi Arabia, Qatar, and Oman. Other countries still not self-sufficient but are working on it.”

3. How many layer chickens are there in Kuwait and how many chicken companies?

“We have in Kuwait 3.5 million layer chicken. “

4. What do you know about the other countries?

From which companies/countries do the systems, fodder and chickens come from that are used in your country?

“In general Kuwait and other counties are the same.

Most cages come from Germany, Holland and Italy. New companies are also selling in the area such as Spain, China and Turkey.

Since there is no Parent Stock for layers in Kuwait , DOC are imported from Saudi Arabia by trucks and Holland, Belgium by air.

Breeds are limited to Hi Sex and Lohman plus others

Feed basically the same, it is imported mainly MAIZE from USA and Soya Meal from Brazil ,India ,concentrates comes from Holland ,Germany.”

5. What are the biggest problems you face in your country for farmers?

“The biggest problem is lack of trained managers, and the quality of management is very low. “

6. **How is the organization of employees? (Where do the employees come from, how many employees in an average farm and is there a company leader? How is the division of the tasks?**
“In Kuwait and other Gulf countries staff are from outside such as India, Egypt, Bangladesh etc.
Tasks are distributed according to education and training.”
7. **In the Netherlands is the market price for cage eggs between 4 en 5 eurocents per egg. But it is not allowed to sell these eggs as consumer eggs. Are the prices in your country comparable?**
“All eggs are produced in cages.”

Moafaq Zino, SADC0 (Saoedi-Arabie)

What is the easiest or most common way to abstract water in the Middle East en what are the costs?

“By water wells , cost about \$2.5 per MT.”

What are the prices that you earn for the selling of eggs?

“Varies from SAR 0 to 25, depends on demand and season.”

What kind of systems do you use for the chickens en what companies build these systems?

“Cages System (TECNO and Farmer Auto)”

Which chicken breeds do you have in your systems and what is the layer percentages per week?

“Lohman white LSL”

What are the disadvantages to have a farm in the Middle-East in comparison with poultry production in Europe?

“The weather is very hot and many diseases in the area like (AI , Newcastle, I.B (Variant Strain)”

What are the advantages of poultry production in the Middle-East?

“We have low production costs and we pay No Tax”

Do you import all the fodder for the chickens?

“No , we buy locally.”

Lijst met toonaangevende legpluimveebedrijven in het Midden-Oosten

Saoedi-Arabië

SADCO Poultry (Moafaq Zino)
Rahima Eggs
Al Ghadeer Group
Wadi Fatimah Poultry Farm

UAE

Al Jazira Poultry Farm (Dubai)
Al Ain Poultry Farm (Abu Dhabi)

Qatar

Arab Qatari Company

Oman

Modern Poultry farms
Al Zain Layer farms
Agrodev Group

Kuwait

Al Jazira Poultry Farm

Bahrein

General Poultry Company