

# 5. Cacao: Stille Sterkte

Hein Vrolijk

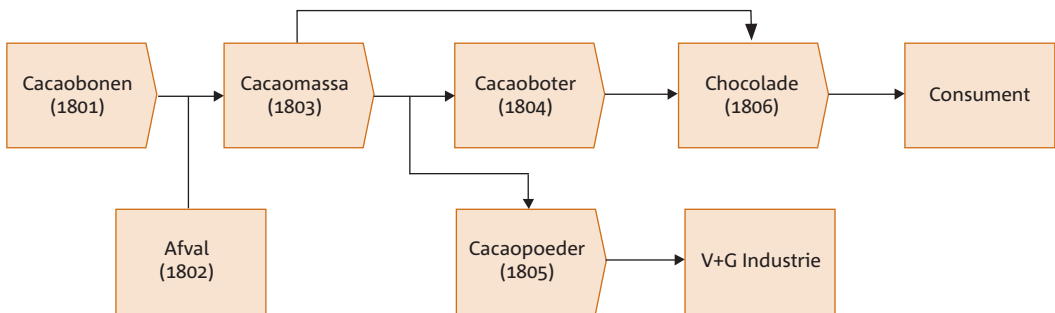
Iedereen kent Zwitserse, Belgische of Duitse chocolade. Minder bekend is dat een groot deel is gemaakt van cacaobonen die in Nederland verhandeld, opgeslagen of verwerkt zijn. De historische rol van ons land uit zich in termen als *Dutch cocoa* en *dutching* die in de branche internationaal opgeld doen. Heeft de Nederlandse cacaosector voldoende concurrentiekracht in de mondiale verschuivingen die nu aan de orde zijn?

## 5.1 De sector

Deze eerste paragraaf bakent het onderzoek af aan de hand van de bedrijfskolom en gaat vervolgens in op de ontwikkeling van de sector en het Nederlandse aandeel in de wereldexport.

### 5.1.1 Afbakening

GN-hoofdgroep 18 is de sector voor cacao. Er zijn zes productgroepen: cacaobonen (1801), cacaoafval (1802), cacaomassa (1803), cacaoboter (1804), cacao-poeder (1805) en chocoladeproducten (1806). In deze studie ligt de nadruk op de rubrieken 1803, 1804 en 1805, met name bij de analyse van de export. Nederland exporteert ook relatief veel cacao-afval, maar dat is een relatief kleine productgroep met sterk fluctuerende bedragen.



Figuur 5.1: Bedrijfskolom

### 5.1.2 De sector in cijfers

De cacaosector is een zeer internationale bedrijfstak, zoals blijkt uit tabel 5.1. Omdat cacaobonen alleen rond de evenaar groeien, zit de primaire productie in Afrika, Zuidoost-Azië en Zuid-Amerika. De verwerking vindt overwegend plaats op het noordelijk halfrond. De wereldhandel in cacaobonen is grotendeels Zuid-Noord gericht, in het bijzonder van Afrika – waar 71% van de cacaobonen wordt geoogst

– naar Europa waar 42% van de bonen wordt verwerkt. De Nederlandse import van cacaobonen komt voor 95% uit Afrika.

De totale productie van cacaobonen steeg van gemiddeld 2,6 miljoen ton per jaar in de eerste helft van de jaren 1990 naar gemiddeld 3,5 miljoen ton in de periode 2003-2006 (zie tabel 5.1). Een toename van 30% in 15 jaar. Voor 2005-2011 wordt een vergelijkbare groei verwacht van 2,1% per jaar. De belangrijkste factor is de veronderstelde inkomensgroei in de consumptielanden. De ervaring leert dat de vraag naar cacaobonen behoorlijk inkomenselastisch is: een stijging van het inkomensniveau zorgt voor een meer dan evenredige groei van de cacaoverwerking (ICCO 2006a). Werd in de periode 1992/97 jaarlijks gemiddeld 355 duizend ton cacaobonen in Nederland verwerkt, in de jaren 2003 tot 2006 lag dit gemiddeld op 459 duizend ton. Het aandeel in de wereldwijde verwerking bleef nagenoeg gelijk, en steeg dus ook met 30%. De Nederlandse export steeg sterker; bijna een verdubbeling in de periode 1994-2005 tot \$1,5 miljard (zie tabel 5.2).

De bijdrage aan de directe werkgelegenheid is met ongeveer 900 mensen bescheiden te noemen. Het belang van het totale cacaocluster en van de indirecte werkgelegenheid is echter veel groter, zoals in paragraaf 5.2 zal blijken.

**Tabel 5.1: verdeling productie en verwerking van cacaobonen**

	productie		verwerking	
	1992/97	2003/06	1992/97	2003/06
<b>AFRIKA</b>	<b>60,9%</b>	<b>71,4%</b>	<b>8,5%</b>	<b>14,6%</b>
Ivoorkust	37,2%	38,8%	4,7%	10,5%
Ghana	12,4%	19,8%	2,1%	2,4%
Nigeria	5,7%	5,2%	0,7%	0,6%
<b>AZIË</b>	<b>18,4%</b>	<b>15,7%</b>	<b>12,7%</b>	<b>18,4%</b>
Indonesië	10,5%	12,9%	2,2%	3,5%
Maleisië	5,9%	0,9%	3,8%	7,0%
<b>AMERIKA</b>	<b>20,7%</b>	<b>12,9%</b>	<b>28,7%</b>	<b>25,5%</b>
Brazilië	9,5%	4,7%	8,0%	6,4%
Ecuador	3,4%	3,3%	1,5%	0,9%
VS			13,2%	12,5%
<b>EUROPA</b>			<b>50,1%</b>	<b>41,6%</b>
Nederland			13,8%	13,7%
Duitsland			10,7%	7,6%
VK			6,6%	3,9%
Frankrijk			3,9%	4,4%
België			2,4%	1,4%
Spanje			1,9%	2,2%
Rusland			2,8%	2,0%
<b>WERELD</b>	<b>2,6 mln. ton</b>	<b>3,5 mln. ton</b>	<b>2,6 mln. ton</b>	<b>3,3 mln. ton</b>

Bron: ICCO 2000 en 2006, eigen berekeningen.

### 5.1.3 Productie- en distributieproces

Figuur 5.1 schetst het productieproces. Nadat de cacaobonen in de oorsprongslanden rond de evenaar zijn geoogst, gefermenteerd<sup>26</sup> en gedroogd, worden ze per schip vervoerd. Overwegend als bulk (in het scheepsruim of in containers) maar ook nog steeds in jute zakken, vooral bij kwalitatief hoogwaardige bonen en kleine partijen. De verwerking begint met het voorroosteren, om de schil van de boon te breken en te verwijderen. Vervolgens worden de ontschilde bonen (nibs) opnieuw geroosterd, en worden water en eventueel alkali toegevoegd. Door het malen ('grinding') ontstaat het eerste tussenproduct, de cacaomassa, 'liquor' genoemd omdat door verhitting de massa vloeibaar wordt. Een gedeelte van deze massa gaat rechtstreeks naar de chocoladefabrieken. De rest wordt in de cacaofabriek geperst, waarbij de cacaomassa wordt gescheiden in cacaokoek en cacaoboter (ongeveer in de verhouding 55:45). De cacaokoek wordt vermalen tot cacaopoeder, die vervolgens wordt verpakt en opgeslagen.

De belangrijkste toepassing van de *cacaoboter* is chocolade, dat ruwweg voor 50% bestaat uit suiker, 10% cacaoboter en 40% cacaomassa. Bij melkchocolade wordt voor ongeveer 10% melkpoeder toegevoegd als vervanging van 10% cacaomassa. Witte chocolade bevat helemaal geen cacaomassa en slechts 10% cacaoboter (of een vervanging daarvan).

Cacaoboter is een standaardproduct met grote kwaliteitsverschillen. Zo is de cacaoboter uit de oorsprongslanden van lagere kwaliteit dan de boter uit Europa (zie verder paragraaf 5.5). Er zijn sterke prijschommelingen waar bedrijven zich tegen indekken via posities op de termijnmarkt of door de aankoop van cacao te *hedgen* op de termijnmarkt.

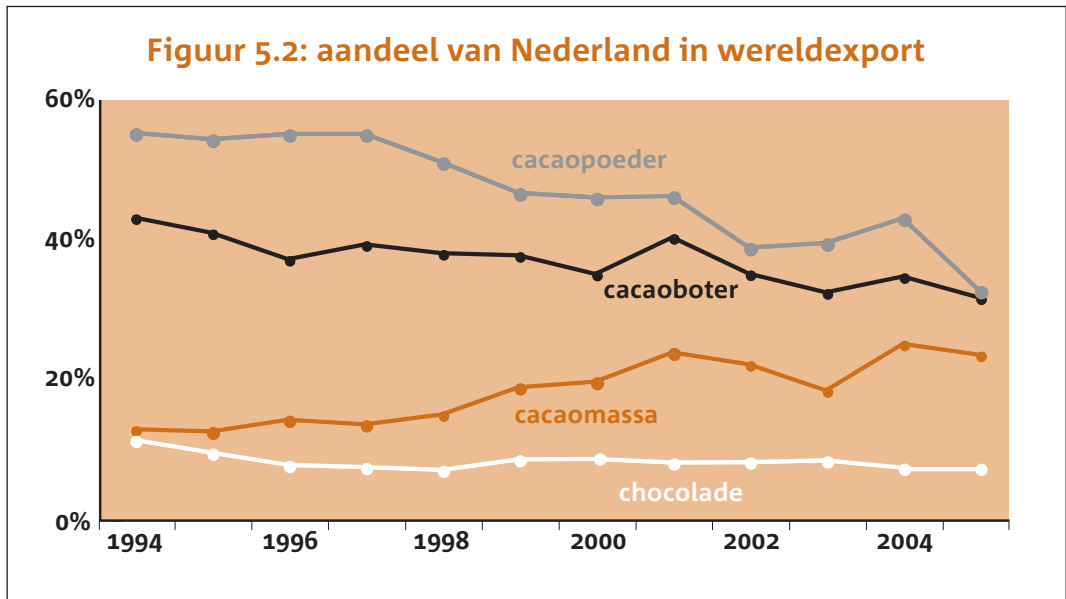
De *cacaopoeder* wordt verwerkt in chocolademelk en verwerkt in uiteenlopende voedings- en genotmiddelen (V+G). Hoewel cacaopoeder in de regel slechts een fractie van de benodigde ingrediënten vormt, is dit halfabrikant zeer belangrijk voor de smaak en de kleur.

### 5.1.4 De Nederlandse exportpositie uitgediept

Figuur 5.2 toont de ontwikkeling van het Nederlandse aandeel in de wereldexport van cacaomassa, -boter en -poeder. Bij cacaomassa stijgt het Nederlandse aandeel sinds 1994 terwijl cacaoboter en cacaopoeder een licht dalend verloop laten zien. Voor die productgroepen lag het exportaandeel daarvoor echter veel lager: in 1986 was dat 32% voor cacaoboter en 49% voor cacaopoeder (Jacobs et al. 1990, p. 29). Dit zou betekenen dat de exportpositie van Nederland tussen 1986 en 1994 verbeterde en daarna enigszins verslechterde.

Alle cacaoproducten laten voor het Nederlandse exportaandeel in 2004 een stijging zien, gevolgd door een daling in 2005. Die fluctuaties zijn tenminste voor een groot gedeelte terug te voeren op een statistische vervuiling.<sup>27</sup> Door het gemiddelde van beide jaren te nemen, worden de meeste problemen ondervangen. Voor de

vergelijking van Nederland met de concurrenten blijft 2005 geheel buiten beschouwing door cijfers over 2003/04 te gebruiken.



Bron: UNcomtrade.

Figuur 5.2 toont ook het Nederlandse aandeel in de wereldexport van chocolade. Dat is een stuk lager dan dat van de cacao-producten. Bovendien is dit aandeel met ongeveer eenderde gedaald; van 11% in 1994 naar 7% in 2004/05. Deze daling is hier relatief veel groter dan bij de cacao-producten; het exportaandeel voor de drie productgroepen samen daalde van 38% in 1994/95 naar 32% in 2004/05, zoals uit tabel 5.2 afgeleid kan worden. Dit duidt erop dat Nederland een veel betere positie heeft in de ingrediënten (cacao-producten) dan in het eindproduct (chocolade). Anders gezegd: de kracht van Nederland is eerder stroomopwaarts dan stroomafwaarts (eindverbruik).

**Tabel 5.2: verschuivingen in de export van cacao-producten**

categorie	waarde (\$ miljoen.)				percentage van cacao export			
	Wereld		Nederland		Wereld		Nederland	
	'94/95	'04/05	'94/95	'04/05	'94/95	'04/05	'94/95	'04/05
cacaomassa	415	993	52	240	20	21	6	15
cacaoboter	1341	2470	561	811	64	52	70	52
cacaopoeder	349	1312	191	498	17	27	24	32
<b>totaal</b>	<b>2108</b>	<b>4778</b>	<b>807</b>	<b>1552</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Bron: UNcomtrade.

Doordat de totale wereldexport zeer sterk steeg, verdubbelde de totale Nederlandse export van cacao-producten tussen 1995 en 2005 ondanks het dalend aandeel in de wereldexport. Die stijgende wereldhandel is het sterkst bij cacao-poeder. Het aandeel hiervan steeg in ruim tien jaar van 17% naar 27% van de totale handelswaarde (exclusief cacao-bonen en -afval). Nederland is goed vertegenwoordigd op deze groeimarkt, die nu eenderde van de cacao-export uitmaakt. Dit betekent ook dat de chocoladesector minder belangrijk is geworden als afzetmarkt voor de cacao-verwerkende industrie; een ontwikkeling die in paragraaf 5.5 nader wordt geanalyseerd.

Verder laat tabel 5.2 zien dat de Nederlandse export van cacao-massa fors groeide, van \$52 naar \$240 miljoen, maar dat het absoluut gezien nog steeds weinig is vergeleken met de overige twee cacao-producten. Niettemin, de stijging is opmerkelijk omdat traditioneel cacao-massa overwegend in de oorsprongslanden of door de chocolade-industrie zelf wordt geproduceerd (zie verder paragraaf 5.5).

Tabel 5.3 laat zien wie de concurrenten zijn (geworden) van Nederland. Vanwege de genoemde statistische verontreinigingen blijft 2005 hier buiten beschouwing en richten we ons op 2003/04. Zowel bij cacao-boter als bij cacao-poeder is Frankrijk de grootste concurrent, gevolgd door Maleisië. Beide landen verbeterden de laatste tien jaar hun marktaandeel enigszins, maar blijven nog steeds ver achter bij Nederland.

**Tabel 5.3: aandeel Nederland en concurrenten in de wereldexport**

<i>deelmarkten (NL-aandeel in 2003/04)</i>	<i>naaste concurrenten in 2003/04</i>			<i>patroon vanaf 1994</i>
	<i>Nr. 1</i>	<i>Nr. 2</i>	<i>Nr. 3</i>	
cacaoboter (34)	Frankrijk (13)	Maleisië (9)	Ivoorkust (9)	FR en MY stijgen licht
cacao-poeder (41)	Frankrijk (9)	Maleisië (6)	Spanje (6)	FR en MY stijgen licht
Bron: UNcomtrade.				

Vergelijken we tabel 5.3 met tabel 5.1, dan zien we dat naaste concurrenten van Nederland – Frankrijk, Maleisië, Ivoorkust en Spanje – nagenoeg de enige landen zijn met een stijgend aandeel in de verwerkingscapaciteit. In paragraaf 5.5 wordt nagegaan in hoeverre deze landen een bedreiging vormen voor Nederland, dat zijn aandeel in de cacao-verwerking stabiliseerde op bijna 14% van het wereldtotaal.

Hoewel het Nederlandse exporttaandeel sinds 1994/95 behoorlijk daalde (van 55% naar 38% in 2004/05) heeft ons land nog steeds overduidelijk de koppositie; het exporttaandeel is viermaal zo groot als dat van nummer 2, Frankrijk (zie tabel 5.3). Bovendien heeft de suprematie van Nederland niet alleen betrekking op Europa. In 2005 ging niet minder dan 27% van de Nederlandse export naar de VS, zoals tabel 5.4 laat zien.

**Tabel 5.4: belangrijkste bestemmingen Nederlandse export**

categorie	afzetgebieden van NL-export in 2004/05			patroon vanaf 1994
	Nr. 1	Nr. 2	Nr. 3	
cacaobonen	Duitsland (33)	Oostenrijk (15)	België (13)	DE daalt zeer sterk
cacaomassa	Duitsland (27)	Frankrijk (14)	België (13)	DE stijgt, FR daalt
cacaoboter	Duitsland (34)	België (14)	Ver. Koninkrijk (11)	stabiel
cacaopoeder	VS (27)	Duitsland (19)	Frankrijk (11)	stabiel

Bron: UNcomtrade.

In tabel 5.5 is voor diverse landen weergegeven welke marktpositie Nederland heeft in de grote importlanden van cacao-poeder en cacao-boter.

**Tabel 5.5: aandeel Nederland en concurrenten in importlanden**

cacaopoeder				cacaomassa en boter		
importland	exportland	aandeel 2004/05	trend sinds 1994	exportland	aandeel 2004/05	trend sinds 1994
Duitsland	Nederland	79	±	Nederland	85	+
	Frankrijk	10	±	Frankrijk	4	-
	Spanje	3	+			
Zwitserland	Nederland	79	+	Nederland	69	±
	Italië	6	-	Frankrijk	20	+
	Duitsland	5	-			
België	Nederland	43	-	Nederland	43	-
	Frankrijk	32	+	Frankrijk	48	±
	Indonesië	5	±			
VS	Nederland	60	-	Nederland	2	±
	Brazilië	8	±	Maleisië	28	+
	Frankrijk	7	+	Indonesië	17	+
Japan				Brazilië	18	±
	Nederland	64	±	Nederland	25	±
	Thailand	11	+	Maleisië	27	+
	Singapore	10	-	Ivoorkust	16	±
				Singapore	12	±

Bron: UNcomtrade.

Voor cacao-poeder heeft Nederland in alle grote importlanden een aandeel van minimaal 60%, behalve in België. Daar en in de VS is terrein verloren aan Frankrijk. Maleisië is in Japan en de VS nog geen geduchte concurrent (zie verder 5.5.4). Uit tabel 5.4 blijkt dat Nederland zijn cacao-massa en -boter voornamelijk binnen Noordwest-Europa exporteert, waarbij Duitsland verreweg de belangrijkste partner is. De export naar de VS is te verwaarlozen. Dat geldt veel minder voor Japan

(zie tabel 5.5). Dat pleit voor de kwaliteit van de Nederlandse cacao­boter, want Japan staat bekend om zijn hoge eisen op dat gebied.

Transport speelt een belangrijke rol bij de verschillen in het geografische patroon van de Nederlandse export. Vervoerskosten zijn naar verhouding hoog bij cacao­massa en -boter die bij voorkeur in vloeibare vorm getransporteerd worden. De invloed van transportkosten is ook terug te vinden in tabel 5.5. Brazilië heeft een redelijk aandeel in de VS, maar niet in Europa; Maleisië heeft de koppositie in Japan, maar telt in Europa nauwelijks mee. Vergelijk ook hoofdstuk 2 over snijbloemen: de VS importeert bloemen uit Latijns-Amerika terwijl Aziatische landen vooral naar Japan exporteren.

## 5.2 Het netwerk

De cacao­verwerkende industrie maakt deel uit van een netwerk dat verder hoofdzakelijk bestaat uit handelaren, opslagbedrijven (vemen), machinefabrikant P.M. Duyvis en een groot aantal bedrijven voor activiteiten die de cacao­bedrijven hebben uitbesteed.

### Cacao­bedrijven

In 1990 telde Nederland nog vier cacao­verwerkende bedrijven, waaronder het in Bussum gevestigde Bends­dorp dat in 1974 werd opgekocht door Unilever en in 1985 in handen kwam van wat nu Barry Callebaut (België/Frankrijk) heet. Bends­dorp werd eind jaren 1990 gesloten, zodat er nu nog drie cacao­verwerkende bedrijven over zijn. Deze maken deel uit van internationaal opererende buitenlandse concerns en zijn gevestigd in de Zaan­streek en Amsterdam­West. In volgorde van omvang gaat het om:

1. ADM Cacao, met twee productielocaties in de Zaan­streek;
2. Gerkens Cacao (Cargill), met drie productielocaties in de Zaan­streek;
3. Dutch Cocoa (Ecom), met een nieuwe en relatief kleine productielocatie in het haven­gebied van Amsterdam­West.<sup>28</sup>

De cacao­bedrijven, inclusief de handelaren, waren tot eind vorige eeuw verenigd in de Nederlandse Cacao en Cacao­producten Vereniging (NCCV). Na interne conflicten over cacao­boter­vervangende vetten (zie paragraaf 5.5) werd deze vereniging gesplitst in een 'chocoladeclub', die inmiddels is ondergebracht bij de Vereniging voor de Bakkerij- en Zoetwaren­industrie (VBZ), en een 'cacao­club', de Nederlandse Cacao Vereniging (NCV) die inmiddels ter ziele is. Momenteel zijn de drie in Nederland gevestigde cacao­bedrijven lid van de European Cocoa Association (ECA) te Brussel, samen met Barry Callebaut (de eigenaar van het vroegere Bends­dorp) en Armajaro (een onderneming met een hoofdkantoor in Londen en met een verkoopkantoor in de Zaan­streek, het vroegere Unicom International).

### Cacao­handel

Van oudsher is Amsterdam het internationale centrum van de handel in cacao­bonen, maar ook van allerlei andere tropische landbouw­producten. In de tijd dat Nederland

nog een groot aantal kleine bedrijven telde die het hele traject van cacao van tot chocoladeproducten voor hun rekening namen, speelden handelaren een belangrijke rol in de cacao keten: zij waren de intermediair tussen de producenten in de oorspronglanden en de verwerkers van de cacao bonen in de consumptielanden. Vanaf ongeveer de jaren 1970 ontstond er een soort tweedeling. Sommige internationale handelaren, zoals Cargill en ADM, namen belangen in de cacao verwerkende industrie. Ook hebben zij cacao fabrieken opgezet in de oorspronglanden, zoals Ivoorkust, Ghana, Brazilië en Mexico. Verder onderhielden zij rechtstreekse contacten met de plaatselijke coöperaties en handelaren. Deze vorm van verticale integratie heeft ertoe geleid dat het hele traject van productie en deels verwerking in de oorspronglanden tot de vervaardiging van cacao producten als cacao boter en -poeder, in handen kwam van een beperkt aantal internationale concerns. Dit betekende dat er voor gespecialiseerde handelaren steeds minder ruimte overbleef. Nu zijn er in Nederland nog drie actief: Theobroma en Continaf in Amsterdam en Daarnhouwer & Co in Zaandam. De laatste twee handelsbedrijven zijn onderdeel van de financiële holding Amtrada.

### **Op- en overslag (vemen)**

Ook de vemen zijn van oudsher prominent aanwezig in de Amsterdamse haven, en evenals de internationale handelaren is hun belangrijke rol gebaseerd op het grote aantal verschillende soorten en kwaliteiten cacao bonen en op grote schommelingen in de oogsten en daarmee in het aanbod en in de prijs. Dit creëert een behoefte aan opslagcapaciteit (om de schommelingen in vraag en aanbod op te vangen) én aan vakmanschap om de kwaliteit van de opgeslagen bonen te meten en te bewaken. Momenteel zijn er zes vemen voor de opslag van cacao bonen. Sommige vemen hebben ook vestigingen in andere Europese havens. De meeste beperken zich niet tot cacao maar houden zich ook bezig met andere soft *commodities*. De veembedrijven zijn verenigd in de commissie Cacao van de Ondernemersvereniging Regio Amsterdam (ORAM).

### **Machinefabrikanten**

Evenals de meeste cacao bedrijven heeft machinefabriek P.M. Duyvis een lange historie. De oprichter was als eerste uit de Duyvis-dynastie afgestudeerd als werktuigbouwkundige en koos in 1885 voor een eigen machinefabriek in plaats van verwerking van plantaardige oliën, zoals de rest van de familie. Op het gebied van cacao persen is het bedrijf al jaren lang wereldmarktleider, maar ook andere machines en apparaten voor de cacao- en chocoladesector zitten in het productiepakket. Sinds de overname in 2004 van het Amsterdamse bedrijf Wiener (vooral machines voor cacao vermalen) is dit in de Zaanstreek gevestigde bedrijf, met ongeveer 150 personeelsleden, de enige Nederlandse machinefabrikant voor de cacao- en chocoladesector. Ongeveer 70% van de omzet komt van opdrachten uit de cacao- en chocoladesector, waarvan ongeveer 85% uit het buitenland (export). Dit komt overeen met het patroon bij de andere agrarische producten die zijn onderzocht (hoofdstuk 3, 4 en 6): veel

toeleveranciers van sterke sectoren hebben eveneens internationaal een sterke positie; vaak is hun exportaandeel aanzienlijk hoger dan van hun 'klanten'. In feite zijn de veterinaire vaccins (hoofdstuk 7) een voorbeeld van een productgroep die op die basis sterk is geworden.

### **Transport**

Er is gespecialiseerd transport met dekschuiten over de Zaan voor cacaobonen en -massa en speciale tankwagens voor cacao boter bestrijken grote delen van Europa. De aanvoer van de cacaobonen is niet langer in handen van de conventionele rederijen, maar wordt uitgevoerd met megabulkschepen of per containerdienst (TNO 2005, p. 8). Ongeveer 20% van de wereldproductie van cacaobonen wordt via de Amsterdamse haven aangevoerd, niet alleen voor Nederlandse cacao-bedrijven maar ook voor chocoladefabrikanten in Duitsland en Zwitserland die de cacao massa en -boter voor eigen gebruik zelf maken (althans tot voor kort, zie paragraaf 5.5). Daarnaast worden cacaobonen per binnenschipvaart aangevoerd uit Antwerpen en Rotterdam. In dit verband moet Containerterminal De Vrede worden genoemd, met binnenvaart container shuttlediensten naar Amsterdam, Rotterdam (1 keer per dag) en Antwerpen (2 x per week), alsmede de Ter Haak Group in Amsterdam.

**Cacaosubstituten.** In de Zaanstreek bevinden zich twee belangrijke producenten van cacao substituten en andere speciaalvetten. De eerste is Loders-Croklaan, voorheen een onderdeel van Unilever en sinds 2002 onder de vleugels van IOI Corporation Berhad uit Maleisië. Het tweede bedrijf is Friwessa, begonnen als onderdeel van Wessanen en inmiddels een dochter van Karlshamm en Aarhus, twee grootmachten in vetten en cacao botersubstituten die in 2006 zijn gefuseerd.

Deze twee bedrijven maken grotendeels gebruik van dezelfde technologie en apparatuur als de cacao verwerkers, en hebben eveneens P.M. Duyvis als belangrijke toeleverancier.

**Samenvattend:** Er is sprake van een uitgebreid en hecht netwerk, dat zich inmiddels helemaal in de Zaanstreek en de Amsterdamse haven heeft geconcentreerd. De van oorsprong Nederlandse bedrijven zijn bijna volledig in buitenlandse handen overgegaan. Dit kan niet als een teken van zwakte worden opgevat: blijkbaar bezit het Nederlandse cacao cluster bepaalde voordelen die het voor buitenlandse concerns aantrekkelijk maken om zich hier te (blijven) vestigen. Deze voordelen komen in de volgende paragrafen aan bod.

## **5.3 De (thuis)markt**

In Europa eten Zwitsers, Duitsers en Belgen de meeste chocolade. In Nederland ligt de consumptie per hoofd van de bevolking ongeveer de helft lager, zelfs in kg gemeten! (Choprabisco 2000, p. 30). De Europese cacao sector staat niet los van deze verschillen in consumptiepatroon. De chocolade-industrie is geconcentreerd

in Duitsland (in 2004 goed voor 15% van de wereldexport), België (14%), Frankrijk (7%) en Zwitserland. Nederland kende vroeger een omvangrijke chocolade-industrie, maar de oude vertrouwde chocolademerken zijn inmiddels overgegaan in Duitse handen. Een vergelijkbare tendens is te zien bij de Nederlandse chocolade-export: het wereltaandeel is sinds 1994 gedaald van 11% naar 7% (zie figuur 5.2). Ruim eenderde daarvan gaat naar Duitsland.

In termen van kwaliteit zit de Nederlandse chocolade niet in de hoogste regionen, dit in tegenstelling tot de *ingrediënten* van chocolade. De kracht van Nederland zit eerder in de halffabrikaten dan in het eindproduct.

Van die halffabrikaten zijn cacaomassa en -boter belangrijke ingrediënten voor de chocoladeproductie, samen met suiker. Cacaopoeder wordt vooral gebruikt als kleur- en smaakstof in een breed scala van de voedings- en genotmiddelenindustrie. De cacaosector kent dus twee verschillende afzetmarkten: een groot aantal zeer uiteenlopende voedings- en genotmiddelenbedrijven voor de cacaopoeder en een veel kleiner aantal chocoladebedrijven voor de cacaomassa en -boter. Geschat wordt dat er bij de cacao- en cacaopoeder ongeveer 200 afnemers zijn en bij de cacaopoeder meer dan 1000.

Voor de Nederlandse cacaosector is de Nederlandse voedings- en genotmiddelenindustrie belangrijk. Die industrietak is in Nederland relatief groot; in Nederland behoort 26% van de industrie tot die sector, tegenover gemiddeld 13% voor de EU (De Bont et al. 2004). De nabijheid van die industrie maakt intensief contact mogelijk tussen de cacao-overwerkers en belangrijke afnemers over de kwaliteit en de variëteit van cacaopoeder. Volgens de gesprekspartners zijn alleen de Nederlandse bedrijven goed in staat poeder te maken en is *Dutch cocoa* wereldwijd nog steeds een begrip. De voedings- en genotmiddelenindustrie is dus als thuishmarkt minstens zo belangrijk als de chocoladeconsumptie van de Nederlanders. Die kritische thuishmarkt vertaalt zich blijkbaar in een sterke exportpositie. Niet alleen binnen de EU maar wereldwijd, zoals we zagen in tabel 5.5. Nederland heeft een aandeel van 60% of meer bij de import van de VS en Japan.

## 5.4 Factorvoordelen

### 5.4.1 Primaire factorfactoren

Vaak zijn de locatie én de kracht van een economische sector voor een belangrijk deel te herleiden tot historische factoren en ontwikkelingen. Specifiek voor de cacaosector hebben de West-Indische Compagnie en de kolonisatie van Suriname, destijds een grote producent van cacao-bonen, een grote rol gespeeld. Relevant lijkt ook het feit dat twee andere voormalige Nederlandse kolonies, Indonesië en Papoea-Nieuw-Guinea, altijd belangrijke producenten van cacao-bonen zijn geweest.

In de 19e eeuw kregen Nederlandse ondernemers als Blooker, Van Houten en Bendsdorp een internationale reputatie vanwege hun innovaties in de verwerking van

cacaobonen. Speciale vermelding verdient Van Houten, die als eerste poederchocolade produceerde door het persen van cacaoomassa. Ook geldt Van Houten als de ontdekker van de alkalisering van de cacao. Dit proces, dat in het buitenland nog steeds als *dutching* bekend staat, veroorzaakt een sterkere smaak en andere kleur, en maakt het mogelijk om cacao-poeder in een groot aantal uiteenlopende producten te verwerken.

De infrastructuur is een andere belangrijke factor die het succes van de Nederlandse cacao-sector verklaart. Productielocaties die per schip makkelijk bereikbaar zijn, hebben een belangrijk voordeel, niet alleen vanwege de aanvoer van cacao-bonen, maar ook voor de (buitenlandse) afzet van eindproducten, de zogeheten dubbele logistiek. Alle nieuwe cacao-fabrieken worden dan ook in (grote) havens gevestigd.<sup>29</sup>

Dat de Amsterdamse haven kon uitgroeien tot de grootste aanvoer- en overslaghaven van cacao ter wereld heeft meerdere oorzaken. Ten eerste vormt Amsterdam (samen met Rotterdam) een toegangspoort tot de economische kerngebieden van Noordwest-Europa, waar ook de chocoladesector is geconcentreerd. Ten tweede heeft Nederland ook aan de inputkant een gunstige positie in de internationale *supply chain*. Ruim 70 procent van de grondstoffen komt immers uit Afrika. Verder is sinds de Gouden Eeuw de wereldhandel in tropische producten in de Amsterdamse haven geconcentreerd. Wat betreft de infrastructuur heeft de Zaanse cacao-sector inmiddels twee nadelen. De eerste is dat niet langer Amsterdam maar Rotterdam de belangrijkste Europese haven is. Dit nadeel is ondervangen door de eerder genoemde binnenvaart shuttlediensten tussen Amsterdam en Rotterdam (en zelfs Antwerpen). Bovendien heeft Amsterdam haar achterstand als containerhaven de laatste jaren behoorlijk ingelopen, omdat steeds meer rederijen de nieuwe Ceres Paragon containerterminal aandoen (Financieel Dagblad, 4/4/06). Ernstiger is dat qua wegvervoer de cacao-sector aan de verkeerde kant van de Randstad ligt. Door het dichtslibben van de wegen in de Randstad vormt het transport over de weg, met name voor het vervoer van de vloeibare en verwarmde cacao-boter, een steeds groter knelpunt.

Wat betreft de meer immateriële productiefactoren profiteert de Nederlandse cacao-sector van het feit dat Nederland sterk is in logistiek en distributie. Voor *soft commodities* als cacao is dit uiterst belangrijk, vooral voor bedrijven als Cargill en ADM die in essentie op internationale logistiek zijn gericht. Bovendien zijn de havens in Nederland, zeker in vergelijking met Engelse en Franse havens, behoorlijk efficiënt, mede door de flexibele arbeidsverhoudingen en de organisatie van de haven.

#### 5.4.2 Geavanceerde factorvoordelen

Dat veel Nederlanders meerdere talen spreken, is van oudsher een belangrijk kenmerk van het Nederlandse onderwijssysteem en wordt door de meeste gesprekspartners als een belangrijk concurrentievoordeel gezien.

Voor het overige is de bijdrage van de Nederlandse onderwijsinfrastructuur minder positief. De cacao-industrie heeft vooral behoefte aan technisch georiënteerde MBO-ers, en deze zijn nogal schaars vergeleken met technische LBO-ers en HBO-ers en

niet-technische MBO-ers. Speciale opleidingen en cursussen voor de cacaosector zijn er niet. Vaak maakt men gebruik van cursussen die in Duitsland of België worden aangeboden. Er is één uitzondering op dit algemene patroon. Samen met Aequor en SOL, het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de levensmiddelenindustrie, heeft een aantal cacao- en chocoladeverwerkende bedrijven een branche-eigen opleidingstraject ontwikkeld, waarvan het theoriegedeelte sinds kort via internet wordt aangeboden aan de medewerkers van de betrokken bedrijven (zie [www.cacaochocolate.nl](http://www.cacaochocolate.nl)). Dit traject is mede tot stand gekomen dankzij subsidie van het ministerie van EZ. Een specifiek op de cacaosector gerichte kennisinfrastructuur ontbreekt in Nederland. Tot 1997 had het Voedingsinstituut van TNO een kleine afdeling cacao en oliën, maar door reorganisaties is deze verdwenen. Bedrijven als ADM en Cargill halen hun knowhow overwegend van researchcapaciteit die binnen concernverband aanwezig is. Voorheen was de NCCV de (branche)organisatie die onderzoek over niet-competitieve onderwerpen organiseerde. Nu valt dit onderzoek onder de ECA, die het vooral onderbrengt bij Duitse en Franse onderzoeksinstituten, zoals het CIRAD in Montpellier.

### 5.4.3 Innovatie en upgrading

Voor een juist beeld van de rol van innovatie in de cacaosector, en haar bijdrage aan de concurrentiekracht, moeten twee opmerkingen worden gemaakt. Ten eerste gaat het om halffabrikaten, zodat *upgrading* vooral het karakter heeft van kleine aanpassingen aan de wensen van de afnemers; dergelijke productinnovaties laten zich moeilijk vastleggen in statistieken en enquêtes. Vooral bij cacaopoeder hebben de laatste decennia vele vormen van verbetering en differentiatie plaatsgevonden, waarbij de Nederlandse bedrijven een duidelijke topositie hebben ingenomen door nieuwe variëteiten in smaak, kleur en geur te ontwikkelen in intensieve samenwerking met een breed scala van afnemers.

Ten tweede gaat het bij de cacaooverwerking om een relatief simpel productieproces, dat enerzijds zeer sterk is geautomatiseerd en anderzijds veel ambachtelijke kenmerken heeft. Cacaobonen zijn een natuurproduct, en evenals andere agrarische grondstoffen is voor het vervoer, de opslag en het verwerken een soort kennis nodig dat alleen valt te verwerven door jarenlange praktijkervaring: *tacit knowledge*. In dit verband is opmerkelijk dat er in de cacaosector weinig verloop is onder het werknemersbestand. In het algemeen geldt: cacao maken is niet zo moeilijk, goede kwaliteit leveren echter wel.

Bij de automatisering geldt min of meer hetzelfde, want de machines en apparaten voor de cacao- en chocoladesector zijn weliswaar in hoge mate gestandaardiseerd, maar specifieke aanpassingen zijn bijna altijd nodig. Er is intensief contact tussen P.M. Duyvis en de Nederlandse cacao-bedrijven, gericht op het voortdurend verbeteren van machines, apparaten en de logistiek van het productieproces (procesinnovaties). Dat ze op een steenworp van elkaar liggen, zien beide partijen nog steeds als een groot voordeel.

Kortom, op innovatiegebied is de laatste honderd jaar weinig spectaculairs gebeurd. Wel was en is er een voortdurende stroom van kleine maar wezenlijke verbeteringen,

zowel aan de productenkant als in het productieproces. De in Nederland gevestigde cacao-bedrijven lijken voorop te lopen in dit proces van finetuning en upgradering, wat weerspiegeld wordt in de nog steeds zeer sterke concurrentiepositie.

## 5.5 Economische orde: concurrentie en samenwerking

De dynamiek tussen de verschillende spelers in de verschillende geledingen van de bedrijfskolom kan grotendeels beschreven worden aan de hand van het vijfkrachtenmodel van Porter (Porter 1980). Achtereenvolgens komen aan bod in hoeverre de cacao-overwerkers last hebben gehad of zullen krijgen van:

- Cacaosubstituten.
- De onderhandelingsmacht van de leveranciers uit de oorsprongslanden die zelf de cacao-bonen kunnen verwerken.
- De onderhandelingsmacht van de afnemers, in het bijzonder de chocolade- en andere delen van de V+G-industrie.
- Tot slot besteden we aandacht aan de interne rivaliteit, zowel binnen Nederland als tussen Nederland en andere cacao-overwerkende landen.

### 5.5.1 Substituten

Een van de ontwikkelingen die de cacao-overwerkende industrie kan bedreigen, is de vervanging van cacao-boter door goedkopere andere plantaardige vetten. De producenten van cacao-bonen hebben daar ook mee te maken.

Aan tientallen jaren onenigheid binnen de Europese Unie over de toevoeging van 'vreemde vetten' aan chocolade kwam een eind door de nieuwe richtlijn 2000/36/EG. Daarin staat dat toevoeging mogelijk is met maximaal 5% cacao-boterequivalenten, afkomstig uit zes specifieke tropische plantaardige vetten. Die toevoeging moet duidelijk op de verpakking staan. Als gevolg daarvan is in de Nederlandse Warenwet in 2003 een nieuw Warenwetbesluit Cacao- en chocolade opgenomen, zodat voortaan ook in Nederland (tot 5%) cacao-boter-ervangers zijn toegestaan.

In hoeverre vormt deze nieuwe Europese richtlijn een bedreiging voor de cacao-sector, in het bijzonder voor in Nederland gevestigde cacao-bedrijven? De vorige Porteranalyse (Jacobs et al. 1990) wees op mogelijke negatieve gevolgen voor de Nederlandse cacao-sector. In het Fair Trade Jaarboek 2001 (p. 85) wordt bovendien gewezen op een berekening uit 1998, dat de nieuwe Europese richtlijn zou leiden tot een afname van de vraag naar cacao-bonen met 125 tot 200 duizend ton.

Deze veronderstelde bedreigingen vragen op zijn minst om een nuancering, om de volgende redenen:

- In de eerste plaats moet worden bedacht dat deze richtlijn alleen geldt voor producten die onder het label 'chocolade' verkocht worden. Er zijn tal van producten waarvoor chocolade als coating dient, zoals koekjes, candy bars en ijs. Voor die producten waren en zijn cacao-boter-ervangers toegestaan (zolang ze geen

chocolade worden genoemd) en brengt de nieuwe richtlijn dus geen verandering teweeg.<sup>30</sup>

- Ten tweede zien we het afgelopen decennium geen teruggang in de productie of de verwerking van cacaobonen. Integendeel, de laatste jaren is de verwerkingscapaciteit in de cacaoverwerkende industrie juist sterk uitgebreid.
- Ten derde hebben de gesprekspartners de bedreiging door cacaobotervervanging niet genoemd of niet als ernstig gekwalificeerd.
- Tot slot moet worden bedacht dat Nederland ook vrij sterk is in de productie van cacaosubstituten en andere speciaalvetten (zie paragraaf 5.2).

### 5.5.2 Onderhandelingsmacht van de toeleveranciers

Zoals bij de meeste *soft commodities* die relatief kleinschalig worden geproduceerd het geval is, hebben de producenten van cacaobonen heel weinig onderhandelingsmacht. De bedreiging is veel meer dat een groot gedeelte van de verwerkingscapaciteit naar de oorsprongslanden wordt verplaatst, vooral omdat de in Nederland gevestigde bedrijven onderdeel zijn van concerns die wereldwijd opereren en nu al fabrieken in sommige oorsprongslanden hebben. Overheveling naar de oorsprongslanden heeft echter allerlei nadelen en belemmeringen, die vooral gelden voor de Afrikaanse cacao producenten.

- Deze landen kennen klimatologische omstandigheden die niet zo geschikt zijn voor de opslag en verwerking van cacaobonen.
- Als er in een fabriek onderdelen kapot zijn of assistentie van buitenaf nodig is, wordt het probleem hier binnen 24 uur verholpen. Wat betreft de techniek (internet, vliegverbindingen) zou dat in de oorsprongslanden inmiddels ook kunnen, maar door allerlei niet-technische omstandigheden (bureaucratie, mentaliteit) duurt het daar in de praktijk veel langer voordat het euvel is verholpen. Anders gezegd: qua productiekosten zijn de oorsprongslanden weliswaar superieur maar qua transactiekosten zeker niet.
- Bijna alle oorsprongslanden hebben hoge invoerrechten en talrijke administratieve hindernissen voor de invoer van cacaobonen uit andere landen (zogenoemde Zuid-Zuid belemmeringen).
- Bovengenoemde factoren zorgen ervoor dat de cacao producten die in de oorsprongslanden geproduceerd worden, meestal een lage maar in ieder geval weinig uniforme kwaliteit hebben, waarvoor een beperkte afzetmogelijkheid bestaat.<sup>31</sup>
- Tot slot moet erop worden gewezen dat de Westerse landen tot dusver voor grondstoffen (zoals cacaobonen) een veel lager invoertarief hanteren dan voor verwerkte producten (zoals cacao poeder en -boter), zodat het niet erg aantrekkelijk is grondstoffen te verwerken in het land van oorsprong. Dit staat bekend als tariefsescalatie en wordt vaak tot de Noord-Zuid belemmeringen gerekend.

Deze nadelen vinden hun neerslag in de volgende cijfers van de ICCO: werden in de periode 1992-97 gemiddeld 29,5% van de cacaobonen in de oorsprongslanden verwerkt, in 2004-06 lag dit percentage niet heel veel hoger, op gemiddeld 37,3%. Deze stijging kwam bovendien uitsluitend voor rekening van Ivoorkust, waar de drie grote cacaobedrijven een fabriek hebben staan, en van Maleisië, de thuishaven van een van de weinige nieuwe spelers in de internationale cacaosector, Petra Foods.

In het algemeen kan worden gesteld dat de oorsprongslanden pas een serieuze bedreiging zullen worden zodra:

1. daar de transactiekosten omlaag gaan;
2. bij de onderhandelingen in het kader van de World Trade Organization (WTO) de huidige tariefmuren grotendeels worden afgebroken.

Maar zelfs dan zal een groot gedeelte van de cacaoverwerking in Nederland blijven, vanwege de eerder genoemde factorvoordelen die de cacaosector hier geniet.

### 5.5.3 Onderhandelingsmacht van de afnemers

Enkele decennia geleden kon men nog spreken van één gecombineerde cacao- en chocolade-industrie, omdat bijna alle bedrijven in hoge mate verticaal geïntegreerd waren, in de zin dat het hele productieproces, van boon tot chocolade, plaatsvond binnen afzonderlijke, vertikaal geïntegreerde ondernemingen. Wat niet zo verwonderlijk is, omdat twee van de drie tussenproducten, massa en boter, voor de fabricage van chocolade zijn bestemd terwijl cacao-poeder aanvankelijk een restproduct was. Naast deze geïntegreerde bedrijven was een groot aantal (internationale) handelaren actief, alsmede diverse op- en overslagbedrijven.

Sinds de jaren 1960 was eerst sprake van schaalvergroting en diversificatie<sup>32</sup> gevolgd door een toenemende specialisatie in de cacao- en chocoladesector. Vooral de afgelopen tien jaar trokken chocoladebedrijven zich terug uit de cacaoverwerking. Zo verkocht Nestlé, in 2000 nog nr. 4 in de cacaoverwerking, in 2004 haar cacao-fabrieken in York en Hamburg aan Cargill. Eerder stootte Nestlé bedrijfsonderdelen af in Italië, Maleisië, Nederland, de Verenigde Staten, Brazilië en Mexico. In feite zijn Cadbury en Ferrero nog de enige geïntegreerde chocoladebedrijven.<sup>33</sup>

De specialisatie aan de 'chocoladekant' verliep parallel aan de integratiebeweging aan de 'handelskant'. Internationale concerns als ADM en Cargill waren aanvankelijk voornamelijk handelaren met veel transport- en opslagcapaciteit. De afgelopen vijftien jaar zijn ze meer en meer verwerkers geworden. In de laatste jaren gingen zij nog een stap verder in de richting van voorwaartse verticale integratie door bedrijven over te nemen in de industriële chocolade (couvertures). Zo heeft Cargill in 2003 de chocoladeproducent OCG Cacao (met vestigingen in Frankrijk, België en het Verenigd Koninkrijk) overgenomen. In 2006 heeft ADM eveneens een fabrikant van industriële chocolade opgekocht. Bij aanpalende sectoren, zoals bij plantaardige oliën en vetten, zien we een vergelijkbare ontwikkeling: eindproducenten als Unilever en Kraft hebben de laatste jaren alle voorfasen afgestoten aan opkomende ingrediëntenleveranciers als ADM, Cargill en enkele Maleisische bedrijven.

Samenvattend is de trend dat de cacaoverwerkers zich steeds meer ontwikkelen tot ingrediëntenproducenten die aan eindfabrikanten als Mars en Nestlé leveren. Aan beide kanten van de voortdurend in beweging zijnde scheidslijn tussen ingrediënten- en eindproducenten opereren grote internationale concerns die goed tegen elkaar opgewassen zijn. Om een idee te geven van enorme schaalvergroting die in de cacao-sector heeft plaatsgevonden: het aantal bedrijven in Europa is vanaf begin jaren 1990 gedaald van ongeveer veertig naar slechts negen in 2000 (Kaplinsky 2004). De top drie, ADM, Cargill en Barry Callebaut, heeft wereldwijd een marktaandeel van 42% (ICCO).

#### 5.5.4 Concurrentie binnen de bedrijfstak

De combinatie van rivaliteit en samenwerking op de thuismarkt, die volgens Michael Porter zo kenmerkend is voor succesvolle economische clusters, geldt ook voor de Nederlandse cacao-sector. Vooral de relatie tussen De Zaan (ADM) en Gerkens (Cargill) is zeer competitief. De rivaliteit, die een lange geschiedenis kent, wordt waarschijnlijk versterkt door het feit dat hun buitenlandse moedermaatschappijen op tal van markten elkaars concurrenten zijn.

Aan de andere kant is een gezamenlijk optreden snel geregeld zodra er een dreiging van buitenaf komt of sectorspecifieke problemen ontstaan. De sector is immers klein, iedereen kent elkaar al jaren en men komt elkaar veelvuldig tegen bij of via de andere spelers in het netwerk.

Wat betreft de buitenlandse concurrentie is in paragraaf 5.1.3 geconstateerd dat deze vooral afkomstig is van Maleisië en Frankrijk.

##### Maleisië

Tabel 5.1 laat zien dat het aandeel van dit land in de cacaoverwerking in tien jaar tijd bijna is verdubbeld, terwijl de productie van cacaobonen terugliep van 5,9% naar 0,9% van de wereldproductie. Bij de cacao-boter heeft Maleisië zijn sterke positie in de VS verder uitgebouwd en de koppositie in Japan van Nederland overgenomen (tabel 5.5). Ook steeg zijn aandeel op de wereldexportmarkt voor *cacaopoeder*. Volgens de UN-statistieken heeft Maleisië nog geen sterke positie op de Amerikaanse markt (tabel 5.5), maar dat wordt door de gesprekspartners tegengesproken. Ook geven zij aan dat er in Zuidoost-Azië tot dusver een sterke vraag naar *cacaopoeder* is, zodat Maleisië buiten die regio nog niet zo actief is.

Andere landen in Zuidoost-Azië, zoals Vietnam, bouwen aan een eigen cacao-industrie. Zij kunnen samen met Maleisië een geduchte concurrent voor Nederland worden. Volgens een van de gesprekspartners is driekwart van de nieuwe productiecapaciteit de afgelopen jaren in Zuidoost-Azië terecht gekomen. Hoe groot die concurrentie uiteindelijk wordt, hangt mede af van de volgende factoren:

- De ontwikkeling van een chocolade-industrie in Japan en andere landen in Zuid- en Oost-Azië, omdat de afzet van cacao-massa en -boter sterk afhankelijk is van nabij gelegen chocoladebedrijven;
- De beschikbaarheid van cacaobonen vanuit de eigen regio, omdat tot dusver de meeste (goede) cacaobonen uit Afrika komen.

## Frankrijk

Ook Frankrijk heeft marktaandeel van Nederland afgesnoept, niet alleen bij cacao­boter (in Zwitserland en België) maar ook bij cacao­poeder (in België en de VS). Het is de vraag in hoeverre de opmars van Frankrijk te maken heeft met het feit dat Antwerpen in relatief korte tijd is uitgegroeid tot de tweede cacao­haven van Europa. Werd in 1990 slechts 41 duizend ton cacao­bonen in Antwerpen overgeslagen, in 2003 was het overslag­volume gestegen tot 318 duizend ton (TNO 2005, p. 8). Ook Duinkerken, Le Havre en Rouen lijken, volgens het TNO-rapport steeds belangrijker te worden voor de handel en overslag van cacao­bonen.

Tabel 5.6 laat zien dat de Belgische import van cacao­bonen zeer sterk is toegenomen, van \$89 naar \$473 miljoen. De groei van de Nederlandse import is veel kleiner, in procenten van de totale wereldimport is die zelfs gedaald van gemiddeld 20% in 1999/2000 naar 18% in 2003/2004. Opmerkelijk is ook het verschil in de omvang van de *export* van cacao­bonen. De Nederlandse export daalde en de Belgische verviervoudigde.

**Tabel 5.6: Import en export cacao­bonen door Nederland en België**

	Nederland		België	
	1999/2000	2003/04	1999/2000	2003/04
<b>import</b>	561	726	89	473
<b>export</b>	77	25	44	181

Bron: UNcomtrade. Bedragen in \$ miljoen.

Eerder is geconstateerd dat de Zaanstreek aan de verkeerde kant van de Randstad ligt, zeker zolang de randstedelijke verkeersproblematiek niet wordt opgelost. In combinatie met de opkomst van de Antwerpse haven en de terreinwinst van Frankrijk lijkt de topositie van Nederland niet langer vanzelfsprekend.

## 5.5.5 Samenvatting

De concurrentiepositie van de Nederlandse cacao­sector wordt op korte termijn niet ondermijnd door cacao­substituten of door de Afrikaanse oorsprongslanden. Evenmin vormt de onderhandelingsmacht van de chocolade­bedrijven een serieuze bedreiging. Integendeel, de cacao­overwerkers rukken steeds meer op in de bedrijfskolom voor (industriële) chocolade. Bovendien wordt de chocolade­sector steeds minder relevant voor de Nederlandse cacao­overwerkers omdat een groeiend deel van de export uit cacao­poeder bestaat (tabel 5.2). Dit halffabrikaat kent een groot aantal toepassingen en afnemers, en dat zal in de nabije toekomst waarschijnlijk nog meer stijgen vanwege de toenemende voorkeur voor natuurlijke smaak- en kleurstoffen en het feit dat cacao­poeder meestal slechts een fractie van de kostprijs uitmaakt. Alleen de opkomst van Maleisië en Frankrijk vormen een gevaar voor de Nederlandse hegemonie.

## 5.6 De overheid

Alvorens uitspraken te doen over de rol van de overheid, eerst wat informatie over twee stimuleringsprogramma's waar LNV bij betrokken is:

- Meerjarenaafspraken energie-efficiency;
- Subsidieregeling duurzame ontwikkeling cacao- en chocoladesector.

### **Meerjarenaafspraken energie-efficiency**

Vanaf 1992 heeft de overheid, met name de ministeries van EZ en LNV, in het kader van het energiebesparingsbeleid met een groot aantal sectoren een Meerjarenaafpraak (MJA) gemaakt over de verbetering van de energie-efficiency. Een van die sectoren is de cacaooverwerkende industrie, die zich bij monde van de toenmalige Nederlandse Cacao en Cacaoproducten Vereniging (NCCV) in 1998 ten doel stelde om in 2005 de energie-efficiency met 18% te verbeteren ten opzichte van 1995. Ondermeer door regeneratieve naverbranding in te zetten, was in 2001 al een verbetering van 22% gerealiseerd, zodat de MJA-doelstelling ruimschoots en vroegtijdig is gehaald.

De nieuwe fase in het MJA-programma, aangeduid als MJA2, richt zich vanaf 2006 ook op energiezuinige productontwikkeling en duurzame energie, en heeft een nauwe relatie met de milieuvergunningverlening. Het energieverbruik is in de cacaosector relatief hoog, mede omdat zowel voor het verwarmen als voor het koelen energie nodig is. Aardgas is hier de belangrijkste energiedrager, met in 2004 een energiegebruikaandeel van 57%.

### **Subsidieregeling duurzame ontwikkeling cacao- en chocoladesector**

In december 2003 heeft LNV een subsidieregeling ingesteld om de duurzame ontwikkeling van de cacao- en chocoladesector te stimuleren.<sup>34</sup> Het begrip duurzaamheid is breed gedefinieerd en niet beperkt tot milieuaspecten. Het heeft ook betrekking op de sociaal-economische duurzaamheid van de cacao-teelt in de oorsprongslanden, op voedselveiligheid van cacao- en chocolade, en op systeem-, proces- of productinnovaties die leiden tot een versterking van de economische structuur van de sector.

Opvallend is dat Nederlandse kennisinstellingen nauwelijks participeren in dit programma. Een van de uitzonderingen is het NIZO, dat (samen met het Belgisch/Franse concern Barry Callebaut) een project heeft ingediend ter verbetering van de oplosbaarheid van cacao in water. Verder is TNO betrokken bij een project van ORAM over de bestrijding van ongedierte bij de opslag van cacao-bonen. De WUR heeft wel projecten ingediend, maar geen daarvan is gehonoreerd. Het zijn vooral Engelse kennisinstellingen die tot dusver intensief van deze regeling gebruik hebben gemaakt. Ook de Nederlandse bedrijven zijn niet intensief betrokken bij projecten die in het kader van deze regeling zijn goedgekeurd. Uitzonderingen vormen het project van ADM en Masterfoods om de cacao-keten in Kameroen te versterken, en de ontwikkeling van meetapparatuur door Optisense voor het opsporen van kankerverwekkende mycotoxines.

## Algemeen

De cacaoverwerkende industrie heeft zowel met het ministerie van Economische Zaken (EZ) als van LNV te maken. In de jaren 1970 is afgesproken dat vanuit de Rijksoverheid LNV de eerstverantwoordelijke zou zijn voor de voedings- en genotmiddelenindustrie (m.u.v. tabaksverwerking) maar tevens dat deze industrie ook gebruik kon maken van het EZ-instrumentarium. Dit is dan ook de reden dat EZ de eerder genoemde scholingscursus heeft gesubsidieerd, en niet LNV. Tevens kan de cacaosector participeren in de *Food & Nutrition Delta* die in 2006 door EZ is opgericht.

De rol van LNV richting cacaosector had in de afgelopen jaren vooral betrekking op overleg in het kader van nieuwe of aangepaste regelgeving op internationaal niveau, zoals bij de aanpassing van de EU-richtlijn over Cacao- en Chocoladeproducten (zie paragraaf 5.5 over substituten) en bij het tot stand komen van de nieuwe Internationale Cacao Overeenkomst die in 2001 is afgesloten.

Voor de rest is de Nederlandse overheid niet zo actief in en voor de cacaosector, en wordt pas actie ondernomen als door een van de betrokken partijen een probleem wordt gesignaleerd waar de overheid iets aan zou kunnen doen (het piepsysteem). Deze betrekkelijk passieve rol van de overheid wordt waarschijnlijk in de hand gewerkt door het ontbreken van een branchevereniging.

## 5.7 Slotbeschouwingen

### 5.7.1 Belangrijkste conclusies

Nederland is sterker in de ingrediënten (cacaoproducten) dan in het eindproduct (chocolade). Dat komt vooral tot uiting sinds geïntegreerde cacao- en chocoladebedrijven niet langer dominant zijn en er een scheiding is ontstaan tussen ingrediënten en eindproducenten. In het verlengde daarvan ontstaat een geografische specialisatie met voor Noordwest-Europa: cacao in Nederland en Frankrijk; chocolade in Duitsland, Zwitserland en België.

Bij cacaoverwerking is het succes van Nederland vooral te herleiden tot (de combinatie van) de volgende elementen:

- Nergens in de wereld is het cacao-netwerk zo compleet als in de Zaanstreek/ Amsterdam.
- Zowel voor de cacao-oter als voor de cacao-poeder geldt dat de afnemers van de Nederlandse cacao-bedrijven relatief dichtbij zitten, hoge eisen stellen en een grote afzetmarkt vormen.
- Nederland beschikt over verschillende productiefactoren die uitermate gunstig zijn, zoals een uitstekende waterweginfrastructuur, de centrale ligging in de mondiale handelsstromen en een internationale uitstraling (talenkennis, historie en mentaliteit).

Dit alles ondergraaft de bij buitenstaanders vaak gehoorde stelling dat “verwerkers en handelaren relatief *footloose* zijn” (TNO 2005, p. 19). Integendeel, verplaatsing van een

onderdeel van een sterk netwerk kan alleen als een groot deel van het hele netwerk 'mee verhuist'. Het betekent ook dat het lang duurt alvorens een nieuw concurrerend netwerk, inclusief geavanceerde thuismarkt, kan worden gecreëerd. Om die reden zal Nederland voorlopig zijn leidende positie in de cacaosector behouden, al valt een krimp zeker niet uit te sluiten.

### 5.7.2 SWOT-analyse

Tabel 5.7: SWOT-analyse	
Sterktes	Zwaktes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschiedenis.</li> <li>• Nederland als toegangspoort tot West-Europa met sterke chocoladesector.</li> <li>• Uitstekende waterweginfrastructuur.</li> <li>• Internationale uitstraling van Nederland.</li> <li>• Hoog niveau van ambachtelijke kennis van cacao.</li> <li>• Hecht cluster van verwante activiteiten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dichtslibbend wegennet in Randstad.</li> <li>• Grondstoffen komen overwegend uit politiek instabiele landen.</li> <li>• Gebrekkige kennisinfrastructuur.</li> </ul>
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eindproducenten gaan nog meer uitbesteden.</li> <li>• Natuurlijke smaak- en kleurstoffen, zoals cacaopoeder, worden belangrijker.</li> <li>• Stijgende chocolade consumptie bij inkomensgroei.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verschuiving cacaosector naar Noord-Frankrijk.</li> <li>• Concurrentie vanuit ZO-Azië.</li> <li>• Afbouw Noord-Zuid belemmeringen in het kader van WTO onderhandelingen.</li> </ul>

### 5.7.3 Discussie

De analyse van de ontwikkelingen in de internationale en Nederlandse cacaosector geeft tot slot aanleiding tot de volgende discussiepunten:

1. Heeft de cacaosector voldoende maatschappelijk draagvlak (*licence to produce*)? De chocoladesector is herhaaldelijk negatief in het nieuws, variërend van mensonterende situaties op plantages tot het probleem van obesitas. Het is de vraag in hoeverre en wanneer dat in Noordwest-Europa leidt tot een dalende consumptie, en dus tot minder cacaooverwerking.
2. In hoeverre vormt biologische chocolade (*organic cocoa*) een nieuwe trend, waarop beter ingespeeld moet worden? Het aandeel van dit nicheproduct is nu weliswaar minder dan een half procent, maar de groei is in sommige landen zeer hoog (ICCO 2006); het Belgische Barry Callebaut is behoorlijk actief op dit terrein, dit in tegenstelling tot de in Nederland gevestigde bedrijven.

3. Wat zijn de gevolgen van de drastische verlaging van de EU-subsidies op suiker? Aangezien chocolade naast cacao­boter en -­massa ook uit suiker bestaat, zou de (­industriële) chocoladesector ver­plaatst kunnen worden naar de nieuwe suikergebieden die ook enige traditie hebben met cacao­verwerking, zoals Noord-Frankrijk of Brazilië. Of geeft de naar verwachting sterk stijgende invoer van rietsuiker Nederland juist een voordeel met zijn havens en logistieke ligging?
4. Naast cacao­boter en -­poeder omvat de Nederlandse export top tien nog drie andere agrarische producten uit de tropen: kokosolie, cashewnoten en aardnootolie (Jacobs en Lankhuizen 2005). Verder presteert ons land ook bij soja en palmolie niet slecht, zodat de vraag rijst in hoeverre het 'cacaomodel' ook bij andere tropische producten kan worden toegepast, in de zin dat de traditioneel sterke Nederlandse positie in handel en logistiek wordt aangevuld met allerhande verwerkingsactiviteiten.
5. Aangezien producenten van eindproducten in de voedselketen steeds meer productieactiviteiten afstoten, niet alleen bij cacao maar ook bij andere agrarische producten, is het de vraag op welke manier de kracht van Nederland als ingrediënten­producent (nog) beter kan worden benut, bijvoorbeeld wat betreft de benodigde kennis­infrastructuur.