

Voedselketens van allochtone ondernemers in Nederland

Janko van Beek, Isabel van Bemmelen,
Marijn van Gelder, Pauline Rousseau,
Brigitte Togtema, Heleen van der Zon

In opdracht van Martijn Root, Ministerie van LNV
Wageningen, december 2007



Voedselketens van allochtone ondernemers in Nederland

Kwalitatief, explorierend onderzoek naar voedselketens van allochtone ondernemers in Nederland

Opdrachtgever: Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit,
Martijn Root

Coach: Gerda Casimir, Wageningen Universiteit

Expert: Elise du Chatenier

Auteurs: Janko van Beek
Isabel van Bemmelen
Marijn van Gelder
Pauline Rousseau
Birgitte Togtema
Heleen van der Zon

13 December 2007, Wageningen

Samenvatting

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. Doel van dit onderzoek is om meer inzicht te krijgen in de voedselketens van allochtone ondernemers. Daarbij is gekeken naar de keten in zijn geheel, het transport, de samenwerking, de voedselveiligheid en het dierenwelzijn. De hoofdvraag van dit onderzoek is, "Hoe is de voedselketen van allochtone ondernemers in Nederland georganiseerd?".

Uit het literatuuronderzoek blijkt dat inzicht in de voedselketen van belang is voor de waarborging van de voedselveiligheid. Bij een gebrek aan inzicht in de keten kan de traceerbaarheid van producten in het gedrang komen. Transport en samenwerking zijn volgens de literatuur belangrijke indicatoren die van belang zijn voor het waarborgen van de voedselveiligheid.

Dit onderzoek richt zich op de herkomst van vijf specifieke productgroepen: vlees, groenten en fruit, brood, zuivel, houdbare producten en de wijze van transport van deze producten. Met behulp van explorerend, kwalitatief onderzoek is een zo compleet mogelijk beeld van de keten geschetst. Voor dit onderzoek zijn 19 allochtone ondernemers geïnterviewd. Met de resultaten van deze interviews zijn leveranciers één schakel terug in de keten geïdentificeerd. Vier hiervan zijn ook betrokken in het onderzoek.

Uit de verkregen resultaten blijkt dat de voedselketen verschilt per productgroep. Het merendeel van de vleesproducten is afkomstig van Nederland of een ander West-Europees land, net als brood en de ingrediënten van brood. Zuivel was in alle gevallen afkomstig van een producent uit de EU. Houdbare producten en groenten en fruit komen zowel uit Nederland als uit de rest van de wereld. Herkomst van groenten en fruit kan verschillen naar gelang het seizoen.

Soms importeren ondernemers de producten zelf, maar meestal gaat dit via een importeur of importerende groothandel. In veel gevallen zijn producten afkomstig van groothandelsmarkten of reguliere (etnische) groothandels. Een opmerkelijke bevinding bij de productgroep vlees zijn de uiteenlopende meningen van de allochtone ondernemers en groothandelaren over de term halal.

Wat betreft het transport naar allochtone ondernemingen is een duidelijk verschil te zien tussen groothandelsmarkten en reguliere (etnische) groothandels. Mogelijk bestaat een risico bij het transport van groothandelsmarkten omdat ondernemers de producten hier ook met eigen transport afhalen. Voor bederfelijke producten kan eigen transport risico's met zich meebrengen voor de voedselveiligheid wanneer deze producten niet gekoeld worden vervoerd. Ook blijkt uit de resultaten dat allochtone ondernemers onderling producten uitwisselen. Een mogelijk risico hierbij is dat de traceerbaarheid van producten in het gedrang komt.

Uit dit onderzoek kan geconcludeerd dat dé allochtone voedselketen niet bestaat. Tevens overlapt de voedselketen van allochtone ondernemers de voedselketen van autochtone ondernemers. Hieruit kan worden geconcludeerd dat dé allochtone voedselketen niet bestaat. Over het algemeen worden geen standaard stappen in de keten gevolgd door de allochtone ondernemers. Sprake is van verschillende ketens die tevens wisselend zijn en daarmee moeilijk controleerbaar.

Summary

This research is ordered by the Ministry of Agriculture, Nature and Food quality. Objective of the research is to get insight in the food supply chain of ethnic entrepreneurs. The whole food supply chain is taken into account, as well as transport, cooperation, food safety and animal welfare. The main question of this research is: "How is the food supply chain of ethnic entrepreneurs organized?"

According to the literature research, insight in the food supply chain is important to guarantee food safety. A lack of insight in the food supply chain might be risky for the traceability of products. Transport and cooperation are also important aspects for guaranteed food safety.

This research focuses on the origin of five specific groups of products: vegetables and fruit, bread, meat, non-perishable products and dairy products. It also focuses on transporting of the products.

With help of explorative, qualitative research is given insight in the food supply chain. For this research, 19 ethnic entrepreneurs were interviewed. With help of these results were also suppliers identified. Four of those suppliers were also taken into account in this research.

The results show that most of the meat comes from the Netherlands or another West-European country, as well as bread and the ingredients of bread. All dairy products come from a producer of the European Union. Vegetables and fruit and non-perishable products come from the Netherlands as well as other countries of the world. The origin of vegetables and fruit depends on the season.

Ethnic entrepreneurs sometimes import their products themselves, but most of the time this goes via an importer or importing wholesaler. In many cases the products come from a wholesale market or a regular (ethnic) wholesaler. A notable finding within the product group of meat is the various opinions of the ethnic entrepreneurs and wholesalers about the term halal.

The transport of products from wholesale markets and regular markets to ethnic entrepreneurs is very different. In the case of transport from wholesale markets to ethnic entrepreneur, a possible risk exists, because the products can be picked up by the ethnic entrepreneurs themselves. Own transport might be risky with respect to food safety, because perishable products need cooled transport. Another result is that ethnic entrepreneurs exchange products. Traceability of products is not guaranteed in this case.

A conclusion of this research is that *the* ethnic food supply chain does not exist, because there is overlap between the ethnic and the native food supply chain. Furthermore, the food supply chains of the groups of products differ from each other. In general, ethnic entrepreneurs do not follow standard steps in the food supply chain, so the food supply chain is variable and it is difficult to have control on it.

Inhoudsopgave

Samenvatting	3
Summary	4
Inhoudsopgave	5
Voorwoord	6
1. Inleiding	7
1.1 Achtergrond	7
1.2 Conceptuele definities	8
1.3 Structuur van het verslag	9
2. Literatuuronderzoek	11
2.1 Inleiding	11
2.2 Voedselketens	11
2.3 Wet- en regelgeving omtrent voedselveiligheid	13
2.4 Samenwerking in de voedselketen	14
2.5 Voedselketen allochtone ondernemers	15
2.6 Conclusie literatuuronderzoek	16
3. Methodologie	17
3.1 Inleiding	17
3.2 Respondenten	17
3.3 Operationalisatie deelvragen	18
3.4 Data collectie	19
3.5 Uitwerking resultaten	20
4. Resultaten	21
4.1 Algemene resultaten	21
4.1.1 Allochtone onderneming	21
4.1.2 Samenwerking	23
4.2 Resultaten per productgroep	25
4.2.1 Groenten en fruit	25
4.2.2 Brood	28
4.2.3 Vlees	30
4.2.4 Zuivel	33
4.2.5 Houdbare producten	35
4.2.6 Overige resultaten	37
5. Conclusies	38
5.1 Schakels binnen de voedselketen	38
5.2 Transport van voedingsmiddelen	38
5.3 Samenwerking binnen de keten	39
5.4 Waarborging van dierenwelzijn	40
5.5 Voedselveiligheid binnen de voedselketen	40
5.6 De voedselketen van allochtone ondernemers	42
6. Discussie	44
7. Aanbevelingen voor Rijksoverheid	45
Referenties	46
Bijlagen	48
Bijlage 1 Tabellen allochtone ondernemers in Nederland	48
Bijlage 2 Tabel met onderzochte schakels	51
Bijlage 3 Onderwerpenlijst allochtone ondernemers	52
Bijlage 4 Onderwerpenlijst groothandels	53

Voorwoord

'Allochtonen in de Nederlandse samenleving' is een actueel maatschappelijk onderwerp. Dit is een van de redenen waarom wij het onderzoek naar voedselketens van allochtone ondernemers interessant vinden. Een andere reden is de affiniteit van groepsleden met buitenlandse producten. Vanuit verschillende achtergronden van de groepsleden is een multidisciplinair onderzoeksteam gevormd. Dit heeft geleid tot interessante discussies en overwegingen van verschillende benaderingen gedurende van het onderzoek.

Tijdens het onderzoek hebben we veel interessante en boeiende gesprekken gehad met allochtone ondernemers in toko's en met ondernemers op de groothandelsmarkten en slachterijen. Deze gesprekken hebben ons beeld over allochtonen en voedselketens verruimd. Na de bezoeken aan slachterijen en groothandels voor vleesproducten zijn twee van de zes groepsleden aanmerkelijk minder vlees gaan eten. Dit is kenmerkend voor deze tijd waarin consumenten nauwelijks meer weet waar zijn eten vandaan komt en hoe dit wordt bereid. In totaal hebben wij zestien weken met veel enthousiasme en een sterke motivatie aan dit onderzoek gewerkt.

Wij willen de volgende mensen bedanken voor hun bijdrage. Gerda Casimir bedanken wij voor het begeleiden van het proces en het geven van feedback op de onderzoeksopzet. Daarnaast willen wij Elise du Chatenier bedanken voor het geven van advies met betrekking tot de wetenschappelijke aanpak en opzet van het onderzoek en het aanleveren van wetenschappelijke publicaties over voedselketens. Hans Jeuring (VWA), Karen Bebelaar (FORUM) en Esther Wouters (Aequor services) willen wij bedanken voor het geven van inhoudelijk feedback op het rapport. Tot slot willen wij Martijn Root als opdrachtgever van het Ministerie van LNV bedanken voor de prettige samenwerking.

Wageningen, december 2007

Janko van Beek
Isabel van Bemmelen
Marijn van Gelder
Pauline Rousseau
Brigitte Togtema
Heleen van der Zon

1. Inleiding

1.1 Achtergrond

De Nederlandse samenleving wordt omschreven als een multiculturele samenleving (Darmadi, 2005). Begin 2007 telde Nederland 3,2 miljoen allochtonen, waarvan 1,7 miljoen van niet-westerse afkomst. Ruim 10% van de Nederlandse bevolking behoort tot de groep niet-westerse allochtonen. De grootste groepen allochtonen zijn respectievelijk Turken, Marokkanen, Surinamers en Antillianen. De prognose is dat het totaal aantal niet-westerse allochtonen in Nederland de komende jaren zal toenemen tot 2,5 miljoen in het jaar 2035. Tabel 1 in bijlage 1 geeft een overzicht van het aantal allochtonen per stad in Nederland (CBS, 2007).

De toename van het aantal allochtonen gaat gepaard met een toename van het aantal allochtone ondernemingen in Nederland (van den Tillaart & Doesborgh, 2004), waarvan een kwart bestaat uit supermarkten of levensmiddelenpecialzaken, zoals toko's, bakkerijen of slagerijen (tabel 2 en 3, bijlage 1). Terwijl bij allochtone bedrijven het aantal supermarkten stijgt, daalt het aandeel van supermarkten bij autochtone bedrijven. Dit geeft het toenemende belang aan van de allochtone voedselwinkels in de Nederlandse detailhandel. Binnen de levensmiddelenbranche zijn winkels van buitenlandse levensmiddelen vrijwel allemaal in handen van allochtone ondernemers zoals te zien is in tabel 4 in bijlage 1 (Foodconsult, 2007). Kenmerkend voor deze ondernemingen is dat het overwegend eenmanszaken zijn (75%) en vennootschappen onder firma¹ (22%) (van den Tillaart & Doesborgh, 2004).

Door de ontwikkelingen in migratie en de daarmee samenhangende veranderingen in cultuur en etniciteit van de bevolking in Nederland, zijn voedselvoorkeuren veranderd. Voedsel kan een belangrijke rol spelen binnen de integratie, "omdat voedsel mensen met elkaar kan verbinden" (Root, september 2007). Volgens Jamal (2003) spelen retailers van verschillende etnische afkomst een belangrijke rol in het promoten van bestaansrecht, tolerantie en vrijheid van leefstijlen van consumenten van verschillende afkomst. Toko's en andere allochtone voedselwinkels kunnen fungeren als een belangrijke ontmoetingsplaats voor diverse culturen; tussen autochtonen en allochtonen (Jamal, 2003).

Ondanks het toegenomen aantal allochtone voedselwinkels is de kennis over deze voedselketens in Nederland beperkt. De reden hiervan is dat deze groep tot op heden niet herkend is als een specifieke groep, waardoor weinig contact bestaat met deze groep ondernemers. Dit in tegenstelling tot de kennis over de voedselketen van autochtone ondernemers (Root, november 2007). Waar halen allochtone ondernemers eigenlijk hun producten vandaan? Kennis van de voedselketen is van essentieel belang voor het inschatten van mogelijke risico's met betrekking tot voedselveiligheid en andere (al dan niet) publieke waarden van voedsel².

In 2002 heeft het Europese levensmiddelenrecht een vernieuwingsproces doorgemaakt, waarbij strengere eisen worden gesteld aan de voedselveiligheid van de keten. Deze wetgeving richt zich niet alleen op bescherming van volksgezondheid en consumentenbelangen, maar houdt ook rekening met de gezondheid en welzijn van dieren (van der Velde & van der Meulen, 2005).

Het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) stimuleert in het kader van borging van voedselveiligheid een ketengerichte aanpak. Hierbij is het niet alleen

¹ Vennootschap onder firma is een onderneming waarbij verschillende personen onder gemeenschappelijke naam bedrijfsvoeren.

² Als publieke waarden van voedsel worden productiemethoden en effecten op milieu, dierenwelzijn, fair trade etc. gezien door LNV.

relevant om te kijken naar de afzonderlijke stadia van de voedselketen, maar ook om te kijken naar de verschillende stadia van boer tot bord en hun onderlinge samenhang te benaderen. Om tegemoet te komen aan deze aanpak wordt achterhaald via welke schakels de allochtone voedselketen verloopt en hoe deze schakels op elkaar zijn afgestemd. Transport vindt plaats tussen de schakels en is daarom ook een aspect voor het waarborgen van de voedselveiligheid binnen de keten.

Bovengenoemde aspecten brengen het onderzoek tot de volgende probleemstelling die centraal zal staan gedurende het onderzoek:

Door gebrek aan inzicht van LNV in voedselketens van allochtone ondernemers in Nederland is het voor LNV niet mogelijk de voedselveiligheid van producten in deze ondernemingen te waarborgen.

Het doel van dit onderzoek is om de voedselketens van de allochtone voedselwinkels in Nederland in kaart te brengen. Hierbij wordt gekeken naar de schakels en transportlijnen van de keten en naar de direct betrokken partijen van de ondernemingen. Ook wordt aandacht besteed aan het aspect 'dierenwelzijn' door informatie te verzamelen over de herkomst (land) van het vlees en de slachtwijze (halal of niet halal geslacht). Verder is vlees een bederfelijk product, waardoor het van groter belang is om meer inzicht te hebben in de voedselketen, aangezien vleesproducten een groot risico kunnen vormen voor de voedselveiligheid. Door andere manieren van slachten (halal) kunnen andere risico's aanwezig zijn met betrekking tot voedselveiligheid en dierenwelzijn.

Uit de probleemstelling en het doel van het onderzoek is de volgende hoofdvraag en zijn een vijftal deelvragen geformuleerd:

Hoofdvraag: Hoe is de voedselketen van allochtone ondernemers in Nederland georganiseerd?

1. Wat zijn de verschillende schakels binnen de voedselketen van allochtone ondernemingen?
2. Hoe vindt transport van voedingsmiddelen plaats naar de allochtone ondernemingen?
3. In hoeverre vindt horizontale en of verticale samenwerking plaats tussen schakels binnen de keten?
4. In hoeverre wordt dierenwelzijn gewaarborgd?
5. Wat zijn mogelijke risico's binnen de voedselketen met betrekking tot voedselveiligheid?

1.2 Conceptuele definities

Allochtone ondernemer: een in Nederland gevestigde ondernemer die hoofdzakelijk niet-westerse voedselproducten verkoopt en die van "allochtone" afkomst is. De allochtone ondernemer in dit onderzoek is veelal gevestigd in toko's, slagerijen, groenten en fruit winkels en bakkers. Het betreft hier de middelgrote en kleine ondernemingen exclusief restaurants en andere eetgelegenheden. Aangenomen wordt dat deze restaurants en eetgelegenheden (deels) gebruikmaken van dezelfde keten.

Allochtoon: hiervoor wordt deels de definitie van het CBS gebruikt voor niet-westerse allochtoon; volgens het CBS is een **niet-westerse allochtoon** iemand die tenminste één ouder heeft die geboren is in Turkije of landen in Afrika, Latijns Amerika en Azië, met uitzondering van voormalig Nederlands-Indië/ Indonesië en Japan (dat wil zeggen eerste of tweede generatie). Hieronder vallen ook de Nederlandse Antillen, ongeacht de status in het Koninkrijk der Nederlanden en Suriname, ondanks dat Nederlands daar de officiële taal is. Binnen dit onderzoek wordt dezelfde definitie gehanteerd, maar worden buiten eerste en tweede generatie ook de derde generatie meegenomen.

Groothandelsmarkt: een terrein waarop verschillende groothandels gevestigd zijn die aan zowel allochtone als autochtone ondernemers hun producten verkopen.

Horizontale samenwerking: voor deze definitie wordt die van Zuurbier (1996) gebruikt: van horizontale samenwerking is sprake wanneer wordt samengewerkt met bedrijven uit dezelfde sector die binnen de keten concurrent zijn.

Importerende groothandel: groothandel die producten verkoopt en importeert die afkomstig zijn uit het buitenland. Deze groothandel faciliteert het proces van import en de contacten met producenten in het buitenland.

Ketendenken: de actor is zich bewust van zijn eigen schakel ten opzichte van andere schakels binnen de keten.

Niet-westerse voedselproducten: houdbare en niet-houdbare voedselproducten die van oorsprong niet in een westers voedingspatroon voorkomen en veelal in Nederland gevestigde allochtone ondernemingen worden verkocht. Binnen ons onderzoek beperken wij ons voornamelijk tot de volgende vijf productgroepen; groenten en fruit, brood, vers vlees, houdbare producten en zuivel.

One-stop-shopping: de mogelijkheid voor de ondernemer om alle benodigde producten op één locatie te kunnen kopen, zodat dus maar één stop hoeft te worden gemaakt om alle producten in te kopen.

Out-of-stock: wanneer een product niet op voorraad is.

Toko: een middelgrote of kleine allochtone levensmiddelen speciaalzaak waarin diverse Nederlandse en buitenlandse lang en kort houdbare voedingsmiddelen verkocht worden en dat veelal ook een assortiment aan verse levensmiddelen heeft.

Tracking and tracing: achterhalen van de herkomst en distributie van een product. Volgens de Nederlandse wet moet een ondernemer minimaal één schakel vooruit kunnen vertellen waar zijn producten naartoe gedistribueerd zijn en is hij verantwoordelijk voor de traceerbaarheid en voedselveiligheid van de voorgaande schakel.

Verticale samenwerking: voor deze definitie wordt die van Zuurbier (1996) gebruikt: gesproken wordt van verticale samenwerking wanneer wordt samengewerkt door bedrijven in verschillende schakels of lagen van de keten.

Voedselketen: het begrip voedselketen wordt in dit project gebruikt als een aaneenschakeling van ondernemingen met betrekking tot voedsel op de weg van primaire productie naar de consument. De focus ligt hierbij op de schakels voorafgaand aan de allochtone ondernemer.

Voedselveiligheid en dierenwelzijn: veilig voedsel is voedsel dat geen schadelijke gevolgen heeft voor de gezondheid van de consument. Met betrekking tot dierenwelzijn zal alleen worden gekeken naar het land waar de dieren worden geslacht en de slachtwijze (halal of niet-halal).

1.3 Structuur van het verslag

In hoofdstuk 2 wordt aan de hand van literatuuronderzoek een beeld gecreëerd van de voedselketen en de waarborging van de voedselveiligheid in die keten. Hierbij wordt ingegaan op belangrijke aspecten van de ketenanalyse die direct en indirect invloed kunnen uitoefenen op de voedselveiligheid, rekening houdende met de Europese

Wetgeving. De aspecten die aan bod komen zijn de manier van transporteren, het belang van tracking en tracing, de samenwerking binnen de keten zowel horizontaal als verticaal, dierenwelzijn en (halal)certificering van vleesproducten. Hoofdstuk 3 behandelt de methodologie van het veldonderzoek. In de methodologie wordt uitleg gegeven over de vertaalslag van theorie naar praktijk. In hoofdstuk 4 worden de resultaten van het veldonderzoekpraktijkonderzoek beschreven waaraan in hoofdstuk 5 conclusies worden verbonden. Hoofdstuk 6 behandelt discussiepunten. Tot slot sluit hoofdstuk 7 af met aanbevelingen voor Rijksoverheid en vervolgonderzoek.

2. Literatuuronderzoek

2.1 Inleiding

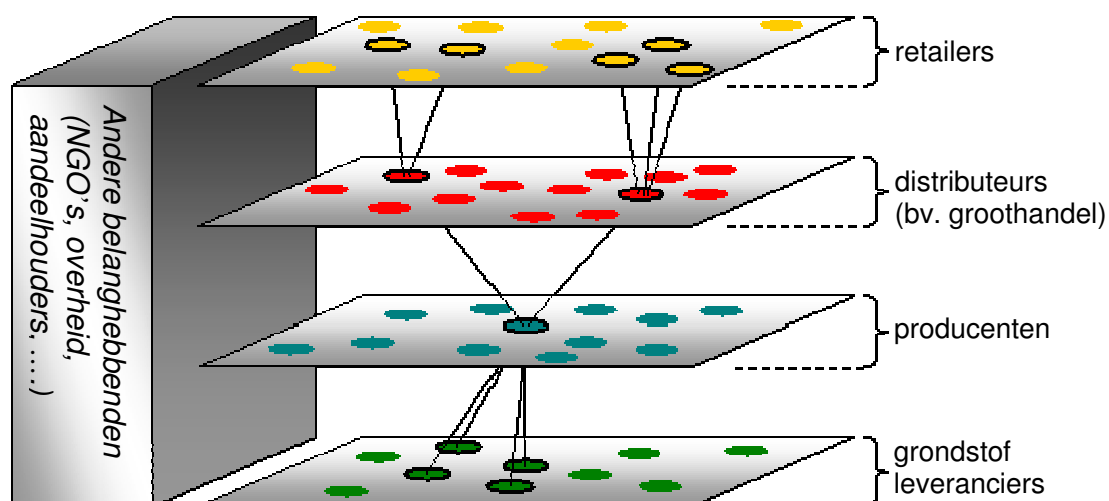
De vraag van de consument naar veilig, goedkoop en kwalitatief hoogwaardig voedsel dat overal en op elk moment van de dag gekocht kan worden, stijgt. Om aan deze vraag te kunnen voldoen is het belangrijk dat de keten van grondstof tot en met eindproduct goed georganiseerd is. Dit geldt zowel voor de ketens van autochtone als allochtone ondernemingen. Elke handeling in de voedselketen neemt risico's met zich mee. Schakels zijn afhankelijk van elkaar en dragen naast individuele ook gezamenlijke verantwoordelijkheid. Een goed product wordt immers in de gehele voedselketen gemaakt en niet aan het einde (van der Velde & van der Meulen, 2005). De verkoper is als laatste schakel verantwoordelijk voor de verkoop van veilige producten. Toezicht hebben op, en inzicht hebben in de veiligheid van levensmiddelen die consumptieklaar zijn, vraagt om ketenorganisatie, waarin producten kunnen worden getraceerd naar herkomst (Zuurbier, Trienekens & Ziggers, 1996).

In dit literatuuronderzoek komen verschillende onderwerpen aan bod die van invloed zijn op de waarborging van voedselveiligheid in de voedselketen van allochtone ondernemers. Om meer inzicht te krijgen in de opbouw van voedselketens schetst paragraaf 2.2 een algemeen beeld van voedselketens. Waarborging van de veiligheid in de keten geschiedt voornamelijk door middel van wet- en regelgeving. Traceerbaarheid van producten is een onderdeel van deze wet- en regelgeving. Dit aspect komt terug in paragraaf 2.3. Om onveilige producten binnen de voedselketen te voorkomen, is bewuste onderlinge afstemming van de schakels belangrijk. Door deze onderlinge afstemming is een efficiënte doorstroming van producten en grondstoffen in de bedrijfskolom mogelijk en kan worden ingespeeld op de eerder beschreven wensen van de consument. Paragraaf 2.4 gaat dieper in op deze samenwerking binnen de keten. Tot slot gaat paragraaf 2.5 in op de specifieke keten van allochtone ondernemers, waarbij gekeken wordt in hoeverre deze verschilt van de gestandaardiseerde keten (zie paragraaf 2.2).

2.2 Voedselketens

Voedselketens zijn ketens die specifiek te maken hebben met de productie en distributie van plantaardige en dierlijke producten (Zuurbier et al., 1996). De voedselketen betreft alle stappen die een voedingsmiddel doorloopt voordat het bij de consument terechtkomt, beginnende bij het proces van productie van de aangeleverde goederen, gevolgd door verwerking, distributie en verkoop. In de wetenschap wordt een keten als volgt gedefinieerd: 'een reeks van opeenvolgende en door bedrijven bewust op elkaar afgestemde economische activiteiten, die uiteindelijk producten of diensten leveren die voldoen aan de eisen van de eindgebruikers' (Borgstein et al., 1997).

In figuur 1 op de volgende pagina is een gestandaardiseerde schematische weergave te zien van de opbouw van een voedselketen.



Figuur 1 Schematische weergave van een voedselketen (Aangepaste bron: van der Vorst, Beulens & Beek, 2005)

In dit figuur zijn bedrijven georganiseerd in verschillende lagen die zich onderscheiden door de verschillende rollen die ze vervullen binnen de keten. Deze bedrijven beheren de middelen en voeren de activiteiten uit. Ze worden ook wel de actoren of schakels in de keten genoemd. In figuur 1 is ieder bedrijf gekenmerkt door een gekleurde stip en maakt een bedrijf deel uit van tenminste één keten. In dit voorbeeld is een specifieke keten uitgetekend, namelijk die van het verwerkende bedrijf. Op de hierboven beschreven keten zijn een groot aantal varianten mogelijk. Zo kunnen bedrijven leveren aan en afnemen van bedrijven uit een andere laag. Maar ook afnemen van, of leveren aan bedrijven op hetzelfde niveau.

In de voeding en agribusiness kunnen drie typen ketens worden onderscheiden (Zuurbier et al., 1996):

1. Keten van verse en bewerkte producten, zoals groenten en fruit. In deze keten wordt het product weinig tot niet gewijzigd. Dit wil zeggen dat de intrinsieke eigenschappen van het te consumeren product gelijk zijn aan die van het primaire product.
2. Keten van bewerkte producten, zoals vleeswaren en zuivelproducten. In deze keten wordt het agrarisch product gebruikt als grondstof voor producten met een hogere toegevoegde waarde. De houdbaarheid van het product wordt door middel van conserveringsprocessen aanzienlijk verhoogd.
3. Keten van industriële grondstoffen. Dit zijn producten van de primaire sector die in deze keten worden gebruikt als grondstof voor een andere productiekolom.

In dit onderzoek wordt alleen gekeken naar de eerste twee beschreven ketens en hun bijbehorende producten. Deze ketens verschillen van elkaar in de bederfelijkheid van de producten, de levertijden, de afstand tot de markt, de verpakking en de eisen aan de transportmiddelen. Deze verschillen leiden tot verschillen in wet- en regelgeving tussen de ketens. Zo zijn andere regels verbonden aan de keten van vleesproducten dan aan de keten van bijvoorbeeld bakkerswaren. Een aantal van deze regels, ook op het gebied van transport, worden in de volgende paragraaf besproken. Met behulp van deze gegevens kan beoordeeld worden in hoeverre de voedselveiligheid in de voedselketen van allochtone ondernemers is gewaarborgd en waar zich problemen voor kunnen doen die mogelijk gevolgen hebben voor de gezondheid consument.

2.3 Wet- en regelgeving omtrent voedselveiligheid

Tegenwoordig wordt de veiligheid van voedsel niet meer alleen op nationaal niveau bepaald. In 2002 heeft het Europese levensmiddelenrecht, in het bijzonder met de komst van de Europese Algemene Levensmiddelenverordening (General Food Law, verordening 178), een belangrijk vernieuwingsproces doorgemaakt met als doel het waarborgen van voedselveiligheid binnen de gehele voedselketen (van der Velde & van der Meulen, 2005).

De Europese Algemene Levensmiddelenverordening vormt een ijkpunt voor de nationale voedingsmiddelenwetgeving in alle EU lidstaten (Hautvast & van der Wiel, 2004). De nieuwe regelgeving benadert voedselveiligheid vanuit een ketengedachte en omvat alle stadia van de productie, verwerking en distributie. Deze ketengerichte aanpak streeft ernaar om alle aspecten van voedselproducten 'van boer tot bord' meer in hun onderlinge samenhang te benaderen. Een holistische benadering is van belang omdat de ervaring heeft geleerd dat een voedselcrisis vaak al een oorsprong heeft bij de eerste schakels in de ketens (Steezman, 2005).

Tracking en tracing van producten vormt een belangrijk onderdeel van de Europese Algemene Levensmiddelenverordening. De traceerbaarheid is voor iedereen verplicht die levensmiddelen en diervoeders produceert, vervaardigt, verwerkt, opslaat, vervoert of distribueert (VWA, 2007). Elke actor is verantwoordelijk voor de traceerbaarheid en voedselveiligheid van de voorgaande schakel (tracing) en voor het volgen van zijn producten naar de volgende schakel in de voedselproductieketen (tracking) (van der Velde & van der Meulen, 2005).

In het kader van de Algemene Levensmiddelen Verordening is de 'Europese Voedselveiligheid Autoriteit' opgericht (EFSA). Op Europees niveau voert de EFSA de regie over kwesties die voedselveiligheid betreffen. Daaropvolgend is elke lidstaat verplicht een nationale autoriteit in te stellen (RIVM, 2007).

Door het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) en het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) is de Voedsel en Waren Autoriteit (VWA) aangewezen als bevoegde autoriteit om toezicht te houden op dat bedrijven en instellingen zich houden aan de Europese Algemene Levensmiddelenverordening (Jeuring, 2007). Daarnaast zijn risicobeoordeling en risicocommunicatie hoofdtaken van de VWA. De primaire verantwoordelijkheid voor de veiligheid van producten ligt echter bij de schakels in de keten zelf. Hierbij gaat het om de gezamenlijke verantwoordelijkheid van producenten, fabrikanten, handelaren en retailers (VWA, 2007).

Cruciale punten in de voedselketen zijn transport, opslag en verwerking. Specifieke eisen worden gesteld aan het transport en de opslag binnen de voedselketen, omdat het in de voedselketen vaak om bederfelijke producten gaat. In de laatste schakel vóór de consument, moeten bederfelijke producten meestal onder lage temperaturen opgeslagen en verkocht worden. In Nederland zijn de belangrijkste regels met betrekking tot het transport van voedselproducten vertaald in de Warenwet (Warenwetregeling Hygiëne van Levensmiddelen, artikel 33 t/m 37, Voedingscentrum). De Warenwet stelt dat vervoersmiddelen of verpakkingen waar levensmiddelen in worden vervoerd, niet tegelijkertijd levensmiddelen mogen vervoeren als risico's aanwezig zijn op besmetting van de levensmiddelen.

Naast de Warenwet zijn hygiëncodes opgesteld voor verschillende soorten transport. Deze hygiëncodes beschrijven onder meer hoe levensmiddelen veilig getransporteerd kunnen worden. Hygiëncodes hebben speciale aandacht voor de kwetsbare momenten van het vervoer. Die risicomomenten moeten worden benoemd waarbij wordt aangegeven hoe het risico wordt beheerst (Voedingscentrum, 2007). De beheersing van

de temperatuur is belangrijk gedurende de verwerking, het transport en de opslag. Worden bederfelijke producten zoals zuivel, vlees en vis aan te hoge temperaturen blootgesteld dan loopt de voedselveiligheid gevaar.

2.4 Samenwerking in de voedselketen

Samenwerking tussen actoren in de keten kan het logistieke proces in voedselketens beïnvloeden en daarmee ook de voedselveiligheid. Samenwerking binnen de keten is vooral belangrijk bij bederfelijke producten want iedere vertraging in het transport vermindert de bewaartijd van de uiteindelijke consumptieproducten. Om samenwerking tussen de schakels in de keten te optimaliseren kunnen kwaliteitssystemen door actoren geïmplementeerd worden. Deze invoering leidt tot certificering die de kwaliteit kan waarborgen en een wederzijdse vertrouwensband scheidt (Zuurbier et al., 1996). Een voorbeeld hiervan is de Albert Heijn die alleen vers vlees inkoop van vleesverwerkende bedrijven die 'Integrale Keten Beheersing' gecertificeerd zijn.

Het begrip samenwerking is binnen de voedselketen onder te verdelen in horizontale en verticale samenwerking. Gesproken wordt van verticale samenwerking wanneer wordt samengewerkt door bedrijven in verschillende schakels of lagen van de keten. Van horizontale samenwerking is sprake wanneer wordt samengewerkt met bedrijven uit dezelfde sector die binnen de keten concurrent zijn (Zuurbier et al., 1996).

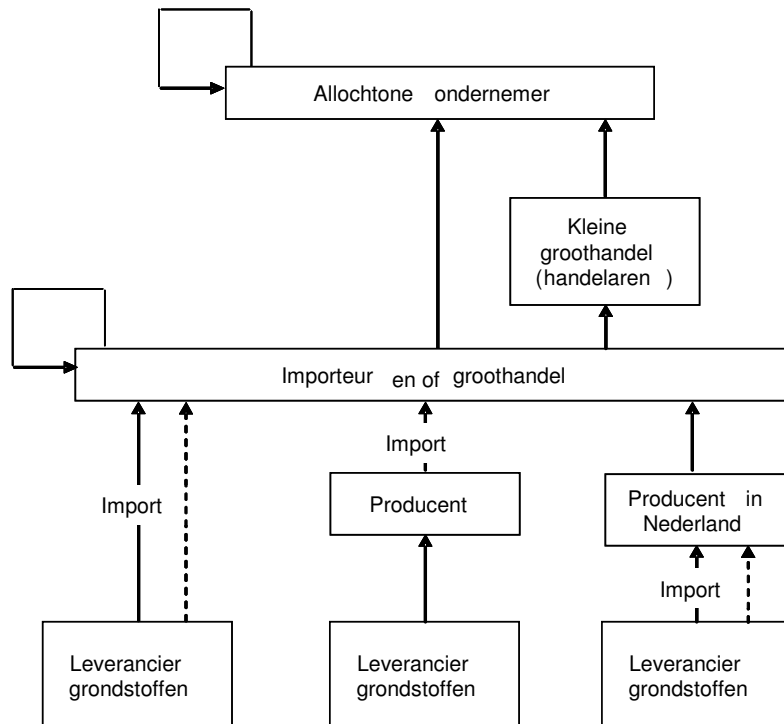
Met name verticale samenwerking kan invloed hebben op het beheersen van de productkwaliteit. In de voedingsmiddelenindustrie is namelijk de kwaliteit van de producten in de schappen voornamelijk afhankelijk van de mate van efficiëntie en effectiviteit in de keten. Bij bederfelijke producten zoals groente, fruit, zuivel en vlees is dit extra belangrijk. Samenwerking tussen actoren in de voedselketen is belangrijk voor de voedselveiligheid. Volgens Darmadi (2005) is deze samenwerking tussen allochtone ondernemers en hun leveranciers minimaal. Enkel op het gebied van inkoop hebben sommige Aziatische ondernemers afspraken met hun leveranciers (Darmadi, 2005).

Verticale samenwerking kan ook invloed hebben op de traceerbaarheid van producten. Door samen te werken aan standaardisatie van producten en processen in de voedselketen kan de traceerbaarheid van producten verbeterd worden. Darmadi (2005) concludeert in zijn onderzoek dat allochtone ondernemers weinig tot geen gebruik maken van geautomatiseerde bestel- en levermethoden, zoals het gebruik van scanners en een automatiseringssysteem die gekoppeld zijn aan het systeem bij de leverancier. De vraag is dan ook in hoeverre samengewerkt wordt door allochtone ondernemers en hun leveranciers. Het antwoord hierop is van belang omdat het een beter inzicht kan geven in de voedselveiligheid en de processen die zich voordoen in de voedselketen van allochtone ondernemers.

Ook horizontale samenwerking kan effect hebben op de traceerbaarheid. Het kan bijvoorbeeld voorkomen dat uitwisseling van voedingsmiddelen tussen ondernemers plaatsvindt zonder dit te registreren. Zou later blijken dat een bepaalde partij producten een bedreiging is voor de consument, dan is het moeilijk de producten te traceren. Uit het onderzoek van Darmadi (2005) blijkt dat horizontale samenwerking wél plaats vindt bij allochtone ondernemers onderling. Voor de voedselveiligheid zou deze horizontale samenwerking mogelijk een gevaar kunnen vormen. Hoe de voedselketen van allochtone ondernemers volgens de literatuur verder in elkaar zit, wordt in de volgende paragraaf beschreven.

2.5 Voedselketen allochtone ondernemers

Darmadi (2005), heeft onderzoek gedaan naar de voedselketen van buitenlandse voedingsmiddelen in Nederland. Hierbij heeft hij ook de voedselketen van buitenlandse producten die allochtone ondernemers verkopen in kaart gebracht. Darmadi concludeert in zijn onderzoek dat allochtone ondernemers in Nederland ook producten verkopen die uit Nederland afkomstig zijn (Darmadi, 2005). Daarom zijn in de figuur twee extra transportlijnen weergegeven waarmee de extra bevindingen van Darmadi worden gedekt in de voedselketen van de allochtone ondernemer. Deze zijn afgebeeld door de gestreepte pijlen in de figuur. Deze voedselketen is te zien in figuur 2.



Figuur 2 Voedselketen van allochtone ondernemers (Gebaseerd op Darmadi, 2005)

Zoals in figuur 2 is te zien, hebben allochtone ondernemers volgens Darmadi (2005) drie verschillende leveranciers. Dit zijn de grotere importeurs/groothandels, de kleinere groothandels en andere allochtone ondernemers. Deze laatste situatie kan duiden op samenwerking tussen actoren uit dezelfde laag van de voedselketen, wat duidt op horizontale samenwerking. Het gebruik van andere allochtone ondernemers als leverancier is in de vorige paragraaf besproken als een voorbeeld van horizontale samenwerking. Volgens Darmadi (2005) is de keten van allochtone ondernemers relatief lang omdat de importeur vaak een extra schakel in het proces is. Verder worden allochtone ondernemingen gekarakteriseerd door het feit dat zij niet in handen zijn van één grote producent, maar het zijn veelal kleine ondernemingen met minder dan vijf werknemers. Doordat de allochtone ondernemers relatief laag geschoold zijn en beperkt strategisch denken wordt volgens Darmadi (2005) het 'ketendenken' bemoeilijkt. Dit houdt in dat de actoren in de keten zich bewust zijn en rekening houden met de andere schakels binnen de keten. Dit 'ketendenken' is van belang voor een effectieve en efficiënte doorloop van producten in de gehele keten. De vleesketen van de allochtone ondernemer, in het bijzonder de islamitische ondernemer, kenmerkt zich doordat het in veel gevallen gaat om halal geslacht vlees. De term 'halal' staat voor rein of toegestaan. Voor de productie van halal vlees gelden regels en richtlijnen die in de Koran, Soenna of Hadith staan beschreven en waar een moslim zich aan hoort te houden (Regenstein,

Chaudry & Regenstein, 2003). De VWA controleert of het slachtproces voldoet aan de eisen op het gebied van hygiëne maar niet of het dier al dan niet halal geslacht is (Jeuring, 2007). Wanneer slachterijen halal willen slachten, moeten zij voldoen aan het Besluit Ritueel Slachten. Dit besluit is gebaseerd op artikel 44 van de Gezondheids- en welzijnwet voor dieren, deze wet handelt over het doden en slachten van dieren (Toelichting Besluit Ritueel Slachten, 1996). Dit besluit stelt dat wanneer voldaan wordt aan het Besluit Ritueel Slachten, dierenwelzijn (volgens de Nederlandse wet) afdoende geborgd is.

2.6 Conclusie literatuuronderzoek

Zoals blijkt uit dit literatuuronderzoek is inzicht in de voedselketen van belang voor de waarborging van de voedselveiligheid. Bij gebrek aan inzicht in de keten kan de traceerbaarheid van het voedsel in het gedrang komen. Het is in dat geval dan ook moeilijk om te bepalen waar in de keten zich eventuele risico's voor kunnen doen. In dit hoofdstuk zijn een aantal indicatoren besproken die van belang zijn voor de waarborging van voedselveiligheid. Het gaat hier onder andere om transport en samenwerking. Verder is de voedselketen van allochtone ondernemers weergegeven voor zover deze in kaart is gebracht door Darmadi (2005). In zijn onderzoek ligt de nadruk voornamelijk op samenwerking tussen ondernemers. De herkomst van de producten en de transportlijnen zijn in zijn onderzoek nog niet in kaart gebracht en hij heeft geen onderscheid gemaakt tussen productgroepen. De focus van dit onderzoek komt daarom voornamelijk op deze ontbrekende punten te liggen.

3. Methodologie

3.1 Inleiding

Zoals is gebleken uit het literatuuronderzoek is nog weinig onderzoek gedaan naar voedselketens van allochtone ondernemers in Nederland. Met dit onderzoek wordt meer inzicht verkregen in de voedselketen van allochtone ondernemers door middel van kwalitatief, explorerend onderzoek. Explorerend onderzoek wordt gedaan om een veelheid aan gegevens te verkrijgen (argumenten, opinies enz.). Gekozen is voor interviews met de allochtone ondernemers, omdat uit literatuur bleek dat elke schakel in de keten verantwoordelijk is voor de traceerbaarheid van de producten. Deze traceerbaarheid maakt het mogelijk om de gehele keten in kaart te brengen. Door te beginnen met verzamelen van informatie bij de allochtone ondernemer, als voorlaatste schakel in de keten, is het mogelijk om één schakel terug in de keten, namelijk de leverancier, in kaart te brengen. Vervolgens kan bij deze leverancier, als deze in Nederland is gevestigd, weer een schakel verder worden getraceerd. Dit onderzoek is alleen in Nederland uitgevoerd, dus vanaf de schakel dat een product(groep) werd geïmporteerd is de keten niet verder in kaart gebracht. Wel werd nog getracht te achterhalen of een product uit de Europese Unie of daarbuiten afkomstig was. Op het moment dat een product(groep) van een Nederlandse producent afkomstig was is deze laatste schakel niet meer bezocht, omdat deze keten dan in kaart gebracht is. De voedselketen van allochtone ondernemers is dus in kaart gebracht tot de Nederlandse grens of tot aan de Nederlandse producent.

In de inleiding zijn de volgende deelvragen beschreven:

1. Wat zijn de verschillende schakels binnen de voedselketen van allochtone ondernemingen?
2. Hoe vindt transport van voedingsmiddelen plaats naar de allochtone ondernemingen?
3. In hoeverre vindt horizontale en of verticale samenwerking plaats tussen schakels binnen de keten?
4. In hoeverre wordt dierenwelzijn gewaarborgd?
5. Wat zijn mogelijke risico's binnen de voedselketen met betrekking tot voedselveiligheid?

Dit hoofdstuk beschrijft de methode van het onderzoek. De volgende paragraaf beschrijft op welke manier de respondenten geselecteerd en benaderd zijn. Paragraaf 3.3 behandelt op welke wijze de deelvragen terugkomen in de interviews en de selectie van de productgroepen. Paragraaf 3.4 beschrijft de wijze waarop de data zijn verzameld. Tot slot wordt in de laatste paragraaf behandeld hoe de verkregen data worden verwerkt.

3.2 Respondenten

Voor de interviews is gekozen om deze af te nemen bij allochtone ondernemers in drie steden in Nederland: Arnhem, Amsterdam en Utrecht. Deze steden zijn geselecteerd aan de hand van gegevens van het Centraal Bureau van Statistiek (CBS). In bijlage 1, tabel 1 is te zien dat Arnhem, Amsterdam en Utrecht een andere bevolkingssamenstelling hebben. In Arnhem is de grootste allochtone bevolkingsgroep Turks, in Amsterdam Surinaams en in Utrecht Marokkaans. Hiermee is een gelijke verdeling van bevolkingsgroepen binnen het onderzoek geselecteerd. Om een breder beeld te krijgen van allochtone ondernemers in Nederland is ook Arnhem, een stad meer gelegen in het oosten van Nederland onderzocht. Hierdoor zal een completer beeld van de schakels in de keten in heel Nederland verkregen worden. Gekozen is om allochtone ondernemers 'face to face' te interviewen omdat semi gestructureerde interviews zijn afgenomen,

waardoor een schriftelijke enquête niet mogelijk was. Ook is gekozen voor 'face to face' interviews omdat zo gelet kan worden op non-verbale communicatie en kunnen bovendien observaties gedaan worden tijdens bezoek aan allochtone ondernemingen. Voorafgaand aan de selectie van de respondenten is gekeken in welke wijk veel allochtone ondernemingen gevestigd zijn. Per stad zijn verschillende soorten allochtone ondernemingen willekeurig bezocht en is de betreffende ondernemers gevraagd om medewerking. De ondernemers zijn op een willekeurige doordeweekse dag bezocht zonder een afspraak te maken. Bij de selectie van ondernemingen is rekening gehouden met het type winkel (slagerij, bakkerij, toko en groenten en fruitwinkel). Hierdoor is elk type winkel in het onderzoek voldoende vertegenwoordigd. Bijgehouden is wat de reden van non-respons was (slechte beheersing van de Nederlandse taal, onwil, geen tijd, etc.).

Het werven van nieuwe respondenten stopte wanneer uit de interviews geen nieuwe informatie meer naar voren kwam.

Naast de allochtone ondernemer als laatste schakel in de voedselketen zijn ook respondenten uit de schakel daarvoor geselecteerd. Bij de selectie van deze schakels in de tweede laag van de keten is gebruik gemaakt van de resultaten verkregen uit de interviews. Het gaat hier om de leveranciers van de geïnterviewde allochtone ondernemers. Op deze manier werd een zo compleet mogelijk beeld van de voedselketen verkregen.

De respondenten in dit onderzoek verkochten een verscheidenheid aan producten. Een vijftal productcategorieën zijn geselecteerd die in de interviews aan bod kwamen. Onderstaande paragraaf beschrijft de selectie van deze productgroepen.

3.3 Operationalisatie deelvragen

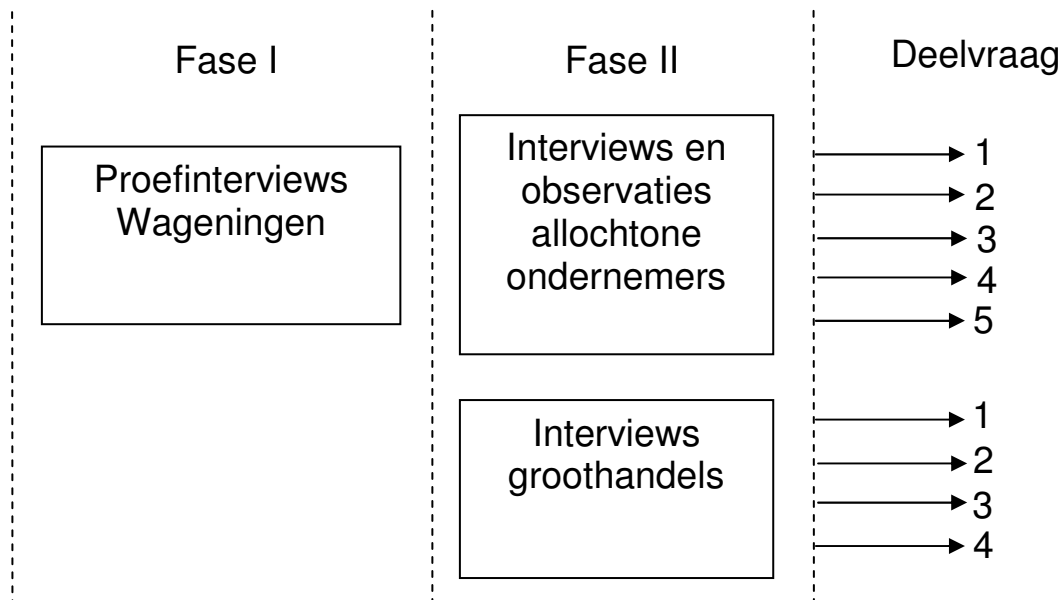
Om inzicht te krijgen in de voedselketen was het nodig om een aantal productcategorieën te onderscheiden. Voor dit onderzoek is gekozen voor verschillende en brede productgroepen om de keten in hoofdlijnen in kaart te brengen. Gekozen is voor de volgende vijf productcategorieën: groenten en fruit, brood, vlees, houdbare producten en zuivel. Deze vijf categorieën dekken een groot deel van het totale productaanbod van de allochtone ondernemingen. Dit kwam naar voren uit de proefinterviews. Daarnaast zijn vier van de vijf productcategorieën bederfelijke producten die mogelijke gevaren met zich mee zouden brengen voor de voedselveiligheid. Het is daarom van belang om mogelijke risico's in kaart te brengen. Binnen deze categorieën is niet gekeken naar specifieke producten omdat dit een explorerend onderzoek is.

De keten van vlees is uitgebreider behandeld omdat in dit onderzoek extra aandacht is besteed aan dierenwelzijn en omdat vlees een risicovol bederfelijk product is. Bij vlees is gevraagd naar het land waar de dieren zijn geslacht en de mening van de ondernemer over halal slachten en halal certificering. Wanneer het vlees afkomstig is van dieren die geslacht zijn buiten de EU kan dit, in verband met afwijkende wet- en regelgeving, gevolgen hebben voor de kwaliteit van de slachtmethode en daarmee mogelijk ook van dierenwelzijn.

Naast het houden van interviews is gekeken naar andere met het oog waar te nemen aspecten van de allochtone onderneming, zoals hygiëne, netheid en opvallendheden in zowel positieve als negatieve zin. Met betrekking tot deze aspecten zijn in dit onderzoek geen metingen verricht, maar is de inrichting van de winkel geobserveerd op basis van de volgende punten: schone vloer, geen levensmiddelen op de grond, bederfelijke producten in de koeling. Alleen zichtbare onhygiënische aspecten zijn hierdoor geobserveerd. Samen met de interviews geven deze observaties een indruk van de onderneming, de keten en de voedselveiligheid. Op de groothandelsmarkten is op vergelijkbare wijze gekeken naar de wijze van transport van producten.

3.4 Data collectie

De data in dit onderzoek zijn verzameld door middel van interviews en observaties. De reden voor deze manier van aanpak is dat op deze manier een breed scala aan informatie verkregen kan worden. Door het stellen van open vragen bij interviews kunnen veel aspecten aan bod komen. Hierbij worden verschillende fases van interviews onderscheiden die terug te vinden zijn in figuur 3. Dit model beschrijft ook welke fase wordt gebruikt voor de beantwoording van welke deelvragen.



Figuur 3 Fases van het praktijkonderzoek en de koppeling met de deelvragen

In de eerste fase van het praktijkonderzoek zijn een viertal proefinterviews bij allochtone ondernemers in Wageningen afgenomen om te kijken hoe door de allochtone ondernemer gereageerd werd op de interviewvragen. De allochtone ondernemers zijn in deze fase zonder afspraak bezocht en ter plekke gevraagd om medewerking. Uit de proefinterviews bleek dat de algemene vragen in het begin van het interview het ijs braken. Met behulp van de proefinterviews en gesprekken met de opdrachtgever en een vertegenwoordiger van de VWA uit fase I zijn de productgroepen vastgesteld die in dit onderzoek worden behandeld.

Na de proefinterviews is gestart met de interviews van fase IIa. Doel van deze fase is het verkrijgen van informatie over de voorlaatste schakel in de voedselketen en de schakels daarvoor. Voor de interviews in fase IIa is aan de hand van de onderzoeksvragen een lijst met vragen voor de ondernemer opgesteld. Deze lijst wordt tijdens de interviews gebruikt als leidraad voor het gesprek. In dit onderzoek zijn verschillende culturen betrokken en daarom is het belangrijk om hier rekening mee te houden in de manier van vraagstelling tijdens de interviews. Door in het begin van het gesprek algemene vragen te stellen, kwam het gesprek op gang en werd een informele sfeer gecreëerd. In dit onderzoek wordt ervan uitgegaan dat de persoon die op het moment van interview in de onderneming aanwezig is als hoofdverantwoordelijke, voldoende kennis heeft van de onderneming. Wanneer dit niet het geval is, zal worden gevraagd naar de hoofdverantwoordelijke.

In bijlage 3 is de onderwerpenlijst te vinden die gebruikt is bij het interviewen van de allochtone ondernemers. In deze lijst is aangegeven welke deelvragen zullen worden beantwoord door welke punten. Het gebruik van een onderwerpenlijst heeft geleid tot semigestructureerde interviews. De eerste vragen van de vragenlijst zijn gebruikt om het

gesprek op gang te brengen. De daarop volgende vragen zijn bedoeld om de onderzoeksvragen te beantwoorden. Ook werden hier algemene gegevens over de ondernemer verkregen. Vervolgens zijn de onderwerpen behandeld die betrekking hebben op de onderzoeksvragen. De nadruk lag hierbij op de vragen 'Hoe worden deze producten geleverd?' en 'Waar komen de producten vandaan?'. Elk interview is direct na afloop door de interviewers volledig op papier uitgewerkt zodat zo weinig mogelijk informatie verloren zal gegaan.

Zoals eerder gezegd, zijn met behulp van de gegevens verkregen uit de interviews van fase IIa, de respondenten voor fase IIb geïdentificeerd. Het doel van deze fase was het verkrijgen van een overzicht verder terug in de keten en om de resultaten van fase IIa te verifiëren. Ook in deze fase is gebruik gemaakt van een onderwerpenlijst, die terug te vinden is in bijlage 4. Tijdens de bezoeken zijn ook hier aantekeningen gemaakt van antwoorden op de vragen en observaties die daarna meteen zijn uitgewerkt. Alle interviews in fase IIa en IIb zijn uitgevoerd in koppels van twee. Hierdoor zijn verschillende accenten gelegd in het gesprek met de ondernemers. Dit is de reden dat de extra bevindingen die zijn gedaan per interview koppel enigszins verschillen.

3.5 Uitwerking resultaten

Nadat de verschillende fases zijn uitgevoerd is aan de hand van de diversiteit van de verkregen resultaten gekozen om de informatie te ordenen in een gedeelte algemene resultaten (allochtone ondernemers, samenwerking, personeel) en resultaten per productgroep (algemeen, keten, transport en overige bevindingen). De resultaten uit de interviews zijn beschreven aan de hand van deze vijf groepen. Hierdoor wordt een beter overzicht gekregen in de resultaten en zijn verbanden duidelijk te zien. Naast deze informatie zijn in het hoofdstuk 'resultaten' de extra bevindingen van de interviews beschreven. Na het beschrijven van de informatie zijn de voedselketens visueel weergegeven in de figuren in het hoofdstuk 'resultaten'. In deze ketens zijn alle mogelijkheden verwerkt die naar voren zijn gekomen in de interviews. Tot slot zijn in de conclusie de onderzoeksvragen beantwoord. Waarna met een kritische blik op het onderzoek discussiepunten zijn geformuleerd en aanbevelingen zijn gedaan voor verder onderzoek.

In het volgende hoofdstuk worden de resultaten weergegeven die volgens de hierboven beschreven methode zijn vergekeken.

4. Resultaten

Dit hoofdstuk beschrijft de resultaten van de interviews van fase II. Deze resultaten zijn uitgewerkt in een algemeen deel waarin de allochtone ondernemingen worden beschreven en de samenwerking binnen de voedselketen. Het tweede deel van de resultaten zijn uitgewerkt per productgroep, namelijk: groenten en fruit, brood, vlees, houdbare producten en zuivel.

In dit onderzoek zijn 19 allochtone ondernemingen uit de steden Utrecht, Arnhem en Amsterdam betrokken (fase IIa), waarvan 11 toko's, 4 bakkers, 2 slaggers, 1 groente- en fruitwinkel en 1 viswinkel. In de methode is besproken dat de productgroepen groenten en fruit, brood, vlees, houdbare producten en zuivel worden onderzocht. De viswinkel is betrokken bij het onderzoek omdat het aantal viswinkels in het onderzochte gebied in Utrecht relatief hoog was (3 winkels in 1 straat). De resultaten van het interview bij deze viswinkel worden aan het eind van dit hoofdstuk beschreven.

In fase IIb zijn 2 groothandelsmarkten in Amsterdam en Rotterdam bezocht, 1 groothandel in oost Nederland en 1 slachterij in Arnhem. In bijlage 2 is in een tabel weergegeven wat voor soort ondernemers in de keten zijn geïnterviewd, met bijbehorende locatie en productgroepen die de betreffende ondernemer verkocht. Wanneer sprake was van slechte beheersing van de Nederlandse taal werd verder gezocht naar iemand anders in de onderneming die voldoende Nederlands sprak om medewerking te verlenen en voldoende kennis had van de allochtone onderneming. Het is in totaal 6 keer voorgekomen dat ondernemers geen medewerking konden of wilden verlenen. Redenen hiervoor waren: slechte beheersing van de Nederlandse taal (2 keer) en geen tijd (4 keer). Wanneer de ondernemers 'geen tijd' als reden gaven is hier niet verder op ingegaan. Wanneer niemand anders in de onderneming voldoende Nederlands beheerste is verder gegaan naar een andere onderneming.

Tijdens het interviewen is gelet op de indruk van de winkel, wat later in dit hoofdstuk per productgroep beschreven wordt. Indrukken van de onderneming zijn niet teruggekoppeld naar de ondernemer en is niet gevraagd naar zijn beleving hiervan.

4.1 Algemene resultaten

4.1.1 Allochtone onderneming

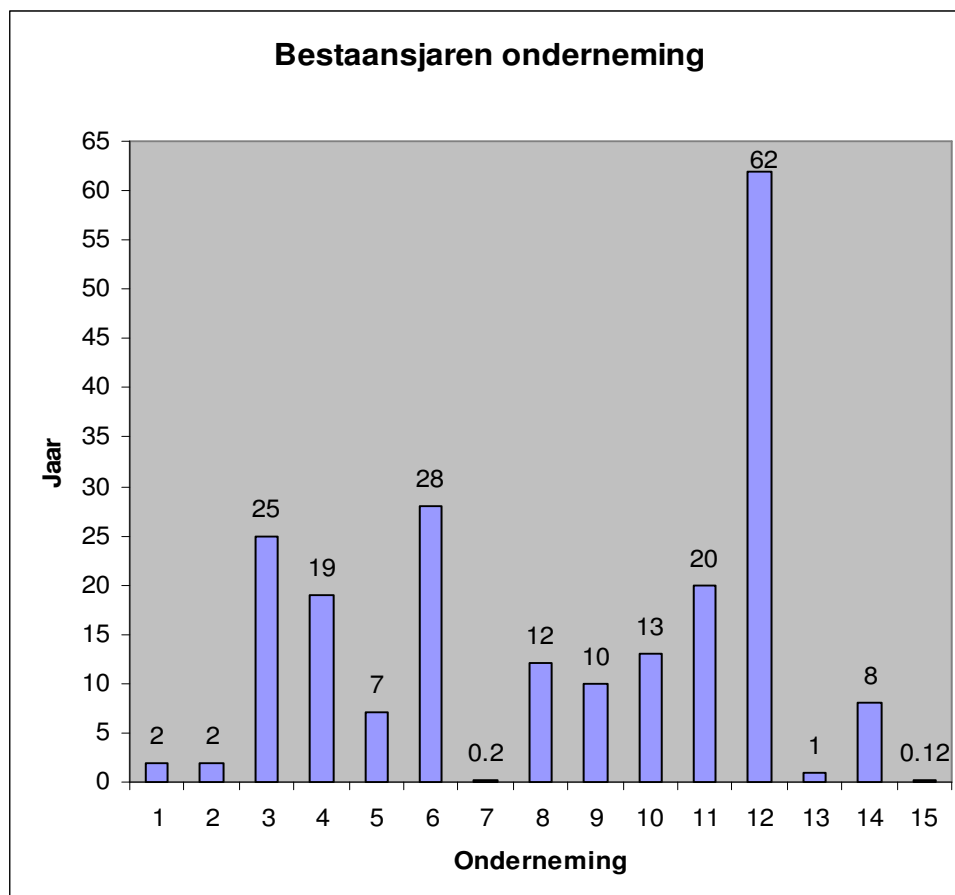
Tijdens de bezoeken aan de allochtone ondernemingen is door observatie een eerste indruk verkregen van de onderneming. Daarnaast is gevraagd naar relevante diploma's, personeel en het aantal bestaansjaren van de onderneming.

Van de ondernemingen in fase IIa gaven 11 van de 19 ondernemingen over het algemeen een nette en verzorgde indruk. Producten oogden vers, de vloeren waren schoon en de winkels waren overzichtelijk ingericht. Vier ondernemingen scoorden gemiddeld wat in één geval werd veroorzaakt doordat veel producten op een te klein oppervlak uitgesteld waren en levensmiddelen op de grond stonden in de toko. Bij 1 toko werkte de koeling waar zuivelproducten in stonden niet. Deze stond niet aan of deze was kapot. Vier ondernemingen gaven een slecht verzorgde indruk. Een Marokkaanse slager maakte een slechte indruk door een onhygiënische werkwijze, wat later in dit hoofdstuk wordt toegelicht.. Bijna alle toko's die groenten en fruit verkochten, zijn enkele slechte producten in het assortiment waargenomen in de winkel zelf. Sommige groenten en fruit waren beschimmeld, bruin uitgeslagen of juist nog niet rijp. Deze producten werden soms geselecteerd en in een afvalbak gegooid. Tijdens de observaties is

opgevallen dat al deze toko's een breed assortiment aan groenten en fruit hadden. De helft van de ondernemingen maakte een rommelige indruk. Redenen hiervoor waren: breed assortiment, kleine ruimte, producten met verschillende talen op het etiket, levensmiddelen op de grond, en een verouderde toonbank en productschappen. Uit gesprekken en observaties in fase IIb zijn een aantal opvallende dingen waargenomen. Beide groothandels en de groothandelsmarkt maakten een goed georganiseerde en overzichtelijke indruk omdat het geheel ruim opgezet was. Zowel autochtone als allochtone ondernemers konden veel informatie verschaffen met betrekking tot de opbouw van de keten.

Van de 19 allochtone ondernemers hebben 2 ondernemers een relevant diploma. Een vaak gehoorde opmerking is dat binnen de onderneming ervaring wordt opgedaan, "waardoor diploma's niet nodig zijn".

In fase IIa zijn vragen gesteld met betrekking tot het aantal bestaansjaren van de ondernemingen. Figuur 4 geeft de bestaansjaren van 15 verschillende ondernemingen weer die in fase IIa zijn geïnterviewd. Van deze ondernemingen bestaan 8 ondernemingen 10 jaar of korter. Vier ondernemingen bestaan tussen de 11 en 21 jaar. Drie ondernemingen zijn ouder dan 20 jaar. Deze gegevens zijn van 4 ondernemingen onbekend.



Figuur 4 Bestaansjaren van de allochtone ondernemingen

In fase IIa zijn vragen gesteld met betrekking tot het personeel. Onderscheid kan gemaakt worden tussen ondernemers die door familie en of vrienden worden geholpen (12 van de 19 binnen het onderzoek) en ondernemers die vast personeel in dienst hebben (3 van de 19). Een combinatie van beide kwam ook voor (3 van de 19). Van 1 ondernemer is niet bekend of hij wel of niet geholpen werd of personeel in dienst had.

Eén ondernemer zei: "dat vrienden en familie in de onderneming meehelpen hoort bij onze cultuur". Sommige ondernemers (2 van de 19) gaven aan dat ze terughoudend waren met het laten werken van familieleden en kennissen in de onderneming in verband met strenge regels van de Belastingdienst.

4.1.2 Samenwerking

Tijdens gesprekken met ondernemers is gevraagd naar horizontale en verticale samenwerking. In het onderzoek is niet geïnformeerd naar het gebruik van automatische bestelsystemen door de allochtone ondernemer. In deze paragraaf worden de resultaten van de ondernemers (19) apart beschreven van de groothandels en slachterij (4).

De allochtone ondernemer

Eén Turkse ondernemer had contact met de teler van de groenten en het fruit in Turkije. Dit kan gezien worden als een vorm van verticale samenwerking. Ze hielden contact over de aantallen die geproduceerd moesten worden en de kwaliteit van de producten. In een ander geval werd een bakker ondersteund door een vertegenwoordiger van de meelfabriek waar hij zijn meel kocht. Deze vertegenwoordiger bezocht de bakker een aantal keer per jaar om de productieruimte en opslagruimte te controleren. Vier ondernemers gaven aan niet aan verticale samenwerking te doen. Ze haalden zelf hun producten van verschillende bedrijven en groothandels.

Horizontale samenwerking tussen de ondernemers vond vaak plaats. De ondernemers kochten hun producten niet samen in, maar producten werden af en toe onderling uitgewisseld bij 11 van de 19 ondernemers. Eén banketbakker bakte banket voor verschillende bakkerijen in de buurt. Meerdere ondernemers (10) gaven aan producten uit te wisselen met ondernemers in de buurt als ze uitverkocht raakten. Vijf ondernemingen die houdbare producten verkochten gaven aan samen producten in te kopen. Dit deden ze omdat ze ieder afzonderlijk te kleine hoeveelheden inkochten. Eén groenten en fruit winkel voorzag andere toko's in de straat van groenten en fruit. Acht ondernemingen deden niet aan horizontale samenwerking.

De groothandel/slachterij

Een eigenaar van een slachterij deed aan verticale samenwerking. Hij bracht met eigen transport het vlees wekelijks naar 32 vaste afnemers waaronder allochtone ondernemers en groothandels. Bij de 2 groothandelsmarkten en de groothandel vond ook verticale samenwerking terug in de keten plaats. Zij gaven alle 3 aan dat ze veel contact hadden met hun importeurs in het buitenland over de inkoop en de kwaliteit van de producten. Een ondernemer van de groothandelsmarkt gaf aan dat hij een hechte vertrouwensband had met importeurs in het buitenland. Vaak werken importeur en groothandel al jaren samen. Ditzelfde gold voor de relatie van deze ondernemer met de kwekers en telers in Nederland. Horizontale samenwerking op de groothandelsmarkten vond ook plaats. Volgens de vertegenwoordiger van de Spaanse Polder wordt veel samengewerkt tussen groothandels op deze groothandelsmarkt. "Men weet van elkaar wat er verkocht wordt, dus als een product uitverkocht is, gaan ze naar collega's toe. Verder wisselen ze informatie uit. Dit gebruiken ze voor hun beleid en strategie".

Uit interviews van de Centrale Markt in Amsterdam is gebleken dat de groothandels juist voornamelijk apart inkochten. Bij 1 van de 4 ondervraagde groothandels op de Centrale Markt kocht de groothandel samen met 4 andere groothandels zijn producten in het buitenland en bij de veiling. Dit waren in het hele onderzoek de enige ondernemers die hun producten direct bij de veiling kochten.

De geïnterviewde groothandel in het oosten van Nederland gaf aan dat door de sterke concurrentie de samenwerking met andere groothandels beperkt was. Alleen in het geval dat bepaalde producten niet meer op voorraad waren, werd de hulp van andere groothandels ingeroepen. Deze groothandel gaf aan dat hij in alle gevallen het transport verzorgde naar de allochtone ondernemingen. De allochtone ondernemers gaven aan dat

producten afkomstig van andere reguliere 'etnische' groothandels in Nederland de producten ook altijd kwamen brengen. Bij de groothandels op de groothandelsmarkten was dit juist wisselend, de producten werden zowel gehaald als gebracht.

Transport

Op het gebied van transport werd in 19 van de 15 gevallen samengewerkt door de allochtone ondernemers en hun leveranciers. Per ondernemer verschilde het welke productgroep werd verzorgd door de groothandel en dus wie verantwoordelijk is voor het transport. In 5 van de 9 gevallen (1 onbekend) nam de allochtone ondernemer het transport voor de groenten en fruit, afkomstig van de groothandelsmarkt, voor zijn rekening. Het vlees werd in 7 van de 10 gevallen gebracht door de leverancier en in 1 geval soms gehaald door de allochtone ondernemer. Bij 2 allochtone ondernemers is de verantwoordelijkheid voor het transport onbekend. Van de 6 toko's die brood verkochten werd in 2 gevallen het brood gehaald door de ondernemer en in 2 gevallen werd het gebracht. Van 2 van de 6 toko's die zuivel verkochten is bekend dat zij de zuivel van hun leverancier geleverd kregen. In 1 geval werd de zuivel gehaald van de groothandelsmarkt. Bij houdbare producten was in 6 van de 10 gevallen de leverancier verantwoordelijk voor het transport. In 1 geval werden producten zowel zelf gehaald als gebracht door de leverancier. Op de groothandelsmarkt werd waargenomen dat ondernemers, zowel allochtoon als autochtoon, producten kwamen afhalen met eigen vervoer.

4.2 Resultaten per productgroep

Vijf verschillende productgroepen zijn onderzocht op hun herkomst: groenten en fruit, brood, vlees, zuivel en houdbare producten. De voedselketen verschilt per productgroep, zodat besloten is om de resultaten per productgroep te bespreken.

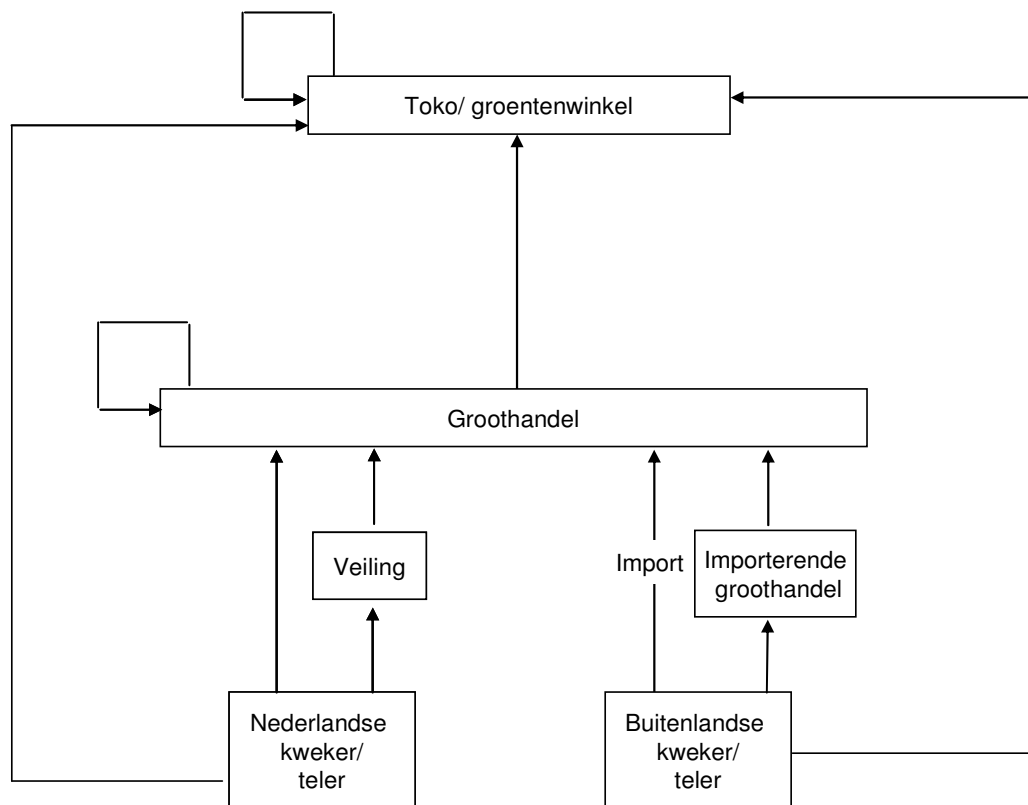
4.2.1 Groenten en fruit

Inleiding

In het onderzoek zijn 8 toko's bezocht die groenten en/of fruit verkochten; 1 in Utrecht, 4 in Arnhem, 3 in Amsterdam. In Utrecht is ook 1 winkel bezocht die alléén groenten en fruit verkocht. Een viswinkel in Utrecht verkocht een beperkte hoeveelheid groente. Naast allochtone ondernemingen zijn op de Centrale Markt in Amsterdam 2 groothandelaren geïnterviewd die groenten en fruit verkochten. Ook op groothandelsmarkt de Spaanse Polder in Rotterdam is gesproken met 2 groothandelaren in groenten en fruit.

Keten

Het schema met de herkomst van de productgroep 'groenten en fruit' is als volgt:



Figuur 5 Voedselketen groenten en fruit

In Utrecht was een groenten- en fruitwinkel in het bezit van twee Turkse broers. Deze onderneming had een groot assortiment aan groenten en fruit. De groenten en het fruit werden geleverd door groothandels in Rotterdam en Utrecht. De Turkse ondernemers vertelden dat deze groothandels tevens importeurs zijn van Turkse producten. Deze ondernemers leverden hun producten ook weer aan andere ondernemers in de straat (bijvoorbeeld ijsbergsla aan een kebabzaak). De groenten van een Surinaamse toko in

Utrecht waren afkomstig van groothandels op de Centrale Markt in Amsterdam. Volgens de Surinaamse ondernemer waren deze groenten afkomstig uit Suriname en de Dominicaanse Republiek. Deze onderneming kreeg de producten 2 maal per week geleverd.

In Arnhem verkocht zowel een Marokkaanse toko als een Afghaanse toko groenten en fruit afkomstig van de Spaanse Polder in Rotterdam. Daarentegen kwamen de groenten en het fruit van een andere Arnhemse toko (half Egyptisch / half Turks) van een groothandelsmarkt in Venlo.

In Amsterdam verkochten alle ondervraagde toko's (Sri Lankese, Irakese en Turkse ondernemer) groenten en fruit afkomstig van de Centrale Markt in Amsterdam. Een Irakese ondernemer verkocht ook diepvriesgroenten en -fruit. Volgens een Turkse eigenaar van een toko verkocht de toko's zomers groenten en fruit uit Nederland. In de winter komen de groenten en het fruit uit onder andere Turkije, Spanje en Marokko.

Op de groothandelsmarkt in Amsterdam zijn 2 groothandelaars geïnterviewd. Een groothandelaar haalde Nederlandse groenten en fruit rechtstreeks bij de kweker/teler, waardoor de veiling werd omzeild, om op die manier te besparen op de kosten. Hij haalde buitenlandse groenten en fruit van een importcentrum in Barendrecht (HG). Deze groothandelaar verkocht zijn producten aan grotere ondernemingen of supermarkten en kleine ondernemingen waaronder toko's en kocht in bij de Nederlandse veiling en bij importeurs.

Op de Spaanse polder in Rotterdam zijn 2 groothandelaars geïnterviewd, 1 Nederlander en 1 Surinamer, die beiden handelden in groenten en fruit. De Nederlandse groothandelaar kocht in bij HG in Barendrecht en een groothandel in Utrecht. Beide groothandels hebben verschillende importeurs. Hij gaf aan dat de Nederlandse groenten van de veiling kwamen. De Surinaamse groothandelaar haalde de groenten van telers/kwekers in Berkel, een plaats in Nederland. Ook wisselde hij producten uit met andere Surinaamse groothandels op de Spaanse polder.

Transport

Een Turkse groenten- en fruitwinkel in Utrecht liet de producten dagelijks leveren door de groothandels in Rotterdam en Utrecht. Het transport werd georganiseerd door de groothandels. Volgens deze Turkse ondernemers kwamen deze producten vanuit Turkije met de vrachtwagen naar Nederland. Ook een Surinaamse toko in Utrecht kreeg groenten en fruit tweemaal per week geleverd door groothandels in Amsterdam. In Arnhem werden bij 4 van de 5 geïnterviewde toko's de producten zelf met eigen vervoer gehaald. Eén van deze toko's gaf aan dat het voordeliger was om zelf met een busje naar de groothandels in Amsterdam te gaan om groenten en fruit te halen. Een andere reden die deze ondernemer aangaf was de garantie voor een betere kwaliteit van de producten: "Anders sturen ze rotzooi op". De groenten en het fruit die verkocht werden in een Irakese toko in Amsterdam werd zowel zelf gehaald als gebracht door een groothandel van de Centrale Markt in Amsterdam. Het voordeel van zelf halen was dat hij ook andere producten van de Centrale Markt mee kon nemen (one-stop-shopping). Een Turkse toko in Amsterdam liet de groenten en het fruit brengen door mensen van de Centrale Markt in Amsterdam en de Spaanse Polder in Rotterdam.

De 2 groothandelaren van de Spaanse Polder in Rotterdam en de 2 groothandelaren van de Centrale Markt in Amsterdam gaven aan dat groenten en fruit meestal per boot in temperatuur regulerende containers in Nederland aankwamen via de haven van Rotterdam. Volgens een groothandel op de Centrale Markt kwamen kwetsbare groenten en fruit per vliegtuig naar Schiphol, maar dit was volgens hem vrij kostbaar. Een groothandelaar op de Centrale markt vertelde dat de laatste jaren steeds meer producten met de boot Nederland binnenkomen om de kosten te drukken. De producten werden vanuit de boot verder landinwaarts gebracht met behulp van vrachtwagens en/of naar

andere landen getransporteerd. Groenten en fruit afkomstig uit Europa werden volgens hem ook geïmporteerd door middel van vrachtwagens. Volgens de handelaren werden producten met vrachtwagens en busjes vanuit importerende groothandels (zoals bijvoorbeeld HG in Barendrecht), veilingen en telers/kwekers naar groothandelsmarkten gebracht. Hierbij werd zowel gebruik gemaakt van eigen transportbusjes als van een transportbedrijf. Het door toko's zelf halen van producten van de groothandel was volgens een ondernemer van de Centrale markt 'altijd goedkoper en geeft meer vrijheid'.

Waargenomen werd dat vanuit de groothandelsmarkt producten zowel door ondernemers van toko's en groenteboeren gehaald (met de auto/busje) als gebracht werden door een transportbedrijf van de groothandelsmarkt.

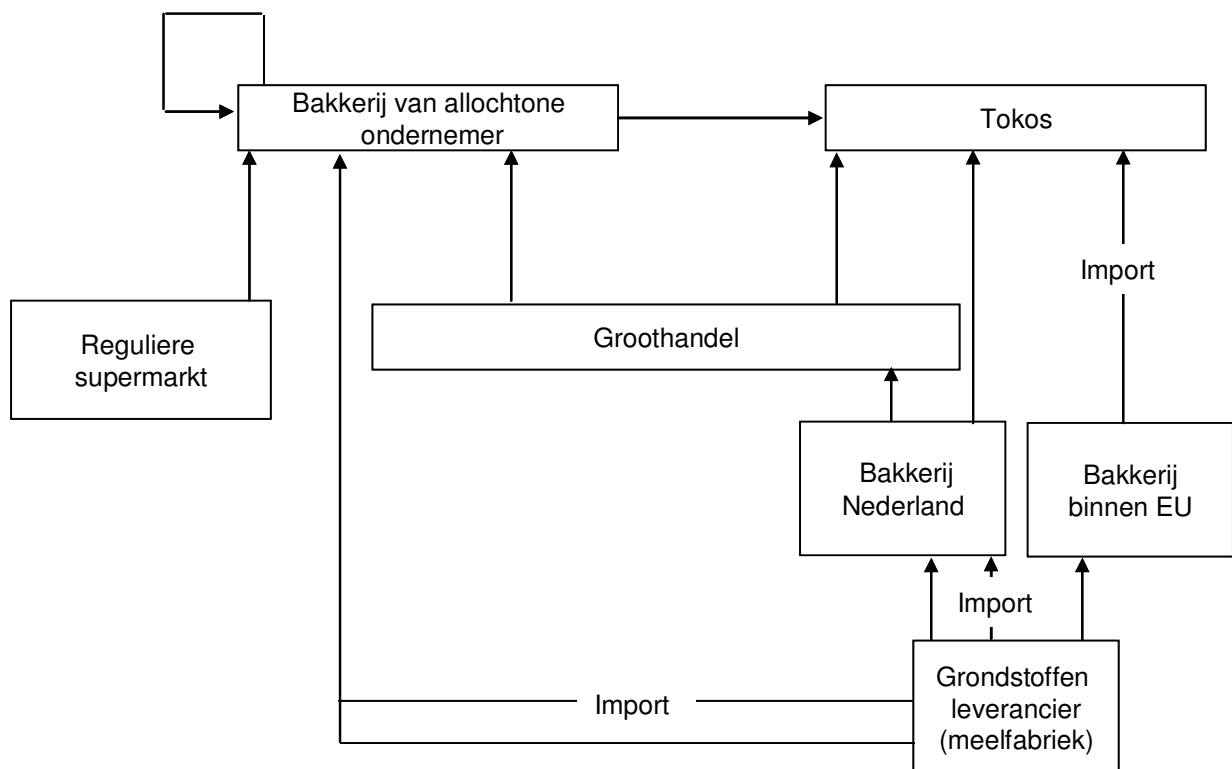
4.2.2 Brood

Inleiding

Binnen het onderzoek zijn in totaal 4 kleine bakkerijen geïnterviewd; 1 in Utrecht, 1 in Arnhem en 2 in Amsterdam. Behalve in bakkerijen werden ook brood en verwante producten (zoals wraps en gebak) in toko's verkocht (6 van de 11 toko's), waarvan 1 toko ingevroren brood verkocht. Op de groothandelsmarkt de Spaanse Polder in Rotterdam verkocht een Turkse groothandel vers brood.

Keten

Het schema met de herkomst van de productgroep 'brood' is als volgt:



Figuur 6 Voedselketen brood

De bezochte bakkerijen bakten hun brood zelf, waarvan de ingrediënten, zoals meel en bakzout afkomstig waren van gespecialiseerde groothandels of meelfabrieken in Nederland en België. Een bakker in Utrecht gaf aan dat zijn meel afkomstig was van een meelfabriek in IJsselstein en Antwerpen. Andere benodigdheden, zoals bijvoorbeeld groenten en eieren werden ingekocht bij de groothandel of andere toko's in Nederland. Een Turkse bakker in Arnhem gaf aan dat hij deze ingrediënten van een reguliere supermarkt kocht. De grondstoffen voor brood liet hij leveren door een bakkersgroothandel in Deventer. Een deel van het brood werd in eigen winkel verkocht, maar producten werden ook geleverd aan andere toko's in Arnhem. De ingrediënten van producten van een Marokkaanse bakker in Amsterdam kwamen vanuit een groothandel in Rotterdam. Deze bakker ruilde zijn brood voor gebakjes met een andere bakker in de buurt. Deze producten werden vervolgens weer verkocht in eigen winkel en aan andere toko's. Sommige luxe broodjes kwamen van een bakker uit Frankrijk. De ingrediënten van producten van een Turkse bakker in Amsterdam waren afkomstig van een Nederlandse bakkersgroothandel, maar de ondernemer bakte zijn brood op Turkse wijze.

Ondernemers van de bezochte toko's kochten hun brood in bij bakkerijen in Nederland (6 van de 11 toko's), maar in een enkel geval ook bij bakkerijen in landen zoals Duitsland, Frankrijk en België. Brood dat verkocht werd door deze allochtone ondernemers was vrijwel altijd dezelfde dag gebakken. In 2 gevallen werd het brood bij toko's 2 tot 3 keer in de week geleverd. Een Turkse eigenaar van een toko in Utrecht verkocht brood afkomstig van een Turkse bakkerij uit Rotterdam. Een andere allochtone ondernemer in Utrecht van Irakese afkomst verkocht Libanees brood afkomstig van een Libanese bakkerij uit Almere. Deze toko verkocht ook ingevroren brood afkomstig van Lucas Klamer en de Makro. Bij 1 van de 2 ondervraagde Chinese toko's in Arnhem zijn gegevens over brood onbekend. In de Chinese toko was het plastic verpakte brood afkomstig van groothandelsmarkt in Amsterdam, die 2 keer per week werd bezocht. Een Marokkaanse ondernemer van een toko haalde zijn brood dagelijks van de Spaanse Polder in Rotterdam. Het brood van een andere toko (half Egyptisch / half Turks) in Arnhem kwam uit Duitsland. In Amsterdam verkocht een Irakese toko verpakt Libanees brood afkomstig van een Libanese bakker in Antwerpen.

Een Turkse groothandelaar van de Spaanse polder (Groothandelsmarkt) in Rotterdam, haalde elke dag vers brood van een Libanese bakker in Almelo.

Transport

Het brood werd zowel geleverd aan de toko als gehaald door de eigenaar van de toko. Bij alle 4 geïnterviewde bakkerijen werd meel door de leverancier gebracht. Twee toko's in Utrecht kregen het brood geleverd door de leveranciers (bakkers). Het ingevroren brood dat verkocht werd door 1 van deze toko's, werd meegeleverd met andere producten. Een Chinese toko in Arnhem haalde het brood zelf van de groothandelsmarkt in Amsterdam. Een Marokkaanse eigenaar van een toko haalde ook zelf zijn brood uit Rotterdam. Een half Egyptisch / half Turkse toko kreeg het brood geleverd van een bakker in Duitsland. Van 1 toko in Arnhem is niet bekend of de ondernemers het brood zelf haalden of dat het geleverd werd. Een Irakese toko in Amsterdam liet het brood leveren door een Libanese bakker in Antwerpen. Een Turkse bakker in Amsterdam liet de ingrediënten en luxe broodjes leveren door de groothandel en "via een vriend".

Overige bevindingen

Een aantal redenen werden gegeven door ondernemers voor het inkopen van brood bij een bakkerij aan de andere kant van het land of zelfs in het buitenland. Eén ondernemer gaf aan dat zijn brood bij een bakker uit Duitsland afkomstig was, omdat deze bakker veel ervaring heeft. Een Marokkaanse eigenaar van een toko in Arnhem koos ervoor om brood uit Rotterdam te halen, omdat zijn voorkeur uitging naar Marokkaans brood gemaakt met griesmeel.

In Amsterdam gaven 2 eigenaren van een toko aan geen brood te verkopen, omdat in dezelfde straat zich al twee allochtone bakkerijen bevonden. Wel werden in deze toko's producten verkocht om zelf brood te bakken, zoals tarwe, meel en bakkersgist. Een groothandel in het oosten van het land gaf aan dat hij het niet rendabel vond om brood te verkopen, omdat dit iedere dag vers geleverd moet worden.

Een Turkse groothandel op de Spaanse Polder gaf aan houdbare producten te importeren uit het buitenland, maar verkocht ook vers brood om een vollediger productaanbod te kunnen bieden. De groothandelaar was van mening dat een vollediger productaanbod deze groothandel aantrekkelijker maakt voor ondernemers om inkopen te doen wat volgens hem resulteert in een betere concurrentiepositie.

4.2.3 Vlees

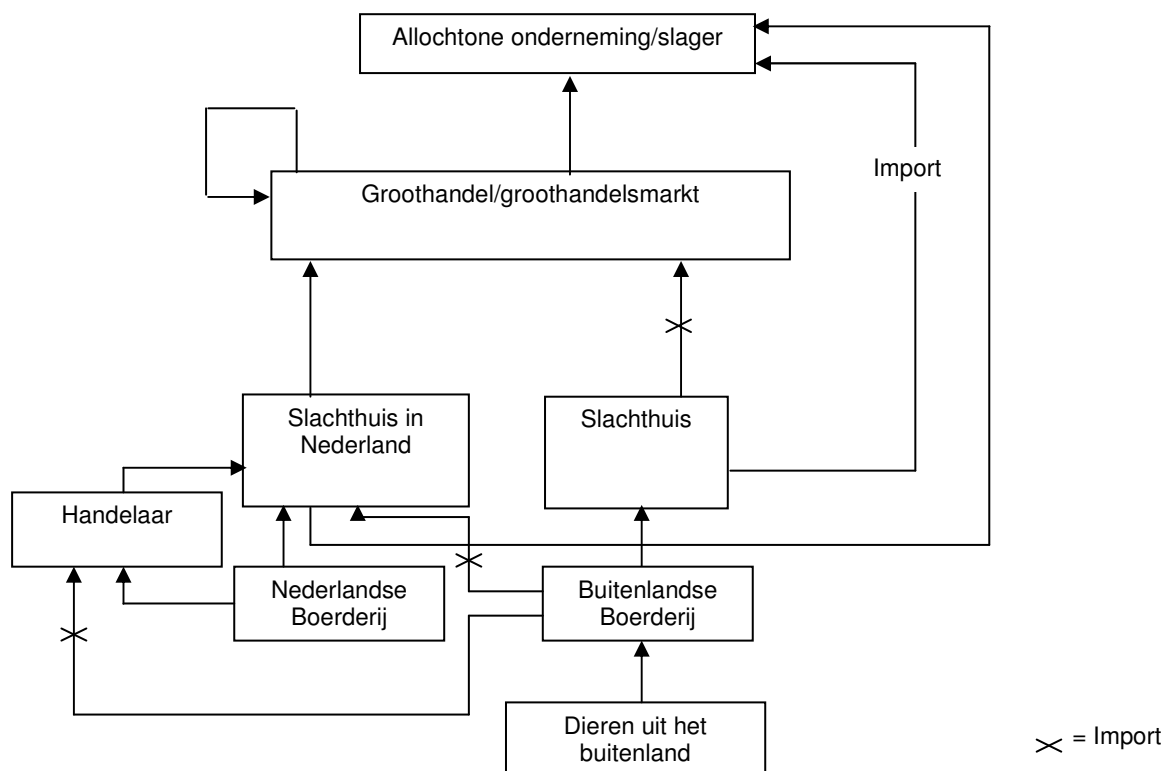
Algemeen

Van de 19 interviews bij allochtone ondernemers, hadden 10 ondernemingen vers of ingevroren vlees (-producten) in het assortiment. Vijf ondernemers verkochten vers vlees en 5 ondernemers ingevroren vlees en vleesproducten. Dit waren toko's en islamitische slagerijen. Eén toko had in het verleden wel vlees verkocht, maar deed dit niet meer. De eigenaar van deze toko had zelf geen ervaring met vlees. Hij vertelde dat voor het verkopen van vlees geen diploma's nodig zijn, maar wel ervaring. In zijn geval betekende dit dat hij iemand met ervaring met vlees zou moeten inhuren en dat kost geld. "Vlees geeft teveel gedoe en is daarom niet rendabel" volgens de ondernemer.

Van 5 de ondernemers die vers vlees verkochten waren 2 van Turkse afkomst en 3 van Marokkaanse afkomst. Van de 5 ondernemers die ingevroren vlees (-producten) verkochten waren 2 van Irakese afkomst, 2 van Chinese afkomst en 1 van Surinaamse afkomst. Van 3 van de 5 ondernemers is bekend dat ze ingevroren vlees kochten op de groothandel of groothandelsmarkt. In fase IIB zijn een tweetal slachterijen bezocht en een tweetal groothandels die vers vlees verkochten.

Keten

Het schema met de herkomst van de productgroep 'vlees' is als volgt:



Figuur 7 Voedselketen vlees

Van de 10 allochtone ondernemingen die vlees in hun assortiment hebben, halen 4 ondernemingen het vlees van een groothandel. Het vlees wordt bij verschillende groothandels ingekocht. Vier andere allochtone ondernemers halen hun vlees rechtstreeks bij een slachthuis vandaan. Eén daarvan is een slachthuis in Duitsland. Twee andere slachthuizen waar de ondernemers hun vlees vandaan halen zijn te vinden in Zaandam en op de groothandelsmarkt te Amsterdam. Eén ondernemer van een toko wilde niet veel informatie geven in verband met bedrijfsgeheim. Zij wilde alleen maar zeggen dat hun vlees bij 'een leverancier' vandaan kwam. De ondernemer gaf aan dat zij

geen informatie wilde verstrekken omdat zij bang was dat andere ondernemingen haar strategie of beleid zouden kopiëren. Hier is verder niet op doorgevraagd.

De slachterijen en groothandels in fase IIb leverden hun vlees en vleesproducten aan toko's en slagerijen. Twee groothandels en 1 slachterij gaven aan dat zij het vlees rechtstreeks importeerden (uitsluitend uit EU landen). Dit vlees zou aan de Europese richtlijnen voldoen. Eén groothandel en 1 slachterij halen tevens een deel van hun vlees van een andere groothandelaar of slachterij.

Een slachterij op de groothandelsmarkt in Amsterdam gaf aan dat de dieren die geslacht werden in Nederland groot gebracht waren. Deze dieren konden echter buiten Nederland geboren zijn en daarna naar Nederland vervoerd worden om daar groot gebracht te worden. Een handelaar haalde de slachtrijpe dieren bij verschillende Nederlandse boeren op en bracht ze vervolgens naar de slachterij. Dieren die halal geslacht werden zijn in dit geval niet anders groot gebracht dan dieren die niet halal geslacht werden.

Diepvries of vers

Eén onderneming gaf aan geen vers vlees te verkopen omdat aan de overkant van de straat een slagerij zat. Een andere ondernemer gaf aan dat het verhandelen van vlees "een vak apart is, wat je er niet zomaar even bij doet". Dit waren voor 2 ondernemers redenen om geen vers vlees maar ingevroren vlees (-producten) te verkopen.

Transport

- Koeling

Bij de meeste ondernemers (9 van de 10) werden hun producten gekoeld gehaald of gebracht. Gegevens van 1 ondernemer met betrekking tot transport zijn onbekend. Bij de groothandelsmarkten is 2 keer gezien dat vlees ongekoeld een eigen auto of busje werd ingeladen. De meeste transportmiddelen die bij de groothandelsmarkten aangetroffen werden, waren wel gekoeld. Het vlees dat uit het buitenland komt werd gekoeld getransporteerd.

- Halen versus brengen

Bij 6 van de 10 allochtone ondernemingen werden het vlees en de vleesproducten gebracht. Van slechts 1 ondernemer is bekend dat hij zijn vlees zelf haalde. Bij 2 ondernemers komt zowel het halen als het brengen van producten voor. Van 1 ondernemer zijn de gegevens onbekend.

Overige bevindingen

Bij de bezoeken aan allochtone ondernemingen uit fase IIa zijn een aantal opvallende waarnemingen gedaan. Bij 1 onderneming lag het vlees buiten de koeling, maar wel in een emmer met zout water. Tijdens de bezoeken aan slachterijen is 2 keer geconstateerd dat ondernemers het vlees ongekoeld transporteerden, dit hoeven echter niet de ondernemers te zijn die in het onderzoek zijn meegenomen. Andere opvallende waarnemingen zijn geconstateerd bij 1 Marokkaanse onderneming. In deze onderneming liepen 2 mannen door de winkel met een bebloed schort. Verder droeg een man een ring en ketting, terwijl hij met zijn handen aan het vlees zat. De toonbank had rode uitgedroogde bloedplekken en een half schaap werd door de winkel gedragen.

Halalslachten

Alle bezochte allochtone ondernemingen gaven aan dat hun vlees halal gecertificeerd was. De meningen over halal en halalslachten liepen uiteen. Voor de ene allochtone ondernemer is de enige voorwaarde voor halal vlees dat het geen varkensvlees is. Een andere ondernemer gaf aan: "Eigenlijk is alle vlees halal geslacht, want ieder beest bloedt dood." Verder gaf hij aan dat halal vlees zelfs in Nederlandse supermarktketens terecht kan komen, zonder dat vermeld wordt dat het vlees halal geslacht is. Deze opmerking is gemaakt door een ondernemer van een groothandel op de groothandelsmarkt. Voor een andere allochtone ondernemer gaat dit niet op en moet de wijze van slachten precies volgens de Koran zijn. Volgens hem bestaat dan ook maar één

goede manier van halalslachten, namelijk om het beest te doden zonder deze te bedwelmen. Dit heeft volgens deze ondernemer de volgende voordelen:

- minder bloed in het vlees.
- meest diervriendelijke manier van slachten.
- lichtere kleur vlees.
- reiner (want in rood bloed zitten meer bacteriën).

Een andere allochtone ondernemer vertelde dat de belangrijkste voorwaarden (volgens de Koran) voor halal vlees zijn:

- De slachter moet een reine moslim zijn die bekwaam is in het slachten.
- De slachtplaats moet rein zijn.
- De slager moet zorg dragen voor het comfort van het dier. Het slachtmes mag bijvoorbeeld niet zichtbaar zijn voor het dier of in de nabijheid van het dier geslepen worden. Het slachten mag niet door andere dieren gezien worden.
- Het dier wordt met de kop richting Mekka geplaatst.

Normaal gesproken begint een moslim alles wat hij doet met de woorden "Bismillahe arrahmaane arrahiem" (in de naam van God, de Barmhartige, de Genadevolle).

Aangezien slachten niet wordt gezien als een daad van barmhartigheid of genade, wordt hier tijdens het slachten van afgeweken. Voordat een dier geslacht wordt, spreekt de slachter in plaats daarvan de woorden "Bismillahe, Allahu Akbar" (in naam van God, God is groot) uit. Hiermee betoont de slachter zijn dankbaarheid en respect voor Diegene (God) die in het voedsel voorziet.

De bezochte allochtone ondernemers verschilden onderling van mening over de manier van halalslachten. Wat voor de ene allochtone ondernemer halalslachten is, is voor de andere geen halalslachten. Dit terwijl iedere geïnterviewde allochtone ondernemer aangaf een halalcertificaat te hebben. Ze doen dit omdat hun klanten zekerheid ontleneren aan dergelijk certificaat betreffende de slachtmethode.

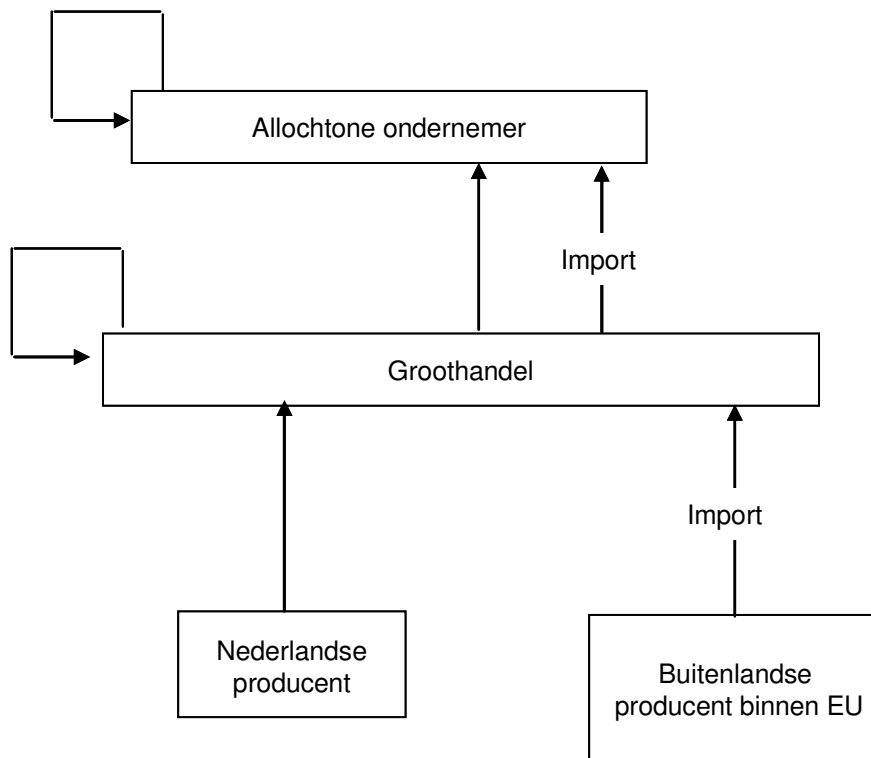
4.2.4 Zuivel

Algemeen

Zuivelproducten waren verkrijgbaar bij 6 van de 19 ondernemers in fase IIa. Bij 2 van deze 6 ondernemingen was het assortiment beperkt. Zij verkochten alleen yoghurt, feta en melk. De andere 4 ondernemingen verkochten ook andere zuivelproducten zoals verschillende soorten kaas (schapenkaas). De helft van de ondernemers die zuivel verkochten, waren van Turkse afkomst. De andere ondernemers waren van Surinaamse, Marokkaanse en Irakese afkomst. In fase IIb verkochten 2 van de 3 groothandels zuivel.

Keten

Het schema met de herkomst van de productgroep 'zuivel' is als volgt:



Figuur 8 Voedselketen zuivel

Zuivelproducten werden door 5 toko's ingekocht bij groothandels in Nederland en door 1 ondernemer bij een groothandel in Duitsland. De groothandels kochten de producten op hun beurt in bij producenten in Nederland of Europa. Een groothandel in het oosten van Nederland gaf aan dat op dit moment een importverbod geldt voor zuivelproducten uit Turkije, vanwege het mond- en klauwzeervirus. Een Nederlandse groothandel verkocht 'Turkse' yoghurt afkomstig van een Nederlandse veehouder. Deze groothandel heeft samen met de Nederlandse veehouder deze Turkse yoghurt ontwikkeld en op de markt gebracht. Op de groothandelsmarkt in Amsterdam werden geen beperkt houdbare zuivelproducten verkocht.

Transport

Het transport van zuivelproducten vond in alle 6 de gevallen plaats met gekoeld transport van de groothandel naar de allochtone onderneming. Zuivelproducten werden zowel met eigen vervoer gehaald als gebracht door de groothandel.

Overige bevindingen

In Amsterdam werd waargenomen dat bij een toko de koeling voor zuivelproducten niet goed functioneerde aangezien de koeling ongekoeld aanvoelde. Opvallend was dat melk in plastic zakken verkocht werd.

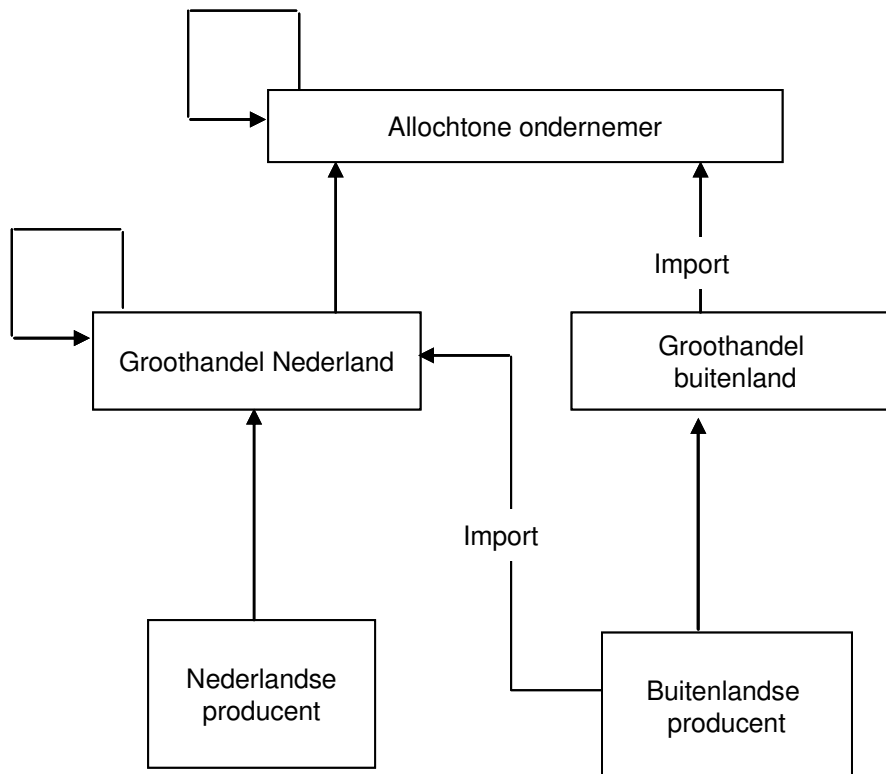
4.2.5 Houdbare producten

Algemeen

Houdbare producten werden bij 10 van de 19 ondernemingen verkocht. Het ging hierbij om toko's die producten verkochten zoals pasta, rijst, thee, koffie, meel, bonen, tarwe, koekjes, snoep, verschillende soorten dranken, maar vooral blikproducten. Twee Marokkaanse, 2 Turkse, 2 Irakese, 2 Chinese, 1 Surinamer en 1 Sri Lankees verkochten houdbare producten.

Keten

Het schema van de herkomst van de productgroep houdbare producten is als volgt:



Figuur 9 Voedselketen houdbare producten

Alle ondernemers verkochten zowel buitenlandse als Nederlandse houdbare producten. Eén ondernemer uit Sri Lanka en één ondernemer van Irakese afkomst haalden bijna al hun producten uit Engeland. De Sri Lankees verkocht voornamelijk producten van het merk TRS. Twee ondernemers importeerden zelf de producten rechtstreeks uit landen als Egypte, Libanon, Turkije en Syrië. De meeste ondernemers (8 van de 10) kochten echter hun houdbare producten bij de groothandels in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Utrecht of andere groothandels in Nederland. Houdbare producten van verschillende herkomst komen samen in deze groothandels. Niet alle houdbare producten worden geïmporteerd. De producten kunnen ook in Nederland geproduceerd en gekocht worden. In 4 gevallen komt het voor dat ondernemers bij elkaar producten kopen als ze zelf uitverkocht raken.

Transport

Als het om kleine ladingen gaat, haalden de ondernemers de houdbare producten zelf op bij de verschillende groothandels. Bij grote ladingen werden de producten gebracht door het desbetreffende bedrijf. Importerende groothandels halen hun producten met zeecontainers, vrachtwagens of met het vliegtuig uit verschillende landen. Ondernemers die zelf rechtstreeks importeren doen dit met behulp van vrachtwagens, zeecontainers of

eigen vervoer. Een voorbeeld is thee dat met een zeecontainer van Sri Lanka naar Nederland wordt vervoerd. Eén ondernemer zei: "Het moet hier wel om grote ladingen gaan, anders zou het transport te kostbaar zijn".

Overige bevindingen

Bij 3 ondernemers was de verpakking van houdbare producten beschadigd. Het leek erop dat niet voorzichtig met de producten omgegaan was. Zo werden bij deze ondernemingen ook beschadigingen in de blikproducten waargenomen en waren zakken meel soms gedeeltelijk opengesleten.

4.2.6 Overige resultaten

Naast de in dit hoofdstuk beschreven bevindingen van de winkels uit fase IIa van dit onderzoek, is ook een bezoek gebracht aan een viswinkel in Utrecht. De viswinkel had een Marokkaanse eigenaar. De vis uit de winkel was afkomstig van vishandels in Scheveningen, Spakenburg en België. De vis die op dat moment in de winkel lag, werd gevangen in landen als Oman, Marokko en Italië. De zoon van de eigenaar of de vriend van de zoon reden elke morgen met eigen vervoer naar de vishandels om vis te kopen. Dit deden zij met een gekoelde vrachtwagen. Volgens hen was het bij een productgroep als vis van belang "om te zien wat je koopt". Hij benadrukte daarbij dat het hebben van een viswinkel een arbeidsintensief beroep is door de korte houdbaarheid van het product. De ondernemer gaf aan dat hij de strenge wet- en regelgeving niet vervelend vond omdat zij alles in orde hadden. "Omdat ik een viswinkel heb worden wij extra streng gecontroleerd, maar dat vinden wij geen probleem, we zijn nergens bang voor. Je leert van waarschuwingen en boetes van jezelf en van anderen". De viswinkel maakte een verzorgde indruk. De vis lag gesorteerd op soort en werd bewaard op ijs.

In Amsterdam werden bij alle toko's eieren werden verkocht (3 keer in totaal). De allochtone ondernemers gaven aan dat de eieren van een boer uit de buurt kwamen. De boer bracht de eieren zelf met een busje en bevoorraadde dan de hele straat. In 1 geval in Arnhem werden eieren gekocht bij een kennis: "Is goedkoop man".

Met de resultaten die in dit hoofdstuk zijn beschreven worden in het volgende hoofdstuk 'conclusie' de onderzoeksvragen uit de inleiding beantwoord.

5. Conclusies

Dit hoofdstuk geeft antwoord op de onderzoeksvragen zoals beschreven in de inleiding van dit rapport. Allereerst zal antwoord worden gegeven op de deelvragen waarna aan het eind van dit hoofdstuk de hoofdvraag beantwoord zal worden.

Over het algemeen zijn de ondernemers bereidwillig om medewerking te verlenen. Beperkte beheersing van de Nederlandse taal heeft niet geleid tot problemen. De ondernemingen hebben een grote variëteit in aantal bestaansjaren. Een redelijk aantal ondernemingen bestaat meer dan 10 jaar, wat zou kunnen impliceren dat de zaken voldoende op orde zijn om de onderneming draaiende te houden.

5.1 Schakels binnen de voedselketen

- Groenten en fruit komen meestal van een groothandelsmarkt in Nederland, maar worden in sommige gevallen ook rechtstreeks geïmporteerd door allochtone ondernemers. Groenten en fruit uit het buitenland komen meestal via een importerende groothandel bij de groothandelsmarkten terecht, terwijl groenten en fruit uit Nederland van de veiling en rechtstreeks van de teler of kweker vandaan komen, zodat ze gezamenlijk verkocht kunnen worden op een groothandelsmarkt. In de zomer komen de producten voornamelijk van de veiling en rechtstreeks van kwekers op de groothandels(markten). In de winter worden producten vaker geïmporteerd.

- Vers brood komt in sommige gevallen van bakkerijen in Nederland en andere West-Europese landen. Grondstoffen voor brood worden door de bakkerijen in het algemeen bij producenten in West-Europa ingekocht. Kleine bakkerijen verkopen zelfgebakken brood direct aan de consument. Grote bakkerijen verkopen het brood niet aan de consument, maar leveren direct of via groothandels aan toko's. De schakels van de keten van brood zijn in dit onderzoek gevestigd in West-Europa. In dit onderzoek zijn geen aanwijzingen gevonden dat grondstoffen of brood van buiten Europa geïmporteerd worden.

- Het verse vlees dat verkocht wordt door allochtone ondernemingen komt bij slachterijen en groothandels in Nederland en Duitsland vandaan. De groothandels en slachterijen importeren het vlees en/of halen het bij een groothandel in Nederland vandaan. Vlees wordt alleen geïmporteerd vanuit EU landen. Het ingevroren vlees dat wordt verkocht is afkomstig van groothandels uit Nederland. Het land waar dit vlees vandaan komt is onbekend.

- Zuivel wordt door toko's ingekocht bij groothandels in Nederland of Duitsland. Deze groothandels kopen zuivelproducten in bij producenten in Nederland of Europa. Zuivelproducten worden vaak verkocht onder een buitenlandse merknaam, maar zijn in Europa geproduceerd.

- Houdbare producten komen enerzijds rechtstreeks van een Nederlandse producent, anderzijds worden deze producten geïmporteerd uit landen zowel binnen als buiten de Europese Unie. Houdbare producten worden voornamelijk bij een groothandel gekocht en slechts in enkele gevallen rechtstreeks door de allochtone ondernemer zelf geïmporteerd.

5.2 Transport van voedingsmiddelen

Transport van producten naar allochtone ondernemingen gebeurt veelal met eigen vervoer wanneer producten gehaald worden, en met busjes wanneer producten worden gebracht. Groenten en fruit worden zowel gekoeld als ongekoeld gehaald en gebracht. Terwijl brood en houdbare producten vrijwel altijd ongekoeld getransporteerd worden. Een uitzondering hierop is bevroren brood. Bevroren brood wordt door de leverancier met

een vrieswagen geleverd aan de allochtone onderneming. Vleesproducten worden gekoeld of bevroren gebracht door de leverancier. Tevens worden deze producten gekoeld gehaald door de allochtone ondernemer. Echter, bij een groothandelsmarkt is geconstateerd dat vlees ook ongekoeld gehaald wordt door de (allochtone) ondernemer. Mogelijk vormt transport bij groothandelsmarkten een groter risico dan transport bij groothandels, aangezien bij groothandelsmarkten producten vaker zelf worden gehaald door ondernemers. Groothandels leveren de producten vaak zelf aan ondernemers. Over transport van zuivel kan weinig gezegd worden, aangezien bij de groothandelsmarkten nauwelijks zuivel is geconstateerd.

5.3 Samenwerking binnen de keten

Verticale samenwerking

Tussen allochtone ondernemers en de voorafgaande schakel in de voedselketen vindt relatief weinig samenwerking plaats. Volgens Darmadi (2005) kan een gebrek aan verticale samenwerking invloed hebben op het beheersen van de productkwaliteit, omdat de kwaliteit van producten in de schappen voornamelijk afhankelijk is van de mate van efficiëntie en effectiviteit in de keten. Deze efficiëntie en effectiviteit worden verhoogd door verticale samenwerking in de keten.

Op het gebied van transport vindt relatief veel samenwerking plaats, als het gaat om vaste afspraken tussen leverancier en allochtone ondernemer over het leveren van producten. Dit met uitzondering van de groothandelsmarkt. De ondernemers hebben geen vaste afspraken met de groothandels op de groothandelsmarkten over het transport van het gehele productassortiment. Meestal wordt slechts een deel van het productassortiment voor rekening van de groothandel genomen. Het gaat hier dan voornamelijk om gekoeld transport. Een indicatie dat de samenwerking beperkt is, is dat het merendeel van de ondernemers de producten zelf afhaalt "zodat je kan zien wat je koopt" of "dat ze je anders troep mee geven". Dit kan duiden op geen of beperkte vaste afspraken op het gebied van productkwaliteit. Bij de groothandelsmarkt wordt het product vaak overgedragen bij de leverancier terwijl dit bij de 'reguliere' etnische groothandel pas bij de allochtone ondernemer gebeurt. Het logistieke proces wordt hier namelijk door de groothandel verzorgd tot aan de allochtone ondernemer. In de gevallen waar verticale samenwerking plaatsvindt, wordt persoonlijk contact onderhouden en bestaat een goede vertrouwensband.

Horizontale samenwerking

Horizontale samenwerking komt geregeld voor bij allochtone ondernemers. Dit gebeurt bij groenten en fruit en houdbare producten voornamelijk in de vorm van het aanvullen van producten van een andere allochtone ondernemer wanneer deze uitverkocht zijn. In het geval van brood worden producten uitgewisseld of doorverkocht tussen bakkerijen. Volgens Darmadi (2005) vindt horizontale samenwerking plaats tussen allochtone ondernemers; resultaten uit dit onderzoek bevestigen dit. Horizontale samenwerking kan effect hebben op de traceerbaarheid van de producten, wat risico's met zich mee kan brengen voor de voedselveiligheid.

Van groothandelaars op de groothandelsmarkt is bekend dat ze samenwerken, terwijl groothandelaars die zich niet op een groothandelsmarkt bevinden, elkaar zien als concurrent.

5.4 Waarborging van dierenwelzijn

Alle allochtone ondernemers, groothandels en slachterijen, geven aan dat hun vleesproducten halal gecertificeerd zijn. De meningen van de allochtone ondernemers over halal slachten lopen sterk uiteen. Iedere allochtone ondernemer stelt eigen eisen aan halal vlees. De term halal is dus niet eenduidig te interpreteren, deze bevinding komt overeen met publicaties in de populaire pers, zoals Vrij Nederland 1-12-2007. Uit dit onderzoek is niet gebleken hoe *daadwerkelijk* geslacht wordt. Het land van herkomst heeft invloed op dierenwelzijn, aangezien wetten en regels van het land van herkomst de manier van slachten bepalen. Echter, het verse vlees uit dit onderzoek was hoofdzakelijk afkomstig uit Nederland en moet dus voldoen aan de Nederlandse wet- en regelgeving. Van het ingevroren vlees en het vlees in houdbare producten is niet bekend wat het land van herkomst is. Wellicht is in deze landen de wetgeving met betrekking tot dierenwelzijn afwijkend van de Nederlandse wetgeving. Dit kan gevolgen hebben voor de waarborging van dierenwelzijn in de allochtone voedselketen.

5.5 Voedselveiligheid binnen de voedselketen

Personeel en diploma's

Het merendeel van de allochtone ondernemingen heeft geen betaald personeel in dienst, maar wordt geholpen door familie en af en toe door vrienden. Diploma's die betrekking hebben op het draaiende houden van een onderneming zijn nauwelijks aanwezig. Ervaring en kennis worden vaak binnen het bedrijf opgedaan. Het ontbreken van diploma's zou invloed kunnen hebben op de voedselveiligheid, aangezien de ondernemer zich mogelijk niet bewust is van de aanwezige risico's van het werken met levensmiddelen. Regelmatig wordt beroep gedaan op een breed sociaal netwerk bij het opstarten en draaiende houden van een onderneming en allerlei zaken die daarbij komen kijken, zoals belastingzaken en boekhouding. Ondernemers maken dus bij gebrek aan kennis van bepaalde zaken gebruik van andere personen die daar wel verstand van hebben, wat kan betekenen dat risico's met betrekking tot voedselveiligheid beperkt zijn.

Indruk

Over het algemeen geven de allochtone ondernemingen een goede en verzorgde indruk. Hoewel in de meeste allochtone ondernemingen die groenten en fruit verkopen de producten een goede indruk geven, bestaan ook gevallen waarbij dit niet zo was. Wanneer producten met rotte plekken verkocht worden geeft dit geen smakelijke indruk. Dit heeft hoogst waarschijnlijk geen invloed op voedselveiligheid omdat aangenomen mag worden dat de consument geen producten zal kopen en of consumeren wanneer deze zichtbaar slecht zijn. Zuivelproducten worden met en zonder verpakking verkocht. De producten geven over het algemeen een verse en smakelijke indruk. Hetzelfde geldt voor vlees, maar ook hier zijn uitzonderingen op. Echter, bij vlees is het lastig te zeggen of een 'vers' uiterlijk iets zegt over mogelijke invloed op de voedselveiligheid van het product, aangezien dat bij vlees moeilijk te observeren is (in tegenstelling tot bijvoorbeeld groenten). Over de indruk van de winkel met betrekking tot voedselveiligheid binnen de keten kunnen weinig 'harde' conclusies getrokken worden, aangezien deze gebaseerd zijn op observaties en daarom subjectief.

Transport

In het geval van groenten en fruit gaat de kwaliteit van de producten mogelijk sneller achteruit bij ongekoeld transport, maar dit heeft waarschijnlijk geen gevolgen voor de voedselveiligheid. Transport van brood wordt niet gekoeld, maar in dit onderzoek zijn geen situaties bekend waarbij het transport van brood een mogelijk risico zou kunnen vormen voor de voedselveiligheid.

Vervoer van vlees naar de allochtone ondernemingen is in bijna alle gevallen gekoeld, wat dus weinig risico betekent voor de voedselveiligheid. Echter, bij een groothandelsmarkt is in enkele gevallen geobserveerd dat vlees ongekoeld vervoerd wordt, wat schadelijke gevolgen kan hebben voor de voedselveiligheid.

Het ongekoeld transporteren van zuivel zou mogelijk een risico kunnen vormen voor de voedselveiligheid. Binnen dit onderzoek zijn geen gevallen bekend van ongekoeld transport van zuivel.

Over vervoer van houdbare producten kan weinig gezegd worden, aangezien transport van houdbare producten aan weinig eisen hoeft te voldoen, omdat temperatuur daarin een beperkte rol speelt met betrekking tot voedselveiligheid.

Mogelijk vormt transport vanaf groothandelsmarkten een groter risico dan transport bij groothandels, aangezien bij groothandelsmarkten de allochtone ondernemer vaker zelf zijn producten transporteert en deze wellicht niet altijd over het juiste vervoersmiddel beschikt.

Samenwerking

Relatief weinig communicatie en samenwerking tussen de allochtone ondernemer en de leverancier (verticale samenwerking) zou risico's met betrekking tot voedselveiligheid met zich mee kunnen brengen. Allochtone ondernemingen weten namelijk vanwege geringe communicatie en samenwerking weinig af van de kwaliteit van de geleverde producten. Als deze producten een slechte kwaliteit hebben, kan dit invloed hebben op de voedselveiligheid.

Ook bestaan risico's met betrekking tot voedselveiligheid als het gaat om horizontale samenwerking. Horizontale samenwerking gebeurt namelijk regelmatig (door middel van uitwisselen van producten), wat als gevolg heeft dat de traceerbaarheid van het product in het gedrang komt. Dit kan mogelijke gevolgen hebben voor de voedselveiligheid.

Herkomst

Zoals in de literatuur is besproken, vormen tracking en tracing van producten een belangrijk onderdeel van de Europese Algemene Levensmiddelenverordening. Elk actor is verantwoordelijk voor de traceerbaarheid en voedselveiligheid van de voorgaande schakel en voor de tracking van de volgende schakel in de voedselproductieketen. De traceerbaarheid van producten kan invloed hebben op de voedselveiligheid. In alle gevallen wisten de allochtone ondernemers waar hun producten vandaan komen, waaruit geconcludeerd kan worden dat aan tracking en tracing wordt voldaan.

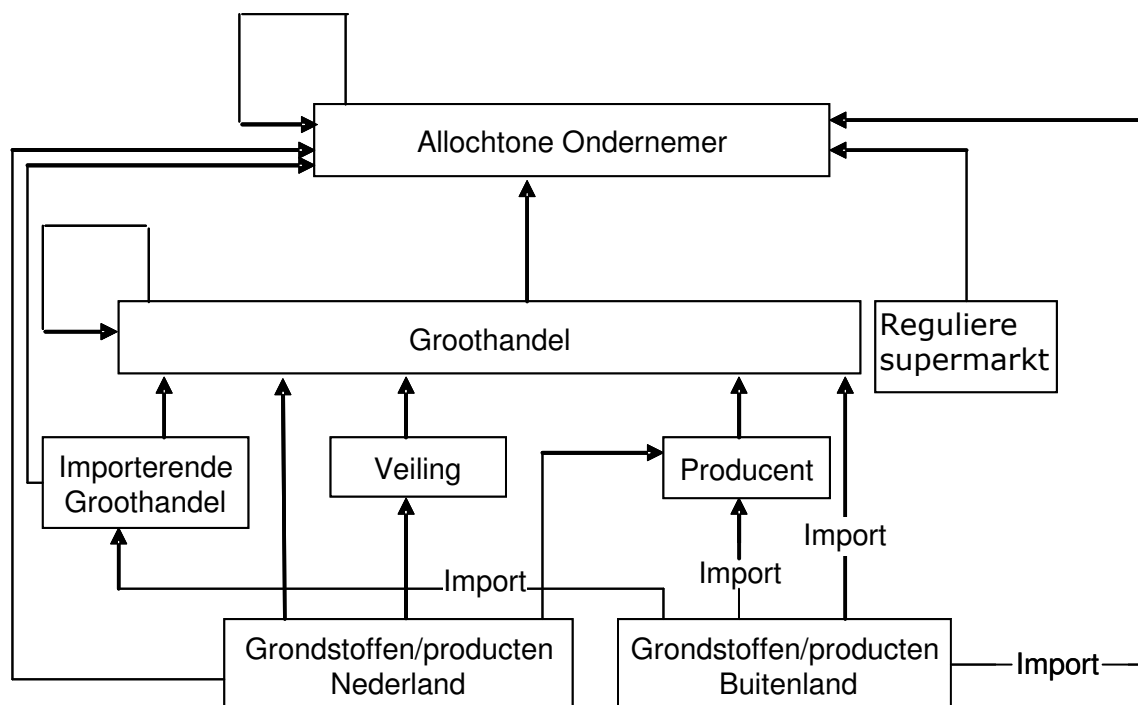
Vlees wordt door slachterijen en groothandels alleen geïmporteerd vanuit EU landen, wat een beperkt risico heeft met betrekking tot de voedselveiligheid en de waarborging van dierenwelzijn, aangezien in de EU dezelfde wetten en regels worden gehandhaafd. Doordat de voedselketen van groenten en fruit in de winter langer wordt in verband met import kan dit nadelige gevolgen hebben voor de voedselveiligheid.

Groothandelaars geven aan dat een importverbod geldt voor onder andere zuivelproducten vanuit Turkije en Bulgarije, in verband met risico's voor het mond- en klauwzeervirus. In dit onderzoek zijn geen aanwijzingen gevonden dat deze producten toch geïmporteerd worden.

Van houdbare producten die afkomstig zijn van Nederlandse producenten wordt aangenomen dat deze geproduceerd zijn volgens de Nederlandse wet- en regelgeving. Hier is dan ook geen extra risico met betrekking tot de voedselveiligheid te verwachten. Producten afkomstig van leveranciers buiten de EU zijn mogelijk extra risicovol voor voedselveiligheid en dierenwelzijn, vanwege het mogelijk gebruik van in de EU niet toegestane pesticiden op groenten en fruit en een ander beleid omtrent het produceren, transporteren en slachten van dieren.

5.6 De voedselketen van allochtone ondernemers

In het onderstaande schema wordt weergegeven hoe de voedselketen van allochtone ondernemers eruit ziet. Alle productgroepen (groenten en fruit, brood, vlees, zuivel en houdbare producten) worden daarin weergegeven.



Figuur 10 Voedselketen van allochtone ondernemers

Ondernemers maken gebruik van verschillende kanalen waar ze hun producten vandaan halen. Sommige ondernemers geven aan dat deze kanalen wisselend zijn. Dit betekent dat de keten niet vast en dus lastig controleerbaar is. Als de ene leverancier niet goed bevalt, stappen ondernemers gemakkelijk over op een andere.

Zoals Darmadi (2005) geconcludeerd heeft kunnen producten die verkocht worden in allochtone ondernemingen ook afkomstig zijn uit Nederland. In dit onderzoek is dit bevestigd dat de meeste producten die in allochtone ondernemingen worden verkocht afkomstig zijn uit landen binnen Europa, waarvan een groot deel uit Nederland. Dit betekent dat deze producten moeten voldoen aan de Europese wet- en regelgeving, wat een beperkt risico met betrekking tot de voedselveiligheid impliceert.

Weinig verschil is gevonden tussen voedselketens van allochtone ondernemingen in de verschillende onderzochte steden. Eén keer wordt door een ondernemer uit Arnhem aangegeven dat het brood uit Duitsland wordt gehaald; een andere keer worden producten van de groothandel in het oosten van het land gehaald. Verder wordt aangegeven dat de producten bij dezelfde groothandels(markten) in het westen van het land worden gehaald, waar allochtone ondernemers in Utrecht en Amsterdam hun producten ook inkopen.

De voedselketen van allochtone ondernemers is een complexe keten, die overlap heeft met de voedselketen van autochtone ondernemers. Verschillende stappen uit de voedselketen komen ook voor in de voedselketen van autochtone bedrijven. Dit is duidelijk te zien bij groothandelsmarkten, waar (dezelfde) producten verkocht worden

aan zowel autochtone als allochtone ondernemers. We kunnen dus niet spreken van dé allochtone voedselketen. Dit komt ook doordat de ketens verschillend zijn tussen de verschillende productengroepen.

6. Discussie

In dit hoofdstuk worden discussiepunten behandeld die naar voren zijn gekomen tijdens het onderzoek.

Binnen het geheel van de voedselketen is de ene schakel beter onderzocht dan de andere. De laatste schakel voorgaand aan de 'consument' is beter onderzocht dan de daarop voorgaande schakel(s). Dit zou een vertekend beeld kunnen geven, aangezien de interviewresultaten van eerdere schakels gebaseerd zijn op minder respondenten dan de interviewresultaten van de schakel voorafgaand aan de schakel 'consument'. Bovendien zouden door gebrek aan informatie 'gaten' ontstaan kunnen zijn in de weergave van de in kaart gebrachte voedselketen, omdat in sommige gevallen de informatie die verkregen werd bij allochtone ondernemers niet overeen kwam met hetgeen op een groothandelsmarkt werd geconstateerd.

De onderzoekers zijn zich bewust van hun subjectiviteit tijdens observaties van de allochtone ondernemingen. Hoewel geprobeerd is zo neutraal mogelijk te observeren zijn de resultaten altijd afhankelijk van de interpretatie van de onderzoekers. Om de resultaten met betrekking tot voedselveiligheid objectiever te maken zouden metingen naar bijvoorbeeld temperatuur, bacteriën en schimmels verricht moeten worden. Dit explorierend onderzoek is gericht op de resultaten van interviews en niet op het behalen van meetresultaten; om die reden zijn geen metingen uitgevoerd.

In een zestal gevallen was sprake van non-response. Twee allochtone ondernemers konden geen medewerking verlenen aangezien ze de Nederlandse taal niet voldoende beheersten. De overige vier allochtone ondernemers gaven aan dat ze geen tijd hadden voor een interview. In de twee gevallen waarin ondernemers de Nederlandse taal niet voldoende beheersten zou dit kunnen betekenen dat zij hierdoor andere kanalen hebben om hun onderneming te bevoorraden, aangezien communicatie tussen deze ondernemers en Nederlands sprekende leveranciers problematisch zou kunnen zijn. Deze personen zouden zich mogelijk niet (voldoende) bewust zijn van de Nederlandse wet- en regelgeving, wat negatieve invloed zou kunnen hebben op de voedselveiligheid. Doordat deze categorie is buitengesloten in ons onderzoek kan hier weinig van gezegd worden. Dit is een groep waarnaar verder onderzoek gedaan zou moeten, waar nodig met behulp van een tolk. De beheersing van de Nederlandse taal door de allochtone ondernemers is in alle andere gevallen voldoende om medewerking te verlenen aan het interview. Een aantal keer is ondersteuning gegeven bij het antwoorden door werknemers die op dat moment ook in de winkel aanwezig waren. De interviewvragen zijn daardoor goed begrepen. Hierbij kan niet gesteld worden dat beperkte beheersing van de Nederlandse taal leidt tot problemen met betrekking tot de communicatie.

In de schema's per productgroep is geen onderscheid gemaakt tussen de groothandelsmarkt en de groothandel. Dit is gedaan omdat anders overlap zou ontstaan: op een groothandelsmarkt zijn namelijk meerdere groothandels gevestigd. In de tekst is echter wel onderscheid gemaakt tussen de groothandelsmarkt en de groothandel omdat sprake is van verschillende risico's met betrekking tot voedselveiligheid, onder andere bij transport.

In het onderzoek is gebleken dat er verschillende interpretaties zijn van de term halal. Aangezien de slachtwijze niet onderzocht is, kan geen uitspraak gedaan worden over de daadwerkelijke wijze van slachten. Het is niet duidelijk aan welke religieuze interpretatie voldaan is bij een halalcertificaat.

7. Aanbevelingen voor Rijksoverheid

Naar aanleiding van de resultaten van dit onderzoek zijn de volgende aanbevelingen voor de Rijksoverheid geformuleerd:

- Beter toezicht zou moeten komen op transport, vooral vanuit groothandelsmarkten naar de (allochtone) onderneming, omdat enkele keren geobserveerd is dat ongekoeld transport van bederfelijke producten plaatsvond en dat verschillende productgroepen (groenten en vlees) naast elkaar in één busje getransporteerd werden.
- Verticale samenwerking tussen allochtone ondernemers en hun leveranciers zou gestimuleerd moeten worden, aangezien dit relatief weinig voorkomt. Verticale samenwerking heeft volgens Darmadi (2005) een positief effect op de voedselveiligheid omdat betere controle van beide partijen plaatsvindt.
- Voor allochtone ondernemers die niet voldoende beheersing hebben van de Nederlandse taal bevelen wij aan dat een handleiding van de Nederlandse wet en regelgeving in meerdere talen verkrijgbaar is, zodat allochtone ondernemers beter op de hoogte kunnen zijn van de wet en regelgeving.
- Een kwantitatief onderzoek is wenselijk, waarin meer allochtone ondernemers in verschillende delen van Nederland worden geïnterviewd, zodat een completer beeld verkregen kan worden van de situatie in Nederland.
- Verder onderzoek naar de schakels van de primaire producent en schakels over de Nederlandse grens zijn nodig voor aanvulling van de voedselketen die tot dusver in kaart is gebracht. Dit is ook van belang om te onderzoeken in hoeverre bij de voedselketen van ingevroren vlees en vlees in houdbare producten dierenwelzijn gewaarborgd wordt.
- Door het uitvoeren van meer interviews kunnen de 'gaten' in dit onderzoek worden opgevuld. Deze gaten zijn ontstaan doordat meer interviews met de schakel voor de consument zijn gehouden dan met de schakels dieper in de keten. Door meer onderzoek te doen naar de schakels dieper in de keten wordt de voedselketen vollediger in kaart gebracht.
- Volgens dit onderzoek lopen meningen over halal sterk uiteen. Daarom is nader onderzoek nodig naar de certificering van halal producten en de daadwerkelijke manier van slachten. De huidige praktijk kan leiden tot een gevoel van misleiding bij de consument.
- Verder onderzoek zou gedaan kunnen worden naar de wensen en/of eisen van de islamitische consument, zodat allochtone ondernemers zich aan kunnen passen aan hun wensen en/of eisen.
- Een vergelijkend onderzoek tussen voedselketens van autochtone en allochtone ondernemers zou van belang kunnen zijn aangezien in dit onderzoek geen vergelijking is gemaakt met de voedselketen van autochtone ondernemers. Op deze manier kunnen mogelijke gevolgen voor de voedselveiligheid, zoals deze in dit onderzoek gevonden zijn, vergeleken en in perspectief gebracht worden.

Referenties

Besluit Ritueel Slachten (1996), Besluit van 6 november 1996, houdende uitvoering van artikel 44, negende lid, van de Gezondheids- en welzijnswet voor dieren, Nota van toelichting.

Borgstein, M.H., Graaff, R.P.M. de, Hillebrand, J.H.A., Scherpenzeel, J.F., Sijtsma F.J., & Strijker, D. (1997). *Ketens en plattelandontwikkeling; markt-, keten-en netwerkkennis toegepast op het landelijk gebied: een programmeringsstudie*, NRLO, Den Haag, Verkregen van: <http://www.agro.nl/nrlo/programmeringsstudies/9734.htm> op 10 oktober 2007.

Darmadi, B.A. (2005). *Etnisch ondernemen in de voedingsmiddelenbranche*, Hoofdbedrijfschap Detailhandel.

Darmadi, B.A. (2005). *Ethnic Food Supply Chain*, Technische Universiteit Eindhoven.

Foodconsult bedrijfsadvies (2007). *Succesfactoren van Allochtoon ondernemerschap*. Verkregen van: http://www.vakcentrum.nl/index.cfm/26,180,17,pdf/Succesfactoren_Allochtoon_Ondernemerschap.pdf op 19 oktober 2007.

Hautvast, J.G.A.J., & Wiel, J.A.G., van der (2004). Definities en aspecten van voedselveiligheid. *Justitiële verkenningen*, jaargang 30, nr.2, (p.9-18).

Jamal, A. (2003). Retailing in a multicultural world: the interplay of retailing, ethnic identity and consumption, *Journal of Retailing and Consumer Services* nr. 1, vol. 10, (p.1-11).

Lazarini, S.G., Chaddad, F.R., & Cook, M.L. (2001). Integrating supply chain and network analyses: the study of netchains, *Journal on Chain and Network Science* nr. 1, vol. 1, (p. 7-22).

Regenstein, J.M., Chaudry, M.M., & Regenstein, C.E (2003). The Kosher and Halal Food Laws, *Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety*, vol. 2, (p.111-127).

Stegmann, C. (2005), Voedselveiligheid en voedselkwaliteit p215-233, in: Meester, G. et al. (red) *EU-beleid voor landbouw, voedsel en groen*, Wageningen Academic Publishers, Wageningen 2005.

Tillaart, H., van den, Doesborgh, J. (2004). *Demografie etnisch ondernemerschap in de detailhandel*, Hoofdbedrijfschap Detailhandel.

Velde, M., van der, & Meulen, B., van der (2005); *Het Europees Levensmiddelenrecht* p183-214, in: Meester, G. et al. (red) *EU-beleid voor landbouw, voedsel en groen*, Wageningen Academic Publishers, Wageningen 2005.

Vorst, J.G.A.J. van der, Beulens, A.J.M., & Beek, P. van (2005). 'Innovations in Logistics and ICT in Food Supply Chain Networks' in *Innovation in agri-food systems, product quality and consumer acceptance*, W. M. F. Jongen and M. T. G. Meulenberg. Wageningen, Wageningen Academic Publishers: p 245-292.

Zuurbier, P.J.P., Trienekens, J.H., & Ziggers, G.W. (1996). *Verticale samenwerking: stappenplannen voor ketenvorming in food en agribusiness*, Deventer: Kluwer Bedrijfsinformatie.

Websites

Centraal bureau voor Statistiek, bezocht op 9 oktober 2007:
<http://www.cbs.nl/nl-NL/default.htm>

Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu, bezocht op 13 oktober 2007:
http://www.rivm.nl/vtv/object_document/o3401n27664.html

Voedsel en Waren Autoriteit, bezocht op 13 oktober 2007:
http://www.vwa.nl/portal/page?_pageid=119,1639669&_dad=portal&_schema=PORTAL

Voedingscentrum, bezocht op 8 november 2007:
<http://www.voedingscentrum.nl/voedingscentrum>

Mondelinge communicatie

Jeuring H. , Voedsel en Waren Autoriteit, 8 oktober 2007.

Root M., Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, 21 september 2007.

Bijlagen

Bijlage 1 Tabellen allochtone ondernemers in Nederland

Tabel 1 Aantal allochtonen per stad in januari 2007
(bron: CBS, 2007)

Stad	Afkomst	Aantal
Arnhem	Turkije	9804
	Suriname	3990
	Marokko	3324
	Ned. Antillen en Aruba	2601
	Niet-westers totaal	32335
	Bevolking totaal	348395
Utrecht	Marokko	33084
	Turkije	14792
	Suriname	13967
	Ned. Antillen en Aruba	4347
	Niet-westers totaal	87403
	Bevolking totaal	585223
Amsterdam	Suriname	105151
	Marokko	79129
	Turkije	56043
	Ned. Antillen en Aruba	19664
	Niet-westers totaal	371416
	Bevolking totaal	1471468
Den Haag	Suriname	61570
	Turkije	38129
	Marokko	31558
	Ned. Antillen en Aruba	16716
	Niet-westers totaal	212557
	Bevolking totaal	991991
Rotterdam	Suriname	67839
	Turkije	63631
	Marokko	44439
	Ned. Antillen en Aruba	27907
	Niet-westers totaal	280719
	Bevolking totaal	1170954

Tabel 2 Aantal allochtonen in Nederland op 1 januari 1997 en 2007
(bron: CBS, 2007)

	1997	2007	Toename
Marokkanen	232841	329493	42 %
Antilianen	88709	129965	47 %
Surinamers	285524	333504	17 %
Turken		368600	32 %
Overig niet-westers	334346	576890	73 %
Westers totaal	1333161	1431954	7 %
Niet-westers totaal	1221128	1738452	42 %
Allochtoon totaal	2554289	3170406	24 %

Tabel 3 Aantal werkende en ondernemende autochtonen en allochtonen in Nederland in 2004 (bron: CB, 2007)

	Totaal werkzame personen	Ondernemers
	Totaal 15 tot 65 jaar	Totaal 15 tot 65 jaar
Herkomst	%	%
Autochtonen	79,7	11,9
Marokko	52,1	3,8
Turkije	57,2	7,7
Suriname	62,7	4,6
Nederlandse Antillen en Aruba	57,5	2,9
Overige niet-westerse allochtonen	50,0	6,7
Niet-westerse allochtonen	54,9	5,7

Tabel 4 Branchekeuze naar etniciteit van de ondernemers (van den Tillaart en Doesborgh, 2004)

	niet-westers allochtoon (N=9.860)	westers allochtoon (N=8.520)	autochtoon (N=107.440)	eticiteit onbekend (N=860)	Totaal (N=126.680)
<i>Branche</i>					
1. supermarkt	9	2	3	3	3
2. speciaalzaak levensmiddelen	18	10	12	9	12
3. kleding en textiel	10	14	12	13	12
4. persoonlijke verzorging	5	7	6	5	6
5. woonzaak	6	9	10	10	10
6. huishoudelijke artikelen	1	3	3	3	3
7. consumenten elektronica	6	5	5	6	5
8. doe-het-zelf-zaak	0	1	3	1	3
9. Educatie en vrijtijdsartikelen	6	18	20	20	19
10. postorderbedrijf	2	4	2	3	2
11. markthandel	28	12	12	15	14
12. overige ambulante handel	3	7	7	7	7
13. reparatie consumentenartikelen	5	5	4	4	4
<i>Totaal</i>	100	100	100	100	100

* Een (klein) deel van de 124.490 ondernemers in de detailhandel exploiteert meer dan één bedrijf. Deze ondernemers zijn hier ook vaker dan een keer meegeteld.

Bijlage 2 Tabel met onderzochte schakels

Tabel 1 Resultaten veldonderzoek

Soort schakel	Stad	Afkomst eigenaar	Productgroep
Toko	Utrecht	Marokko	1, 4, 5
Toko	Utrecht	Turkije	1, 5, 3
Groenten en Fruit winkel	Utrecht	Turkije	2
Bakkerij	Utrecht	Turkije	4
Toko	Utrecht	Irak	1*, 4, 5
Viswinkel	Utrecht	Marokko	2, 6
Toko	Utrecht	Suriname	1*, 2, 3, 5
Toko	Arnhem	China	1*, 2, 4, 5
Bakkerij	Arnhem	Turkije	4
Slagerij	Arnhem	Turkije	1
Toko	Arnhem	China	1*, 2, 4, 5
Toko	Arnhem	Marokko	1, 2, 3, 4, 5
Toko	Arnhem	Egypte/ Turkije	2, 3, 4
Toko	Amsterdam	Turkije	2, 3, 5
Slagerij	Amsterdam	Marokko	1
Bakkerij	Amsterdam	Turkije	4
Toko	Amsterdam	Sri Lanka	2, 5
Bakkerij	Amsterdam	Marokko	4
Toko	Amsterdam	Irak	1*, 2, 3, 5
Slachterij	Arnhem	Turks	1
Groothandel	Oost Nederland	Turks	1*, 3, 5
Groothandelsmarkt	Amsterdam	Allerlei	1, 2, 5
Groothandelsmarkt	Rotterdam	Allerlei	1, 2, 3, 4, 5

1: Vlees 1*: Ingevroren vlees

2: Groenten en Fruit

3: Zuivel

4: Brood

5: Houdbare producten

6: Vis

Bijlage 3 Onderwerpenlijst allochtone ondernemers

Onderstaande vragen worden gebruikt als leidraad tijdens het interview. Niet alle inleidende vragen hoeven aan bod te komen. Van de overige vragen is het wel van belang dat ze allemaal gesteld worden. Achter elke vraag staat voor het beantwoorden van welke onderzoeksvraag deze bedoeld is.

Inleidende vragen

1. Hoe lang bent u al actief als ondernemer?
2. Is dit uw eerste winkel?
3. Hoe lang bent u al in Nederland?
4. Waar komt u vandaan?

Hoofdvragen

5. Staat u altijd alleen in de winkel? → *deelvraag 5*
6. Wie leveren de producten die in de winkel liggen? Deze worden gevraagd per productgroep
→ *deelvraag 1*
7. Hoe worden deze producten geleverd? → *deelvraag 2*
8. Waar komen de producten vandaan? → *deelvraag 1*
9. Heeft u relevante diploma's voor het draaien van uw bedrijf en welke? → *deelvraag 5*
10. Hoe is de samenwerking met - uw leveranciers? → *deelvraag 4*
- andere ondernemingen? → *deelvraag 4*
11. Verkoopt u halalproducten in uw winkel? → *deelvraag 3*

Bijlage 4 Onderwerpenlijst groothandels

Onderstaande punten worden gebruikt als leidraad tijdens het interview met de groothandels. Alle onderwerpen moeten worden behandeld. Ter inleiding van het gesprek kunnen de inleidende vragen voor de allochtone ondernemers gebruik worden. Achter elke vraag staat voor het beantwoorden van welke onderzoeksvragen deze bedoeld is.

Herkomst: Waar komen de producten vandaan? Hoe worden deze getransporteerd? → *Deelvraag 1; Deelvraag 2*

Contacten: Met wie werkt u samen? Hoe gaat dat? → *deelvraag 3*

Dierenwelzijn: Waar komen de dieren vandaan? Zijn de dieren halal gelacht? Hoe gaat dit slachtproces in zijn werk? → *deelvraag 4*

Verantwoordelijkheden: Wat zijn taken van groothandelaars? En wat van allochtone ondernemers? → *Deelvraag 5*