



NEDERLANDSE TOMATENTEELT DRIJFT OP TECHNOLOGIE

‘De glastuinbouw schreeuwt om innovatie’

Met geurige, sappige tomaten hebben Nederlandse tuinders de Duitse markt heroverd. Tasty Tom staat daar zijn mannetje. Toch heeft de vruchtgroentensector het moeilijk: de prijzen zijn laag en de concurrentie is scherp. Tuinders staan dan ook te springen om slagvaardig, innovatief onderzoek.

TEKST MARION DE BOO FOTOGRAFIE HOLLANDSE HOOGTE ILLUSTRATIE SCHWANDT INFOGRAPHICS

Begin jaren negentig raakte de Nederlandse tomaat bij de Duitse consument ineens uit de gratie. *Wasserbombe* werd hij schamper genoemd.

Nederlandse tomaten werden namelijk steeds groener en onrijper geoogst. Na tien dagen in de koelcel waren ze bij verkoop enigszins op kleur, maar niet op smaak. Zeker niet vergeleken met mediterrane concurrenten. Nederlandse telers hebben daar lering uit getrokken. Hun tomaten zijn nu net zo zoet als de Spaanse en ze worden met veel minder bestrijdingsmiddelen geteeld. Nederlandse tomatentelers hebben daarmee hun belangrijkste exportmarkt heroverd. Van de 657 miljoen kilo tomaten die de Duitsers vorig jaar invoerden, kwam 358 miljoen kilo uit Nederland. Een optimale combinatie van rassenkeus, voeding, licht en temperatuur staat borg voor een smakelijk product. Spanje leverde in 2009 nog maar een kwart van de Duitse tomaten.

Volgens onderzoeker Nico de Groot van het LEI, onderdeel van Wageningen UR, is de Nederlandse glastuinbouw groot geworden door een enorme focus op

technologie. ‘Hoe krijgen we meer komkommers of tomaten van een vierkante meter? Substraatteelt, schermen, verlichte buisverwarming; alles werd uit de kast gehaald om de kilo’s erin te jagen. Daarbij werd de smaakbeleving van de consument in de jaren tachtig en negentig totaal vergeten. Dat kon ook, want er was jarenlang meer vraag dan aanbod. Pas door de opkomst van Spaanse en Marokkaanse concurrentie kwam de markt onder druk te staan.’

Overigens speelde volgens De Groot ook sentiment een rol. ‘Als je in Duitse smaakproeven een Nederlands vlaggetje op een tomaat zette, vond de consument het helemaal niks, maar als je het vlaggetje weglief, kwam het product als beste uit de bus. Hoe dan ook, binnen drie tot vier jaar waren de telers van bulk overgestapt op een heel divers sortiment.’

FANCY NAMEN

Interessante rassen lagen al bij de veredelaars op de plank. Maar waar een ouderwetse ronde tomaat 60 kilo >

opbrengt per vierkante meter, leverde de tostomaat er maar 50. Investeren in kwaliteit ging ten koste van fysieke productie. De Groot: 'Toch zijn tuinders met nieuwe rassen gaan experimenteren. Ze gingen slim gebruikmaken van marketingconcepten. Tomatenrassen kregen fancy namen, zoals Tasty Tom. Met die slimme branding van een smakelijk product in een kleinere hoeveelheid per verpakking, hoeft u financieel niet in te leveren. Je kunt er zelfs een premie mee verdienen.' Bovendien, zo vult LEI-onderzoeker Michiel van Galen aan, kregen de tuinders de nieuwe teelten al snel beter in de vingers. 'Inmiddels is de tostomaat de meest geteelde Nederlandse tomaat en de opbrengst per vierkante meter doet niet meer onder voor die van de ronde tomaat. Het tomatenareaal in Nederland kromp door de sores van ongeveer 2.200 hectare in 1980 naar 1.100 hectare in 1996. Daarna is het areaal weer gestegen, tot 1.630 hectare in 2009.' Toch kampen de tomatentelers nog met economische tegenwind.

SLECHTE BEDRIJFSRESULTATEN

Op verzoek van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit bracht het LEI de concurrentiekracht van de Nederlandse vruchtgroententelers in kaart. Naast traditionele concurrenten zoals Spanje, blijken ook opkomende producenten als Turkije en Marokko steeds meer tuinbouwproducten te leveren. Daardoor boeken de Nederlandse glastuinders slechte bedrijfsresultaten,

PLEIDOOI VOOR 'KRACHTIG OVERHEIDSBELEID'

De Nederlandse agrifoodorganisaties hebben bij de informateurs aangedrongen op 'krachtig overheidsbeleid' voor de agrifoodsector in het nieuwe regeerakkoord. De oproep is een gezamenlijk initiatief van LTO Nederland, het Nederlands Agribusiness Forum, de Nationale Coöperatieve Raad voor land- en tuinbouw en Wageningen UR. De organisaties benadrukken dat 'het agrifoodcluster, met 600 duizend werknemers in zo'n 100 duizend bedrijven en een toegevoegde waarde van meer dan 50 miljard euro per jaar', één van de belangrijkste sectoren is van de Nederlandse economie. 'Internationaal neemt het cluster een zeer vooraanstaande positie in en is Nederland de op één na grootste voedselexporteur ter wereld', aldus de brief. Voorbeelden in de brief laten zien dat 'de sector zich onderscheidt door zijn moderne en gerichte aanpak, die innovatie en ondernemerschap stimuleert'. 'Opgaven als het verdubbelen van de voedselproductie in de wereld terwijl de ecologische footprint halveert, de bijdrage aan de aanpak van het klimaatvraagstuk en behoud van biodiversiteit en de ontwikkeling van de biobased economy bieden unieke kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven', stellen de initiatiefnemers. 'Ook zal Nederland zijn positie voor de aanpak van vraagstukken als dierenwelzijn, diergezondheid en de bescherming van natuur en landschap verder willen uitbouwen.' De instanties dringen er daarom op aan 'dat bij de bestuurlijke herinrichting van de Rijksoverheid rekening wordt gehouden met de bijzondere positie en de maatschappelijke opgaven van de agrifoodsector'.

vertelt van Galen. 'De opbrengstprijzen van vooral paprika en komkommer waren in vijftien jaar niet zo laag als in 2009.'

Dat de sector kampt met problemen is volgens Van Galen dan ook vooral te wijten aan dalende opbrengstprijzen en groeiende concurrentie met andere landen. 'Daarom zit de Nederlandse tuinbouw juist nu te springen om innovatief onderzoek. Denk aan nieuwe rassen, gezonde, cholesterolverlagende groenten, energiebesparing, ICT en ketenonderzoek.'

Samen met het bedrijfsleven doen Wageningse plantwetenschappers en het Top Instituut Groene Genetica veel kostbaar 'precompetitief' onderzoek, bijvoorbeeld op het gebied van DNA en gentechnologie. 'Daarmee wordt de basis van het veredelingsonderzoek veiliggesteld', zegt De Groot. 'Juist in die samenwerking met het bedrijfsleven ligt de kracht van 'Wageningen'. Zo wordt er ook nauw samengewerkt bij onderzoek naar de Gesloten Kas – een zeer energiezuinig gesloten klimaat- en energiesysteem – en bij de ontwikkeling van duurzame nieuwe productiemethoden in het praktijkproject Het Nieuwe Telen.

Om producten zonder verlies van kwaliteit te kunnen opslaan, heeft Wageningen UR bovendien veel bewaaronderzoek gedaan. 'Je hebt nu eenmaal afstemmingsproblemen', zegt De Groot. 'Bovendien hebben we onderzoek verricht naar sneller transport per trein of duurzamer transport per binnenvaart, als alternatief voor de vrachtwagen.'

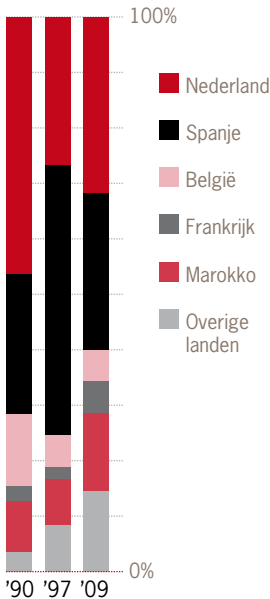
Ook is er veel logistiek onderzoek uitgevoerd: wanneer moet de teler gaan plukken en hoe stemt hij dat optimaal af met zijn afnemer, zodat die op de oogstpieken kan inspelen met aantrekkelijke consumentenacties? Vroeger was een tomaat wel een week onderweg, van de teler via de veiling, de handelaar en de exporteur naar het winkelschap. Nu ligt diezelfde tomaat binnen één of twee dagen in de winkel.

'Een belangrijke logistieke ontwikkeling is ook tracking and tracing', vertelt Van Galen. Grote retailers eisen implementatie daarvan: de transportgeschiedenis van het product moet transparant zijn. Bovendien biedt de verpakking consumenteninformatie over de duurzaamheid van het product.

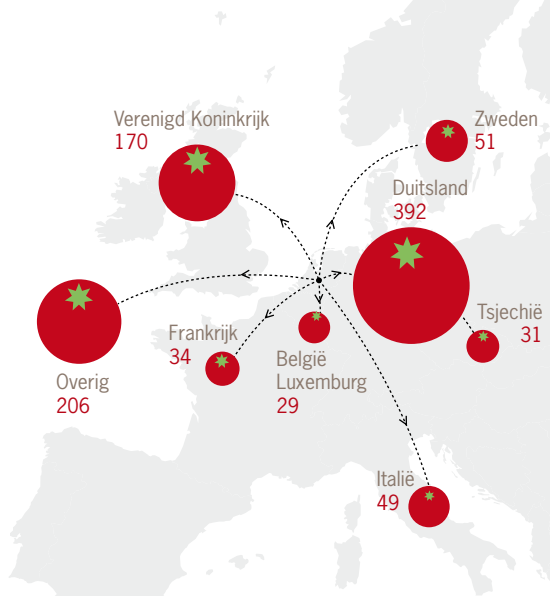
GASPRIJS BLIJFT STIJGEN

In 2009 gebruikte de tuinbouwsector per eenheid product 70 procent minder energie dan in 1980. Met 20 kuub gas kan een tomatenteler momenteel 60 tot 100 kilo tomaten per vierkante meter produceren. Tien tot twintig jaar geleden haalde hij met dubbel zoveel gas maar zo'n 50 tot 60 kilo. Warmtekrachtkoppeling, aardwarmte en zonne-energie worden steeds beter benut. Een op gas gestookte warmtekrachtcentrale levert zowel elektriciteit als warmte. De tuinders gebruiken de warmte en een deel van de elektriciteit en leveren het surplus

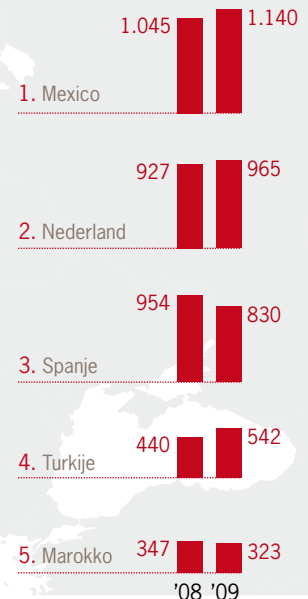
Herkomst van de tomaten die EU-landen importeren, in procenten



Nederlandse export van tomaten in 2009, in 1.000 ton



Top 5 exporteurs tomaten wereldwijd, in miljoenen kilo's



aan stroom aan het openbare net. De moderne tuinbouw levert daarmee evenveel stroom als twee middelgrote elektriciteitscentrales.

Maar ondanks alle verbeteringen blijft energiebesparingsonderzoek hard nodig, want de gasprijs blijft stijgen. Het aandeel energie in de totale productiekosten van de Nederlandse tuinder bedraagt nu gemiddeld 31 procent, voornamelijk voor de gasrekening. In 2002 was dat nog maar 22 procent. Spaanse tomaten daarentegen, worden meestal in goedkope, onverwarmde plastic kas- sen geteeld, of in de open lucht.

NIET MEER VIA DE VEILING

Ook de afzetstructuur is de afgelopen tien jaar ingrijpend veranderd. Tomaten worden bijna niet meer via de veiling verkocht, maar via bemiddeling door de afzetorganisaties of via rechtstreekse verkoop. Daardoor is de concurrentie tussen telersverenigingen verscherpt. De Groot: ‘Er is dan ook veel behoefte aan een nieuw samenwerkingsmodel voor de keten. Teler willen hun afzet beter organiseren en promoten en meer greep krijgen op de markt. Dankzij de telersverenigingen kan men nu grotere partijen aanbieden van meer uniforme kwaliteit en daardoor meer duurzame relaties met afnemers opbouwen. Dat komt de slagkracht van de telers ten goede.’

Op de mede door de telersverenigingen geëntameerde onderzoeksagenda voor de komende jaren staan zowel technische als organisatorische onderwerpen. Technische onderwerpen zijn bijvoorbeeld nieuwe gero- botiseerde teelsystemen en verdere energie-efficiency,

‘De markten worden steeds zwaarder beconcurrerd’

bijvoorbeeld met led-verlichting. Van Galen: ‘Hier is een grote slag gemaakt, maar er is nog veel meer mogelijk. Daarom moet dit onderzoek zeker doorgang vinden, daarop mag niet worden bezuinigd.’

De Groot: ‘Vroeger hadden wij het over het OVO-drieluik van Onderzoek, Voorlichting en Onderwijs. Nu staat OVO voor Ontdekken, Verkennen en Onderzoeken, waarbij het bedrijfsleven veel meer dan voorheen aan het roer staat en het bolwerk Wageningen meer samenwerkt met andere kenniscentra. Markten worden steeds zwaarder beconcurrerd, energie wordt steeds duurder. Logistieke uitdagingen worden steeds groter. Moet je nog elke dag met een vrachtwagen vol tomaten over die verstopte wegen naar München rijden, of moet je je als teler bij je afzetmarkt vestigen? Bij Londen zie je nu al 100 hectare Nederlandse glastuinbouw. De Westlanders zijn een competitief en kritisch volkje en bij hun broodwinning zitten ze niet aan de kerktoren vast. Ze gaan waar de markt is. Goed onderzoek kan daarin een rol vervullen. Het staat buiten kijf dat de sector schreeuwt om kennis en innovatie.’ ■