

Vader en zoons Kuiper vinden grondteelt minder kansarm dan wordt gedacht

'De marge moeten wij in de markt

Wie niet goed kijkt, zou vergeten dat nog steeds veel Nederlandse glastuinders in de grond telen. Zoals Henk, Eric en René Kuiper in 's-Gravenzande. Op hun bedrijf weten zij met de teelt van polysla en Chinese kool gemiddeld een goed rendement te realiseren. Een gedegen benadering van markt en afzet is wel noodzakelijk, want in de kostprijs zit hoegenaamd geen rek

TEKST EN BEELD: JOS BEZEMER



De vennootschap Kuiper teelt jaarlijks vijf rondes sla op een oppervlakte van 3 ha.

In de vennootschap onder firma Kuiper werken vader Henk (61) en zijn zoons Eric (31) en René (26) samen. Met drie vaste medewerkers produceren zij op hun drie hectare grote bedrijf aan de Kwekerslaan in 's-Gravenzande vijf rondes polysla, afgewisseld met één teelt Chinese kool van half april tot half juni. De Kuipers zijn lid van The Greenery en leveren via deze afzetorganisatie aan afnemers in Engeland, Duitsland, Zweden en Taiwan, een topsegment in de markt.

Hogere verkoopprijs

"De afnemers bezoeken regelmatig ons bedrijf en bespreken hoe zij de sla verpakt willen hebben, in een kist of doos of in styropeen," vertelt Henk Kuiper. "Wij doen zelf de onderhandelingen met hen. Maar de productie in andere landen bepaalt natuurlijk mede de prijzen en het grootwinkelbedrijf wil ook met anderen concurreren.

De toegenomen concurrentie zie je terug in de prijsvorming. Tegenwoordig zijn de pieken in de prijsvorming minder hoog, de dalen houden vaak wat langer aan. Soms halen we een plus uit de markt – een hogere verkoopprijs dan anderen weten te realiseren – maar soms ligt die verkoopprijs toch beneden de kostprijs. Daarnaast wordt sla boven een te hoge marktprijs minder snel ingekocht. Dan ligt opeens andijvie in de schappen in de aanbieding. En elk jaar is er wel een moment dat de prijzen zo laag zijn dat we een hoekje moeten versnipperen. Het kan ook meezitten; vorig jaar waren de prijzen in de zomer goed. De hitte in Zuid-Europa pakte in ons voordeel uit."

Betrouwbare leverancier

Voor de Kuipers komt veel aan op een gedegen en behoedzame omgang met de markt en de afnemers. "Polysla komt niet meer voor de klok, maar gaat recht-

streeks naar de afnemers. Een deel van de marktonzekerheid proberen wij in de onderhandelingsfase weg te nemen. Dan leggen wij leveringen vast tegen een bepaalde prijs."

Daarnaast werkt de maatschap aan veel flexibiliteit. René Kuiper daarover: "In het traject van 17 tot 23 kilogram per honderd stuks kunnen wij de verschillende afnemers zowel grotere als kleinere partijen leveren, en in verschillende verpakkingen: zes, twaalf, vijftien of vierentwintig stuks. Daarin zijn we betrouwbaar voor onze klanten en dat bindt die klanten aan ons. Daarom ook werken wij nauwelijks met aanneemploegen. Onze vaste mensen weten precies wat onze klanten van ons verwachten en wat er moet gebeuren. Zo bewaken wij kwaliteit en service."

Op deze wijze probeert de maatschap de kwetsbaarheid tot aanvaardbare niveaus terug te brengen. "Dat is heel noodzakelijk, want 2004 bijvoorbeeld is een matig jaar. De sla heeft niet goed gelopen. Pas in september begonnen de prijzen een beetje aan te trekken. De Chinese kool kreeg twee weken een goede prijs, daarna daalden de prijzen en hielden we er weinig aan over. Ook dat product krijgt het moeilijker, omdat de buitenkool tegenwoordig vroeger op de markt komt."

Eerst markt ontwikkelen

Een wisseling van gewas is geen optie voor de Kuipers. De grote producten worden overal geproduceerd, nieuwere producten hebben vaak (nog) te weinig marktpotentieel. "Productverbetering en productvernieuwing moeten vooral doorgaan, dat is natuurlijk een prima zaak, ze zijn een pijler onder toekomstig succes. Daarom doen wij graag mee aan proeven.

verdienen'

Maar de ervaring leert dat voor werkelijk nieuwe producten eerst een goede markt moet worden ontwikkeld.

Zo hebben wij hier op proef een nieuw 3-in-1 ras geteeld. De vraag ernaar bleef echter kleiner dan de productie. Dan komt er nog te weinig terug voor de inspanningen die je samen met anderen doet. Goed beschouwd zijn er geen reële alternatieven. Een nieuw product móet een markt hebben, dan zijn de risico's acceptabel en kun je dat product op een grotere oppervlakte gaan telen."

Afvlakken onmogelijk

In de kostprijsofbouw van de Kuipers zijn de stookkosten de lastigste component om te sturen. "Het afsluiten van een profielcontract met een maximale piekafname is geen doen. In de winter zul je gauw de afgesproken piek gaan overschrijden en ga je boetes betalen. Dus betalen wij, met ongeveer 32 cent per kubieke meter, meer dan andere ondernemers die met een piekcontract kunnen werken," legt Eric Kuiper uit.

"Soms wordt het afvlakken van de temperatuur gepropageerd. Maar leg ons dat eens uit, hoe dat moet. Als je kouder teelt, groeit het gewas langzamer; dan lopen we uit ons plant- en oogstschema en kunnen wij onze markt heel wat minder goed bedienen. En bij vorst en donker weer moeten we toch fors bijstoken. Al kunnen wij elke kachel apart laten draaien, als wij van 2 naar 4 of 6 graden moeten stoken, zijn ze allemaal nodig. Dan vraagt het bedrijf al gauw zeshonderd kuub per uur. Wat moet je dan met een maximale piekafname van tweehonderd kuub?"

Ook teeltmechanisatie biedt weinig opties. René Kuiper: "Machinaal oogsten kan alleen als het product heel uniform is. Dat botst met onze markt doelstelling: inspelen op verschillende wensen van afnemers. Wij snijden op bestelling."

Vertrouwen in toekomst

Ondanks de knelpunten zien de Kuipers voor hun bedrijf en hun gewas voldoende toekomst weggelegd. Zij wijzen erop dat



Vader Henk en zijn zonen Eric en René Kuiper: "Als het gaat om een schoon product, kan de buitenteelt ons nooit inhalen."

de Engelse markt – een grootafnemer van Nederlandse sla – langzaam de botersla weer preferereert boven de ijsbergsla. De grondteelt heeft ook pluspunten. Zo is de afvalstroom veel kleiner dan op een substraatbedrijf. "Bovendien kun je in de kas het product schoner telen dan in de open grond. Zeker voor een markt als Taiwan is dat absoluut een vereiste, een krop sla mag geen korreltje zand of grond bevatten. Op dat punt kan de buitenteelt ons nooit inhalen.

Ook controleren onze afnemers ons streng op wachttijden in verband met residu. Ze nemen altijd eerst monsters, voordat wij mogen gaan snijden. En terecht."

"Op 2004 na hebben we altijd een goede boterham kunnen verdienen," concluderen Henk, Eric en René Kuiper. "Omdat we met de kostprijs nauwelijks nog lager

kunnen, moeten we het vooral uit de markt zien te halen. Met onze benadering – kwaliteit en zekerheid voor de afnemer – lukt dat goed."

Samenvatting

De grondteelt onder glas is in Nederland minder kansarm dan soms wordt gedacht. De ervaringen van de maatschap Kuiper in 's-Gravensande wijzen uit dat in de grond en met een relatief goedkoop product als polysla toch een boterham kan worden verdiend. Maar de concurrentie is groot en de kostprijs biedt geen mogelijkheden om het rendement op te voeren. Het surplus in de marge moet uit de markt worden gehaald.