



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen



**DE VOEDINGSMARKT EN
DE PRIVATE LABELSECTOR**

IN ISRAËL

FLANDERS INVESTMENT & TRADE MARKTSTUDIE



Vlaanderen

is internationaal
ondernemen

Israëlische voedingsmarkt en de private labelsector

Maart 2018

Jacob Lempert, Handelssecretaris

Economic Representation of Flanders

c/o Belgian Embassy

12 Abba Hillel Silver St.

Sasson Hugi Tower, 15th floor

5250606 Ramat-Gan

Israel

telaviv@fitagency.com

ISRAËLISCHE VOEDINGSMARKT EN DE PRIVATE LABELSECTOR

Inhoud

Samenvatting.....	2
De voedingssector in Israël.....	3
Algemeen	3
Import	3
Private label.....	3
Aspecten waarmee rekening moet worden gehouden.....	4
Uitdagingen.....	4
Voordelen van Europese voedingsproducten	4
Producten met een goed potentieel op de Israëlische markt	5
Diepvriesproducten.....	5
Contact opnemen met Israëlische bedrijven.....	5
Algemeen	5
Importeurs.....	6
Appendix.....	7
Invoer van consumptiegoederen	7
Invoer, per sectie en hoofdstuk, in \$ mil.	7
Invoer vanuit België, per sectie en hoofdstuk, in \$ mil.....	8
Tendensen betreft de import van ijs, bevroren vis en kaas/ kwark.....	8
De "Cornflakeswet"	9
Zakendoen in Israël.....	9
Interessante websites.....	10

Samenvatting

Deze korte paper behandelt de Israëlische voedselmarkt. Het volgende kwam als belangrijk naar voren:

Israël importeert veel voedingsproducten. De vraag naar gezonde/ natuurlijke producten, zoals biologisch, neemt toe en nicheproducten die te maken hebben met een specifiek gezondheidsprobleem, zoals diabetes of coeliakie (glutenvrij voedsel), kennen ook een groeiende vraag.

Het doel van een door de overheid al geïmplementeerde nieuwe regel, de zogenoemde "Cornflakeswet", is het verminderen van belemmeringen en hoge kosten die veroorzaakt worden door overmatige regelgeving. Tegelijkertijd werd de invoer van een aantal soorten producten ook versoepeld. Het ging om niet-gevoelige voedingsmiddelen, met name droge producten zoals pasta, ontbijtgranen, koekjes, crackers, snacks, rijst en bonen.

De consumentenvraag naar private labelgoederen zal de groei blijven stimuleren, met name in de discount- en convenience-winkels, die naar verwachting sterk zullen presteren.

Israëlische aankopers, de supermarktketens, grote en kleinere importeurs, zijn geïnteresseerd in het uitbreiden van zijn portefeuille of die van hun klanten. Dit is de reden waarom tientallen Israëlische kopers elk jaar alle grote internationale beurzen (zoals PLMA, ANUGA en SIAL) bezoeken.

De voedingssector in Israël

Algemeen

Volgens Retail Foods 2017 (GAIN Report), zijn er ongeveer 2,49 miljoen huishoudens in Israël die gemiddeld uit 3,3 personen bestaan. De jaarlijkse gemiddelde huishoudelijke voedseluitgaven (inclusief verse groenten en fruit) bereikten in 2016 \$ 8,429. Meer dan 61% van de consumenten kopen hun voedingsproducten bij supermarkten.

De vraag naar gezonde/ natuurlijke producten, zoals biologische, neemt toe en nicheproducten die te maken hebben met een specifiek gezondheidsprobleem, zoals diabetes of coeliakie (glutenvrij voedsel), kennen ook een groeiende vraag. Zie geselecteerde gegevens [in de bijlage](#).

Import

Israël importeert veel voedingsproducten. Hoewel deze groei merkbaar is, bevindt Israël zich nog steeds achter haar OESO-collega's wat betreft voedselinvoer. In Israël is de voedselinvoer goed voor 11% van de huishoudelijke voedseluitgaven. Het OESO-gemiddelde bedraagt bijna 30%.

De hoge marktconcentratie van importeurs en distributeurs van levensmiddelen, evenals de koersjere eisen (die duur en ingewikkeld kunnen zijn), verklaart het lage invoerpercentage. Zie data betreft invoer van consumptiegoederen en voeding (uit Europa, en België) [in de bijlage](#).

Israël heeft een aantal (nieuwe) beleidsmaatregelen met betrekking tot voedselconsumptie geïmplementeerd. Zo opent de zogenaamde "[cornflakeswet](#)", de markt voor levensmiddelen voor importeurs die geen direct contact hebben met buitenlandse voedselproducenten. Voor meer info hierover, evenals aanvullende achtergrond over het exporteren naar Israël, [zie hier](#).

Grote supermarktketens importeren steeds meer rechtstreeks van buitenlandse leveranciers om de kosten te drukken. Ze hebben een eigen inkoop- of importafdeling om voedselimporten af te handelen.

Private label

Private label, als een marketingfactor, is een relatief nieuw gegeven in Israël. Tot enkele jaren geleden was het geen wijdverbreid fenomeen en ook vandaag de dag is het niet zo gangbaar als in Europa.

Toch zal de stijgende consumentenvraag de groei van dit marktsegment blijven stimuleren, met name in de discount- en convenience winkels, die naar verwachting sterk zullen presteren. Men verwacht dat de toenemende voedselconsumptie en een grotere diversificatie van de consumptiepatronen de vraag naar formele detailhandel zullen blijven stimuleren, aldus BMI (Mass Grocery Retail - Israël - Q4 2017).

Ook volgens het Retail Foods rapport groeit de verkoop van huismerkproducten en supermarktketens bieden (steeds meer) producten onder private label aan. In het geval van de grootste voedselhandelaar van Israël, [Shufersal](#), steeg het aandeel van private labelproducten in 2016 met vijf procent, goed voor 20 procent van alle detailhandelsverkoppen in de keten. Volgens een artikel in The Marker (februari 2018) dit cijfer iets hoger geklommen in 2017.

Een andere toonaangevende voedingsdistributeur, [Rami Levi](#)¹, introduceerde in 2015 een private label, dat eind 2016 16% van de omzet vertegenwoordigde. Het private label van [Victory Supermarket Chain](#)¹ maakt ongeveer 2% van zijn omzet uit.

Veel van de huismerkproducten worden rechtstreeks geïmporteerd om toegang te krijgen tot prijzen die competitiever zijn. De import van dergelijke producten is echter niet beperkt tot supermarktketens. Er zijn 2.625 voedselimporteurs geregistreerd bij het Israëlische ministerie van Volksgezondheid die mogen invoeren. Tal van hen zijn ook actief in de import van huismerkproducten. Een aantal van die bedrijven zijn ook de grootste spelers op de markt.

Bvb, [Danshar](#), [Willi Food](#), [Poliva](#), [Neto](#) en [Osem](#) (de laatste maakt deel uit de Nestle Group en is ook een van de grootste fabrikanten van voedingsproducten in Israël).

Over het geheel genomen, vertegenwoordigen huismerkmerken ongeveer 6,5% van alle verkopen van supermarkten in Israël, volgens cijfers van het kleinhandelonderzoeksbureau Storenext, die werden samengesteld voor de The Marker krant.

Aspecten waarmee rekening moet worden gehouden

Bij het benaderen van de markt moet rekening worden gehouden met verschillende aspecten.

Uitdagingen

- Kleinere supermarktketens en andere kleine spelers op de markt zijn niet geïnteresseerd in private label-producten.
- Private label-producten zijn minder populair in Israël dan in Europa.
- Naast het verkrijgen van een importvergunning, zijn er ingrediënten die moeten worden goedgekeurd door de lokale bevoegde entiteiten. Bijvoorbeeld, niet alle suikervervangers zijn toegestaan in Israël.
- Transport-, registratie-, **koosjere certificeringskosten** en -procedures die bijdragen aan de kosten voor de consumenten.

Voordelen van Europese voedingsproducten

- Israëlische consumenten betalen meer dan de wereldgemiddelde prijzen voor voedsel en landbouwproducten. Dat betekent dat hoge prijzen van geïmporteerde producten niet per se een obstakel vormen.
- Het Israëlische ministerie van Economie is vastbesloten om de markt open te stellen voor meer import om de kosten van levensonderhoud te verlagen.
- De normen van Israël volgen de EU-normen en niet de Amerikaanse normen.
- Producten die gecertificeerd zijn als vervaardigd onder Good Manufacturing Practices (GMP) of HACCP zullen gemakkelijker toegang krijgen tot de Israëlische markt.

¹ Website is vertaald door Google Translate

Producten met een goed potentieel op de Israëlische markt

Volgens het GAIN Report bestaat een grote vraag naar gedroogd fruit, noten, graanproducten, kaas, melkpoeder, boter- en melkpasta, bevroren en ingeblikt fruit en groente en andere bereide voedingsproducten.

Premiumproducten, zoals chocoladerepen, koekjes, ijs (met hoog percentage room) en kaas (vetrijk) hebben een omzetsijging doorgemaakt. Deze producten kunnen een goed potentieel hebben.

Diepvriesproducten

De diepvriesgroentemarkt is de grootste in het verwerkte groentensegment en er wordt geschat dat het 50/50 is verdeeld tussen de retailmarkt en het marktsegment van scholen, ziekenhuizen en andere instellingen. Volgens StoreNext-gegevens (juni 2017) bedraagt de grootte van de diepvriesgroen retailmarkt, bedraagt (exclusief diepvriesfriet) ongeveer 25.000 ton en € 87 miljoen per jaar. De institutionele bedraagt eveneens 25.000 ton. België is de belangrijkste leverancier van diepvriesgroenten (meer dan de helft van de invoer, ongeveer \$ 9 miljoen; gegevens 2015). Gevolgd door Egypte (\$ 4 miljoen), de Verenigde Staten (\$ 1,5 miljoen) en China (bijna \$ 1 miljoen).

Er is ook vraag naar verse en bevroren kersen en bessen. De prijzen voor deze producten zijn hoog en de lokale productie voldoet niet aan de vraag.

De import van veel van de verse kersen en bessen is beperkt vanwege fytosanitaire barrières. Als onderdeel van de trend lanceerde [Sunfrost](#), een toonaangevende voedselverwerker in Israël, een nieuwe lijn van bevroren bessen en tropisch fruit. Een veel kleiner bedrijf, [Mama Meri](#)², verkoopt ook diepgevroren bessen afkomstig uit het buitenland.

De markt voor bevroren groenten is echter vrij gesloten en wordt beschermd door relatief hoge douanetarieven, variërend van 4% tot 30%³.

Voor aanvullende informatie over de import van ijs, bevroren vis en kaas/ kwark, [zie in de bijlage](#).

Contact opnemen met Israëlische bedrijven

Algemeen

Israëlische importeurs, aankopers, de supermarktketens, grote en kleinere importeurs, zijn geïnteresseerd in het uitbreiden van zijn portefeuille of die van hun klanten. Er is daarom een voortdurende inspanning om nieuwe leveranciers te vinden. Verrassend genoeg is het feit dat de koosjerproblematiek geen echt probleem vormt. Veel Israëlische aankopers helpen mogelijke hindernissen te overwinnen (en er zijn sommigen, zoals de supermarktketen [Tiv Taam](#) en [Mania Group](#), die helemaal niet koosjer zijn). Voor meer informatie over koosjer, zie [een gepubliceerd overzicht](#) of de website van FIT.

Dit is de reden waarom tientallen Israëlische aankopers elk jaar alle grote internationale beurzen (zoals PLMA, Anuga en SIAL) bezoeken.

² Website is vertaald door Google Translate

³ Belastingvrije quota voor de invoer van diepgevroren groenten:

Volgens de vrijhandelsakkoorden tussen Israël en de Europese Unie en de Verenigde Staten zijn er vrijgestelde quota's van het douanetarief op het importeren van diepvriesgroenten. Het volume van rechtstreekse invoerquota uit Europa is ongeveer 4.000 ton, terwijl de quota uit de Verenigde Staten ongeveer 1.000 ton bedragen.

Importeurs vragen vaak exclusiviteit . Dit is een markttraditie die gebaseerd is op de gedachte dat de Israëlische markt relatief klein is en dat er veel inspanningen nodig zijn om nieuwe producten op deze competitieve markt te introduceren. [Zie meer info](#) over zakendoen in Israël in de bijlage.

Importeurs

Zoals gezegd, zijn er tamelijk veel bedrijven in Israël die actief zijn in het importeren van voedingsproducten in het algemeen en private labelproducten in het bijzonder. Naast de eerder genoemde bedrijven vindt u hier een korte lijst van enkele van de meer prominente.

Algemeen		Van bevroren groenten (en fruit)	
Ristretto	Miro Foods	Sunfrost	Et Ran
Danshar	Roberto Food	Gils	Hamawi Brothers*
Willi Food	Master Food	Israel Feldman	IST*
Poliva	Strauss Group	Oz Asakim	Kafuzan*
Neto Group	Shukha*	A.S.K. Anshel Marketing	Opal
Yaad*	Junior Sweets		

* Website vertaald door Google Translate

* * Website kan niet vertaald worden. Men kan wel zien welke producten het bedrijf heeft.

Appendix

Invoer van consumptiegoederen

Per economisch gebruik en belangrijkste land van aankoop

\$ Mil.	Niet-duurzame		Daarvan: voeding		Totaal	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Eindtotaal	7,415.0	6,933.1	2,364.3	2,141.2	13,334.8	11,868.7
Europese Unie -	<i>2,931.2</i>	<i>2,622.3</i>	<i>942.7</i>	<i>831.3</i>	<i>5,452.5</i>	<i>4,574.3</i>
België en Luxemburg	304.0	287.2	117.8	115.0	463.1	396.8

Bron: Tax Authority/ Israel Bureau voor de Statistiek (23.08.2017)

Invoer, per sectie en hoofdstuk, in \$ mil.

Chapter	Description	I		2017
		2018	2017	
	Section I - Live Animals; Animal Products	14.5	9.1	127.7
04	Dairy produce; eggs, natural honey; edible products of animal origin	14.1	8.6	121.8
05	Products of animal origin n.e.c.	0.4	0.5	6.0
	Section II - Vegetable Products	67.8	75.7	1005.6
09	Coffee, tea, mate and spices	14.3	14.8	162.2
10	Cereals	53.4	60.9	843.4
	Section IV - Prepared Foodstuffs and Beverages	75.6	78.7	938.9

16	Preparation of meat, of fish, or other aquatic invertebrates	12.7	10.1	133.1
17	Sugar and sugar confectionery	15.3	20.9	248.5
18	Cocoa and cocoa preparations	22.7	24.0	210.7
22	Beverages, alcohol drinking and vinegar	25.0	23.7	346.6

Bron: Israel Bureau voor de Statistiek

Invoer vanuit België, per sectie en hoofdstuk, in \$ mil.

Chapter	Description	I		2017
		2018	2017	
I	Live animals; animal products	0.5	0.5	4.3
II	Vegetable products	2.4	2.2	24.8
III	Animal or vegetable fats & oils	0.9	2.5	21.8
IV	Prepared foodstuffs, beverages, tobacco	4.4	6.8	83.5

Bron: Israel Bureau voor de Statistiek

Tendensen betreft de import van ijs, bevroren vis en kaas/ kwark

Product	2016 Import (\$ ml)	Gemiddelde jaarlijkse importgroei (over 5 jaar, in %)		Belangrijke beperkingen ten aanzien van marktontwikkeling
		In termen van waarde	In termen van hoeveelheid	
Ijs	8.4	18	21	De lokale ijsindustrie is sterk
Bevroren vis (excl. Visfilets en ander visvlees)	53.7	7	2	

Kaas en kwark (curd)	46.4	25	33	Hoge tarieven en een beperkt tariefcontingent. Het Israëlische ministerie van Economische Zaken kent nu vrijwillige tariefcontingenten toe op basis van maximale consumentenprijzen
----------------------	------	----	----	---

Bron: GAIN-rapport en het Israël Bureau voor Statistiek

De "Cornflakeswet"

De "Wet voor de bescherming van de volksgezondheid (levensmiddelen)", bekend als de "Cornflakeswet", trad eind september 2016 in werking. Het doel van de wetgeving is het verminderen van regelgeving. Tegelijkertijd werd de invoer van een aantal soorten producten ook versoepeld. Het ging om niet-gevoelige voedingsmiddelen, met name droge producten zoals pasta, ontbijtgranen, koekjes, crackers, snacks, rijst en bonen.

De wet staat invoer toe als de importeur een verklaring voorlegt dat het product voldoet aan de EU- en Israëlische gezondheidsvoorschriften. Dit vervangt het vorige systeem waarbij originele documentatie van de voedselproducent vereist was voor voorafgaande schriftelijke goedkeuring van het ministerie van Volksgezondheid.

Het nieuwe systeem maakt het voor parallelle handelaren (kleinere importeurs en supermarkten) mogelijk rechtstreeks bij producenten te kopen, in plaats bij gevestigde importeurs die profiteren van exclusiviteitsovereenkomsten met buitenlandse voedselproducenten. Bovendien staat de wet een snelle vrijgave van de douane toe (één dag) zodra de importeur de vereiste documenten indient.

De hervorming heeft geen betrekking op gevoelige producten, zoals vlees, zuivelproducten, babyvoeding en voedingssupplementen waarvoor de voorafgaande goedkeuring van het ministerie van Volksgezondheid nog steeds vereist is.

Bron: OESO, Agricultural Policy Monitoring And Evaluation 2017, Part II: Developments In Agricultural Policy And Support By Country

Zakendoen in Israël

Er kan veel gezegd worden over het zakendoen in Israël. In een notendop, het volgende is van belang. Zorg ervoor dat het Israëlische bedrijf de juiste info krijgt:

- (Eerst en vooral) Benadruk de voordelen ten opzichte van (goedkopere) concurrenten (uw USP).
- Stuur de info in het Engels en als een elektronisch/ PDF document.
- Vermijd algemene marketingboodschappen en focus op de details.

Verder te onthouden:

- Er is een verschil in business mentaliteit die niet mag worden onderschat. Zie bvb [inzicht in de Israëlische zakelijke mentaliteit](#) en [een uitgebreide brochure](#) over vele aspecten.
- Het is sterk aangeraden om een lokale advocaat te contacteren vóór de ondertekening van een contract (wegens, bvb, andere [distributie wetgeving](#)).
- Business/ financieel info is te vinden bij, bvb, [D & B](#).
- Het is aangeraden om het [Landendossier](#)/ de marktstudies te raadplegen.

Interessante websites

[De Israëlische nationale voedseldienst](#)

[Israfood](#), de 35^e internationale tentoonstelling voor eten en drinken, 27-29 november 2018, Tel Aviv

[Food and Agricultural Import Regulations and Standards - Certification](#)

[Food Label and Nutritional Labeling](#)

[Israel Landendossier](#), van Flanders Investment & Trade

Disclaimer

De informatie die u in deze publicatie vindt is bedoeld als achtergrondinformatie die u moet in staat stellen een beeld te vormen met betrekking tot de hierin behandelde materie. Zij is met de grootste zorg verzameld op basis van de beschikbare data en documentatie op het ogenblik van de publicatie. Deze publicatie heeft bijgevolg niet de ambitie van volledigheid of geldigheid voor uw specifieke situatie. Zij kan bijgevolg nooit beschouwd worden als een juridisch, financieel of ander gespecialiseerd advies. Flanders Investment & Trade (FIT) kan in die zin nooit verantwoordelijk gesteld worden voor gebeurlijke foutieve vermeldingen, weglatingen of onvolledigheden in deze publicatie. FIT kan evenmin verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik of de interpretatie van de informatie in deze publicatie. De verwijzingen in deze publicatie naar bepaalde entiteiten, bedrijven en/of personen houden geen bijzondere aanbevelingen in die voor Flanders Investment & Trade enige verantwoordelijkheid zou kunnen teweegbrengen.

Datum van publicatie: maart 2018