

NL

Netherlands

Webinar zakendoen met Japan - voedingsmiddelen



Partners:



The 47th International Food and Beverage Exhibition

FOODEX JAPAN 2022



EXPORT PARTNER

Inhoudsopgave:

- 09:30 – 09:35 Opening Webinar
- 09:35 – 09:50 EU – Japan, EPA handelsverdrag
- 09:50 – 10:05 Focus op details bij exporteren naar Japan
- 10:05 – 10:20 Tips & Tricks in zakendoen met Japan
- 10:20 – 10:25 NL-paviljoen tijdens de FOODEX Japan
- 10:25 – 10:30 Vragenronde

Netherlands

Nederland & Japan, afspraken sinds 1609

NL



Cijfers Japan

Japan is 's werelds op drie na grootste eilandnatie. Met een oppervlakte van 378.000 vierkante kilometer is het iets groter dan Duitsland.

Japan bestaat uit vier grote eilanden (% van het totale landoppervlak van het land):

- Honshu - 61%,
- Hokkaido - 22%,
- Kyushu - 11%,
- Shikoku - 5%.

Bevolking 2020: 125,8 miljoen

Bevolkingsdichtheid 2020: 346,9 inwoners per km²

Leeftijdsverdeling 2020 in procenten:

- 0-14 jaar: 12,5
- 15-24 jaar: 9,5
- 25-54 jaar: 36,8
- 55-64 jaar: 12,1
- 65 jaar en ouder: 29,2

Landbouwproducten die (ze meer willen) produceren: vis, tarwe en gerst, peulvruchten, thee, suikerriet, aardappelen, zoete aardappelen, bloemen, rundvlees, varkensvlees, zuivelproducten, fruit, gevogelte, vis, rijst, groenten.



EU-Japan EPA: wat houdt het verdrag in?

Denise Lutz, Agricultural Counsellor



Denise Lutz
Landbouwraad Japan
17 November 2021

Het landbouwteam voor Japan bestaat verder uit:

- Yuko Saito, landbouwadviseur in Tokio sinds 2001.
- Chitose de Mos - Hatakoshi, beleidsondersteuner landbouw in Tokio sinds 2016.
- Ryoko Matsumoto, managementondersteuner voor het landbouwteam in Tokio sinds 2017.



Handelsbelang EU-Japan

- Japan is **4e afzetmarkt voor EU agro-export** (2018)
- Japanse consumenten **waarderen kwalitatief hoogwaardige EU producten** zoals wijnen, kaas, chocolade, varkens- en rundvlees
- Maar Japan hanteert **hoge importtarieven**:
 - 30-40% op kaas
 - 38.5% op rundvlees
 - 15% op wijnen
 - tot 30% op chocolade (verwerkte producten: 10-34%)
- Daarnaast ervaren EU bedrijven veel **handelsbelemmeringen** bij export naar Japan, naast barriers van culturele en sociale aard

Economic Partnership Agreement (EPA) - Hoofdpijnen afspraken

- In werking getreden op **1 february 2019**
- Voornaamste verdragsafspraken relevant voor agro-handel:
 - Verlaging tarieven agri-food producten
 - 85% tarieflijnen: uiteindelijk schrapping importtarieven
 - 15% tarieflijnen: TRQ of (substantiële) tariefverlaging
 - Verwijdering non-tariffaire handelsbelemmeringen (NTB)
 - Erkenning en bescherming Geografische Indicaties (GI)
 - Vereenvoudiging oorsprongsregels
 - Vereenvoudiging douane procedures
- Resultaat: **beter toegang tot 127 milj. Japanse consumenten, toename EU agro-export met 2,5 miljard euro**

Economic Partnership Agreement (EPA) – Liberalisering

- **Volledige liberalisering met ingang van 1 februari 2019**
 - Groenten en fruit (paprika, tomaten, aardbeien)
 - Wijnen
 - Cacaopoeder
 - Ei albumin

- **Volledige liberalisering op termijn (gefaseerd)**
 - Verwerkte varkensvlees producten (ham, bacon: 2030; anders: 2025)
 - Harde rijpe kazen (e.g. Edam, Gouda, <45% vet: 2034)
 - Bevroren pluimveevlees (poten: 2025; anders: 2027)
 - Producten met <30% rundvlees (2030); Verwerkt rundvlees (2035)
 - Verwerkte agro-food (Pasta, chocola, suikergoed, brood, gebak: 2029; Bevroren pizza, bonbons: 2028; Verwerkte aardappelproducten: 2023-2029)

Economic Partnership Agreement (EPA) – Concessies

➤ Handhaving tarief maar uitbreiding TRQ

- Verse kazen, e.g. Mozzarella: van 20.000 t naar 31.000 t in 2035; vanaf 2036 berekening volume o.b.v. nationale consumptie

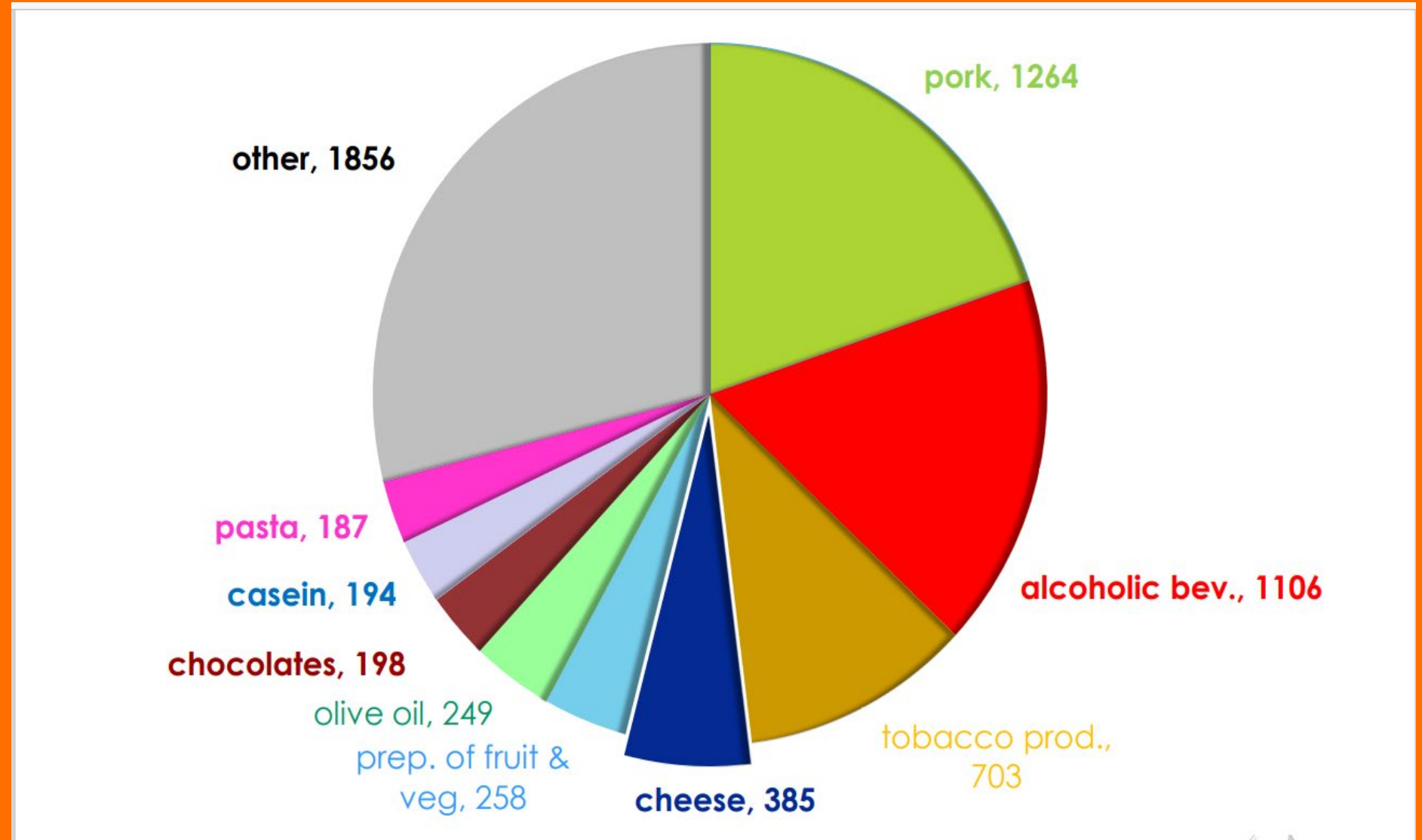
➤ Verlaging tarief

- Varkens/pluimveevlees:
high value cuts: afschaffing ad valorem tarief in 2029
low value cuts: verlaging speciaal tarief van 482 yen/kg tot 50 yen/kg in 2029
- Rund/kalfsvlees: verlaging van 38,5% naar 9% in 2034

Economic Partnership Agreement (EPA) – Overige afspraken, w.o.

- **NTB en Voedseladditieven**
 - erkenning van 45 in EU goedgekeurde, wereldwijd veel gebruikte additieven - commitment om nieuwe additieven binnen 2 jaar processen
- **Bescherming BOB/BGA**
 - erkenning 200 GA's, w.o. Gouda Holland en Edam Holland
 - bescherming nieuwe GA's onder Verdrag
- **Vereenvoudiging oorsprongsregels**
 - oorsprongsverklaring door EU exporteur (geen oorsprongscertificaat door autoriteiten) mits registratie in het EU REX system
- **Vereenvoudiging douane procedures**
 - meer transparantie regelgeving, met contactpunten voor vragen
 - modernisering (ICT)

EU Agri- food export naar Japan 2017 (miljoen €)



Source: EU-Japan EPA Helpdesk factsheet



Netherlands

Verwachte impact EPA op EU-agro export (2035)

Product	Percentage	(Euro mln.)
Visserij	+7%	€ 2
Veehouderij	+9%	€ 7
Andere primaire	+28%	€ 55
Dranken en Tabak	+10%	€ 260
Vlees	+73%	€ 337
Zuivel	+215%	€ 729
Verwerkt voedsel	+52%	€ 1.095
Totaal		€ 2.485

Source: EU-impact assessment, June 2018



Netherlands

Resultaten eerste jaar EPA EU-agro export (2019)

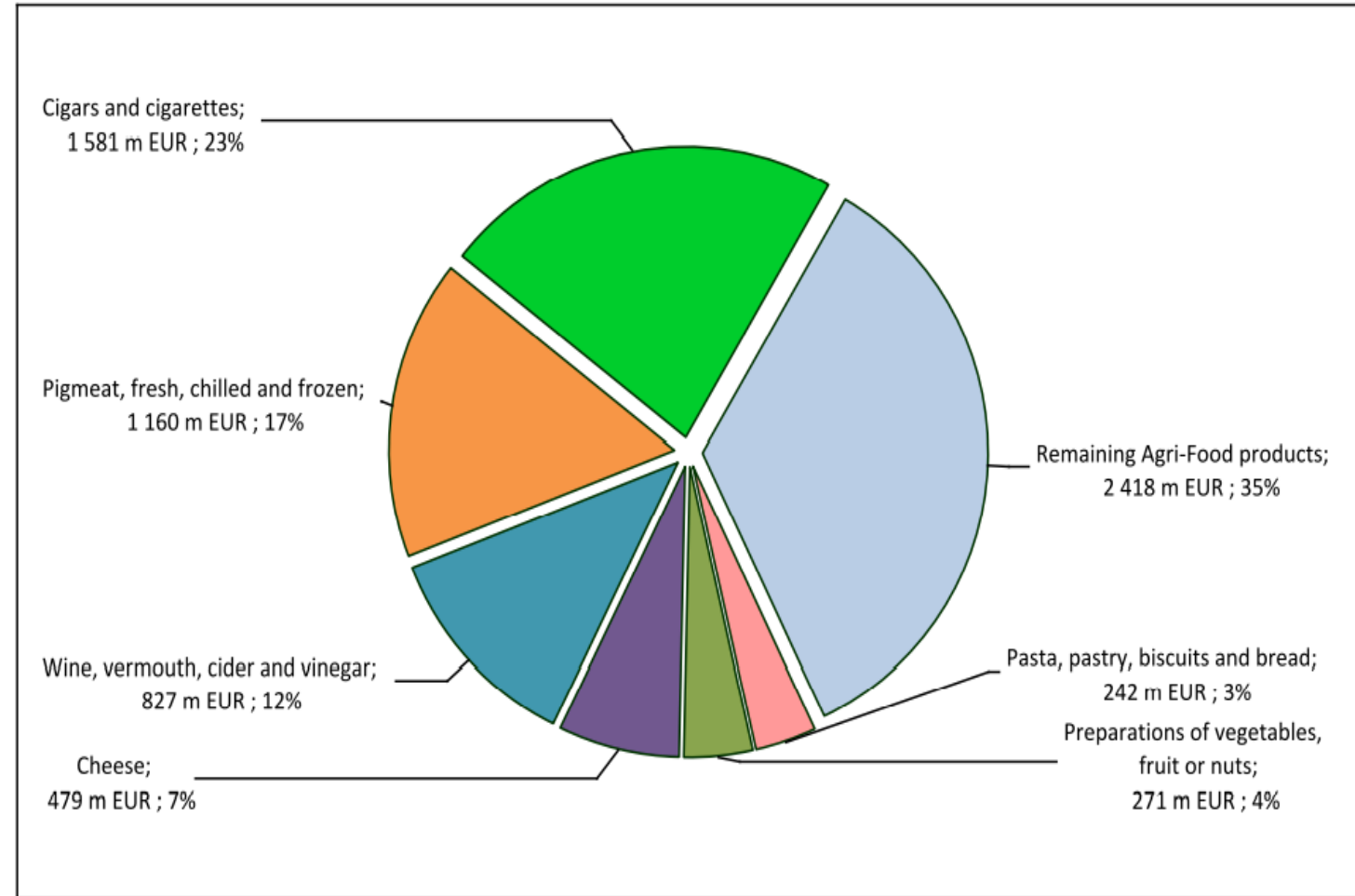
Product	Percentage
Vlees	+12%
Varkensvlees	+12,6%
Bevroren rund/kalfsvlees	+221%
Zuivel	+10%
Melk en room	+120.7%
Boter	+47.8%
Kaas	+7.0%
Dranken	+20%

(feb-nov 2019 t.o.v. feb-nov 2018)

Source: Commission News archive, 31 januari 2020

EU agri-food export naar Japan 2020 (aandeel)

Top EU Agri-Food exports to Japan in 2020



Source: DG AGRI (factsheet 17-3-2021)



Welke kansen biedt EU-Japan EPA NL?

Handelsbelang NL-Japan

- Japan is **6e afzetmarkt NL agro-export buiten de EU** na VS, China, Rusland, Zwitserland, Noorwegen (2018); voor varkensvlees in Japan inmiddels 4e afzetmarkt
- Mogelijkheden voor NL export van met name **vlees, zuivelproducten, verwerkte producten en dranken**
- Let op: Markttoegang is afhankelijk van protocollen:
 - Varkensvlees
 - Kalfs-/rundvlees
 - Pluimveevlees (maar HPAI)
 - Tomaten
 - Paprika
 - Aardbeien

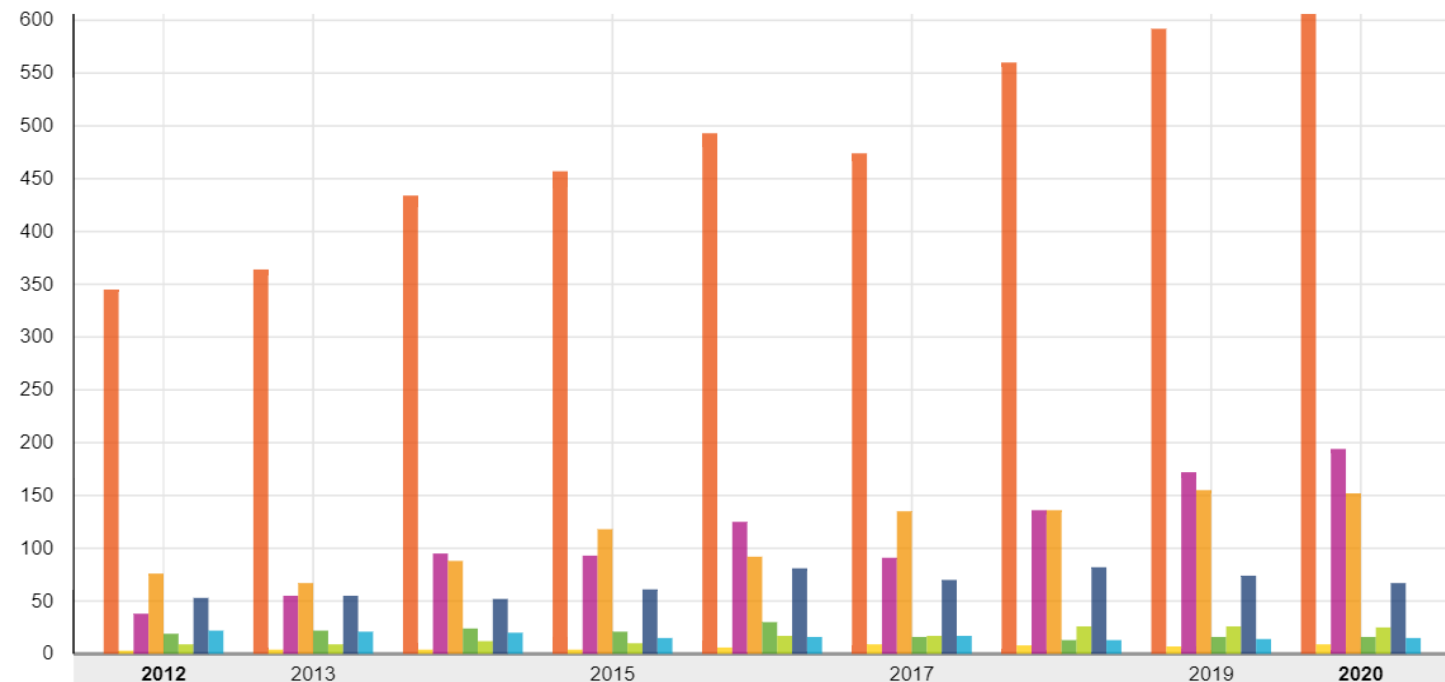
Ontwikkeling NL agro-food export naar Japan 2012-2020 (1)

Internationale handel; in- en uitvoerwaarde, SITC (3 digits), landen

Onderwerp: Uitvoerwaarde

Landen: Japan

mln euro



Perioden

SITC

- 0 Voeding en levende dieren
- 00 Levende dieren, m.u.v. dieren bedo...
- 01 Vlees en vleesproducten
- 02 Zuivelproducten en eieren
- 03 Vis, schaal- en weekdieren en bere...
- 04 Granen en graanproducten
- 05 Groenten en fruit
- 06 Suiker en suikerwerken, honing

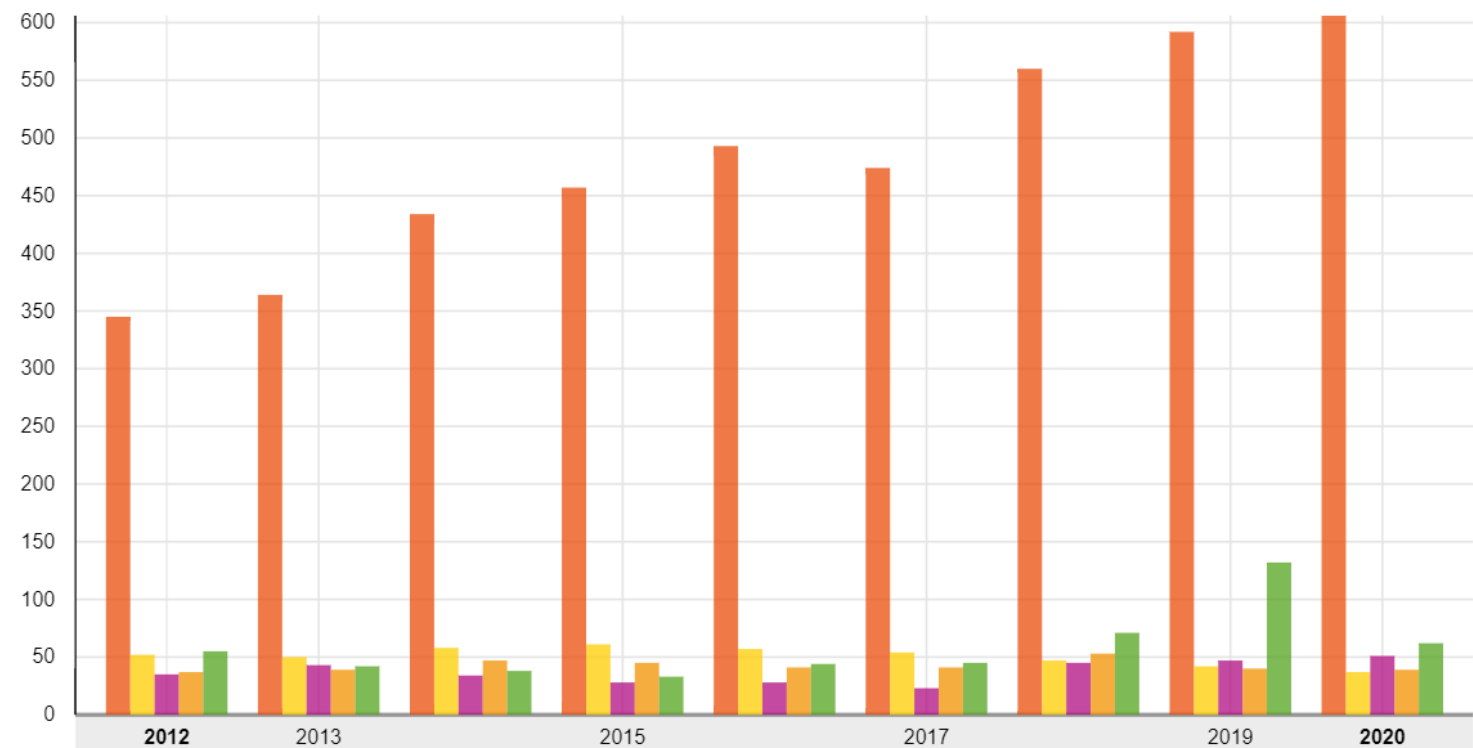
Ontwikkeling NL agro-food export naar Japan 2012-2020 (2)

Internationale handel; in- en uitvoerwaarde, SITC (3 digits), landen

Onderwerp: Uitvoerwaarde

Landen: Japan

mln euro



Perioden

SITC

- 0 Voeding en levende dieren
- 07 Koffie, thee, cacao, specerijen en...
- 08 Veevoeder (m.u.v. niet gemalen gra...
- 09 Bereide voedingsmiddelen n.a.g.
- 11 Dranken

Totale agro-food export naar Japan 2020

Name: Denise Lutz

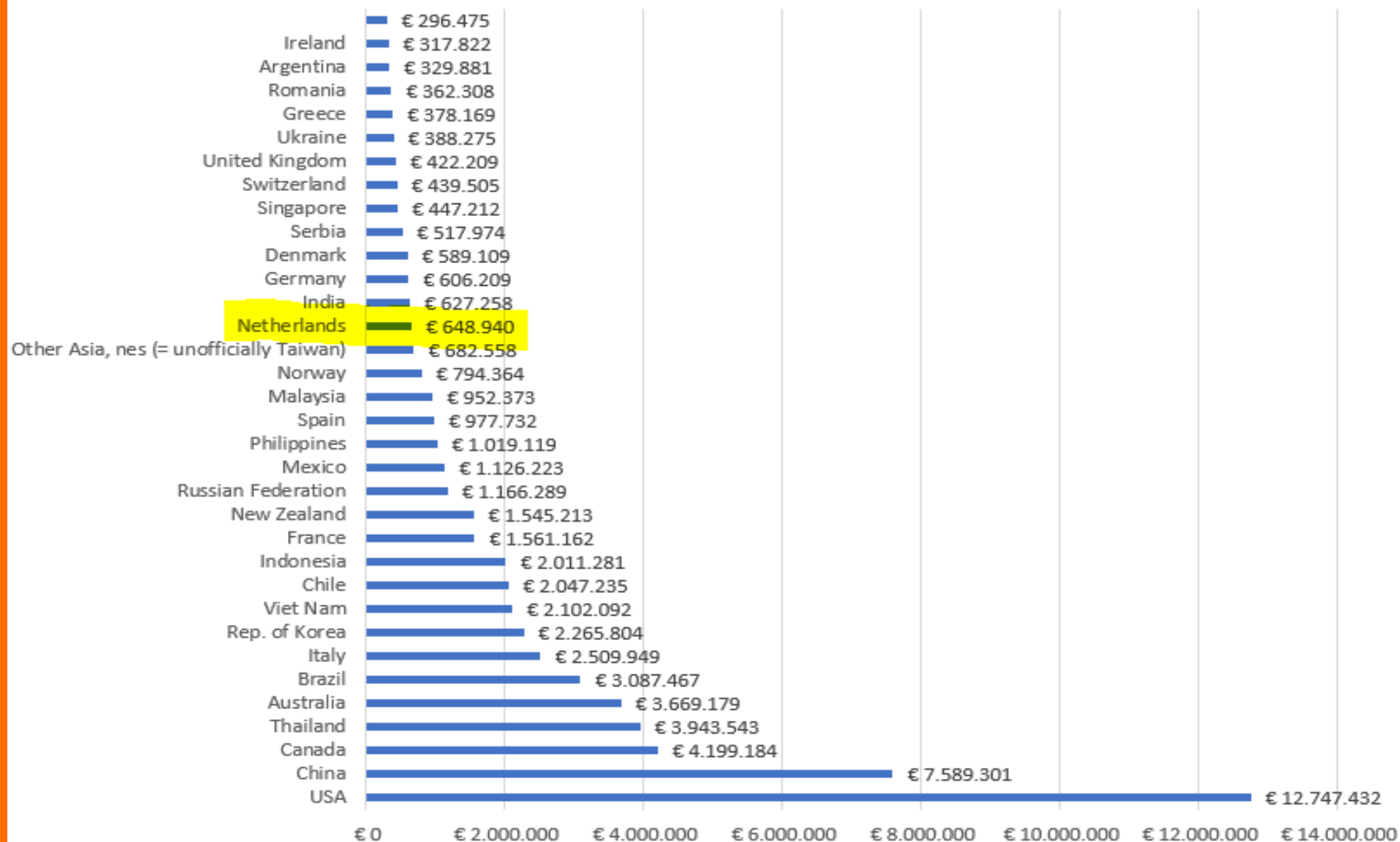
Title: Agricultural Attache

Phone number: 090-3108 0963

E-mail: dms.lutz@minbuza.nl



Agro-export to Japan: NL rank 21st (4th EU), 2020



Focus op details bij exporteren naar Japan

Rutger Mout, FFT International

FFT International BV

- Levert rechtstreeks aan retailers, 9.000 winkels
- Levert direct en indirect aan foodservice operators
- Ontwikkelt voornamelijk retail producten in de categorieën:
 - Zuivel (kaas, room, roomijs, etc.)
 - Bevroren producten (bakkerijproducten, viennoiserie, pizza's, etc.)
 - Lang houdbare producten



Zelf - introductie

- 2018: afgestudeerd Hanzehogeschool Groningen
- Sinds September 2017: werkzaam bij FFT International

Japan: de belangrijkste sales manager is de QA manager

- Wetgevingen m.b.t. voedingsmiddelen tussen de EU en Japan hebben grote verschillen
 - **Gevolg: uitgebreide 'due-diligence' onderzoek door Japanse QA**
- Smaakprofiel, gewenste verpakkingen zijn vaak anders
 - **Gevolg: lange ontwikkelingstrajecten zijn veelvoorkomend**
- Lange tijdlijn tot start verkopen = fouten in productie

weinig speelruimte voor

	2021											
	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December		
New product development approval	1wk											
Obtain Specification sheet	4wk											
eBase approval and artwork design approval		2wk										
Artwork finish			1wk									
Artwork proof approval				1wk								
Package print (6WK~)					6wk							
Production						4wk						
ETD							1wk					
Shipment								8wk				
ETA									1wk			
Custom clearance & inspection before sales										1wk		
Sales												

Meest voorkomende claims in retail

- Allergenen
 - Mislabelling = verplicht vernietigen producten
- Incorrecte THT print
 - Correct: YYYY.MM.DD of YYYY.MM 2022.11.17 of 2022.11
 - Incorrect: vrijwel alle andere formats, lettergrootte kleiner dan 8pt
 - Bijv. YYYY/MM/DD, DD.MM.YYYY
- Productvreemde materie
 - Voorbeeld: geen limieten metaal
- Houdbaarheidsgarantie niet naleefbaar
 - Gekoelde producten: niet +2°C/+4°C, maar '≤10°C'.
- Nettogewicht claims:
 - Negatieve tolerantie (TU1) is strikter
 - Geen TU2

**“Indien fout door producent:
producent meestal 100% aansprakelijk voor financiële claims”**

Denken in 'ppm'

PPM = parts per million

Voorbeeld:

IJsfabrikant A levert 25.000 bakken roomijs naar Japan. Bij aankomst wordt een willekeurige inspectie gedaan van 80 producten, waaruit blijkt dat 2 verpakkingsdefecten hebben. Deze producten kunnen niet worden verkocht.

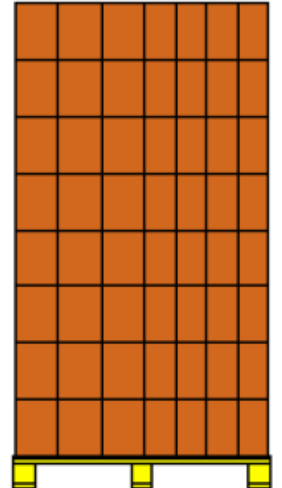
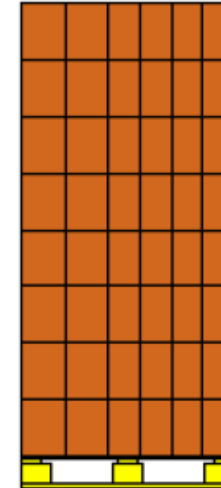
- $2 / 80 * 100 = 2,50\%$
- $25.000 \text{ bakken} * 2.50\% = 625 \text{ defecten}$
- $2,50\% = 25.000\text{ppm}$

Belangrijke 'vergeten' details

- Optimalisering omdoosformaat en containerbelading
 - Palletizatie efficiënte: 90%+
 - Controleer maximaal toegestane stapelhoogte
 - Tussen 2.00m – 2.45m voor zeecontainers
- Voorwaarden m.bt. Ingrediënten EU-Japan preferentiële invoerrechten:
<https://www.mofa.go.jp/files/000382118.pdf>
- Controlechecks tijdens productie
 - Bij voorkeur 100% visueel check op eindproduct

Case(Case0)
Layers x Cases
Load weight (kg)
Weight (kg)
Volume efficiency

312
8 x 39
848,64
868,64
96,3



Name: Rutger Mout

Title: Product Manager, FFT

E-mail: rutger@fftint.com

Tips & Tricks zakendoen met Japan

Eddy Muller, Export Partner Japan

- Geboren in 1968, Friesland
- HES (Leeuwarden), Japankunde (Erasmus, Rotterdam)
- Eerste bezoek aan Japan: 1990
- 4 jaar gewerkt bij Japans handelshuis in Osaka (1993-1997)
- > 25 jaar ervaring met opzetten handel in Japan voor Nederlandse bedrijven
- Woonachtig in Kobe, getrouwd met Japanse, 2 kinderen
- Projecten in vele diverse markten, zoals o.a.
 - Agrarische machines & onderdelen
 - Bloembollen (tuincentra, professionele markt)
 - Camera systemen voor heavy duty toepassingen
 - Apparatuur voor maritieme toepassingen



Zakendoen in Japan

Waar moet uw bedrijf aan voldoen voor succes in Japan?

Enkele belangrijke basis factoren:

- Veel ervaring met wereldwijde export.
- Japan wordt gezien als potentiële structurele lange termijn afzetmarkt.
- Oog voor detail en capaciteit om vragen snel en efficiënt op te volgen (intern of extern).

Zakendoen in Japan

- Importeur / handelshuis / agenten
groothandel / winkelketen / internet.
- Belangrijk te snappen: Wie is Wie.
- Zo veel mogelijk direct contact met eindklanten
(winkelketens) is zeer belangrijk.

Distributie:

Veel veranderd in 20 jaar

Wie zijn de eindklanten?

Hoe bereik je deze eindklanten?

Zakendoen in Japan

- Grote handelshuizen & importeurs: Engels is OK, maar bij eindklanten en andere tussenpersonen: probleem.
- Goede tolk tijdens gesprekken met Japanse bedrijven is zeer belangrijk: *Niet vertalen wat ze zeggen, maar vertalen wat ze bedoelen.*
- Goede vertalingen op brochures en verpakkingen.

Taal:

Veel Japanners kunnen redelijk Engels lezen;

Veel Japanners spreken zeer slecht Engels.

Zakendoen in Japan

- Eerste proef orders zijn klein.
- Juist bij deze eerste kleine orders: heel veel detail vragen.
- Stapsgewijs uitbreiding van orders.
- Te vaak geven exporteurs op bij deze eerste orders omdat te veel werk is....
- Maar dit is zeer belangrijk onderdeel van het process.

Geduld:

Het kost veel tijd en energie om op te zetten

Maar mogelijk om loyale klanten & partners te vinden, voor vele jaren structurele omzet

Zakendoen in Japan

- Zeer snelle en efficiënte opvolging is vooral belangrijk bij de volgende 2 situaties:
 - eerste proef orders
 - claims
- Beide hebben te maken met vertrouwen tussen Japanse klant en Nederlandse fabrikant.
- Belangrijk: onderscheid maken tussen grote en kleine problemen.
- Belangrijk: Wat in Europe wellicht niet als probleem wordt gezien, kan in Japan een groot probleem zijn.
- Belangrijk: Wie claimt er? De eindklant of de distributeur.

Opvolgen claims:

Hoge kwaliteit is basis voorwaarde

Blijft mensenwerk, dus er kan altijd iets fout gaan... snel oplossen van problemen is key.

Samenvatting

Name: Eddy Muller

Title: Sales Manager JPN, EP

E-mail: info@exportpartner.com

- ✓ Het is zeker mogelijk om handel op te zetten in Japan;
- ✓ Structurele lange termijn doelstellingen moeten de basis zijn;
- ✓ Al ervaring in wereldwijde export;
- ✓ Beurzen zoals deze Foodex zijn een zeer efficiënte eerste stap;
- ✓ Goede vertalingen tijdens gesprekken zijn dan belangrijk;
- ✓ Begrijpen van de distributie structuur (wie is wie) tijdens gesprekken met Japanse bedrijven;
- ✓ Opvolgen contacten na beurs en vooral intensieve detail opvolging van eerst (proef) orders.

Mogelijkheden voor structurele omzet in Japan:

Geduld en efficiënte opvolging in beginfase

Snelle opvolging bij claims en goed onderhouden van de relatie

Internationale beurzen & missies

Daan Busscher, Export Partner

Export Partner/ Nederlandse Export Combinatie

Als Nederlands' grootste exportadviesbureau staat Export Partner al sinds 2002 klaar voor bedrijven die internationaal willen groeien. Diensten:

- Business development & account management
- Coaching & consultancy
- Subsidies
- Marktonderzoeken
- Online Marketing
- Handelsmissies & beurzen

Zelf-introductie

- Geboren in Drenthe, woonachtig in Utrecht
- 2018 - Nederlandse Export Combinatie
- Projecten in vele diverse markten, zoals o.a.
 - Agro- Land & Tuinbouw
 - Design
 - Tech
 - Voedingsmiddelen, FMCG



NEC

Connecting business worldwide

FOODEX Japan

- 3500 Exposanten
- 2000+ Internationale standhouders
- 80.000 bezoekers
- Al ruim 100m2 geboekt



The 47th International Food and Beverage Exhibition

FOODEX JAPAN 2022



Nederland paviljoen 2022



KOSTEN:

De kosten bedragen €895,- per m², met een minimale afname van 9m². Kortom voor slechts €8.055 kunt u op de FOODEX staan (excl. registratie kosten)

Hierbij inbegrepen:

- Luxe standbouw,
- Verlichting,
- Elektriciteit,
- Tafel & stoelen,
- NL Branding,
- Evenementen en meer!

MKB'er? Dan komt u mogelijk in aanmerking voor een tegemoetkoming van max. €2.500,-

Meer weten over
zakendoen met Japan, of je
stand reserveren voor de
FOODEX 2022?

Neem contact met mij op
via:
daan@exportpartner.com

Daan Busscher
International Project Manager, Export Partner
0624169017
daan@exportpartner.com

    follow us





NL

    follow us



“Bedankt en hopelijk tot snel!”

Partners:



    follow us