





Groentemalaise vereist creativiteit

Aanhoudend lage prijzen hebben vollegrondsgroentete-
lers diep in de rode cijfers geduwd. En dat is niet voor
het eerst. Maar het zicht op herstel lijkt deze keer verder
weg dan ooit. De sector kampt met een structureel over-
aanbod en het ontbreekt aan regie. In een poging het tij
te keren, bundelen telers de krachten.

Wat is er lekkerder dan een frisse salade op een fraaie zomerdag? Niets, zou je zeggen. Qua afzet had de lange, droge zomer van 2009 dus een goed seizoen moeten zijn voor slatelers. Helaas hebben die daar weinig van gemerkt. „Het was een dramatisch jaar”, vat teler Niels Zuurbier het kort en bondig samen. Hij is een van de vennoten in de firma Ursem-Zuurbier in Heerhugowaard. Dit vollegrondsgroentebedrijf heeft zich gespecialiseerd in de teelt van ijsbergsla, sluitkool en spitskool. Vanwege een overaanbod van sla moesten de vennoten genoegen nemen met prijzen onder de twee euro per doos van tien stuks. Een prijs die de kosten bij lange na niet dekt.

Met uitzondering van een paar gewassen kampte de hele vollegrondsgroentesector in 2009 met aanhoudend lage prijzen. Voor iedere 100 euro aan kosten kwam er gemiddeld maar 84 euro aan opbrengsten binnen, becijferde het Landbouw Economisch Instituut (LEI) begin december. Het inkomen daalde naar 16.000 euro per bedrijf (zie figuur hiernaast). Een dieptepunt in de afgelopen tien jaar. Bleef er in 2008 nog net wat ruimte over voor de noodzakelijke vervangingsinvesteringen, dit jaar zit zeker de helft van de bedrijven in financieel zwaar weer, zegt een LEI-medewerker in een toelichting. Een belangrijk deel van de telers zal bij de bank moeten aankloppen voor het verbeteren van de liquiditeit.

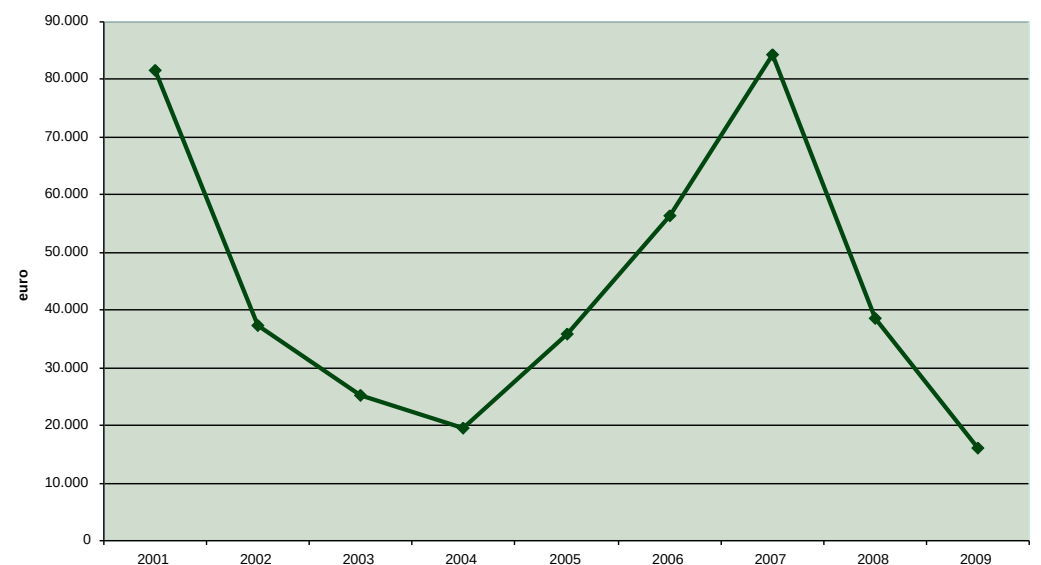
Te veel groente

Het magere resultaat van de groentetelers heeft verschillende oorzaken. De belangrijkste is de scheve verhouding tussen vraag en

aanbod binnen Europa. Er was en is simpelweg te veel groente. Daarnaast is het areaal in voor Nederland belangrijke afzetlanden verder gestegen. Zo voorziet grootafnemer Duitsland steeds meer in zijn eigen behoefte. Ook de ongunstige koers van de euro droeg

bij aan het verliezen van exportmogelijkheden, bijvoorbeeld op landen als het Verenigd Koninkrijk, Rusland en de Scandinavische landen. Gevolg: een stuwmeer van groenten in een markt die al in de mineur was vanwege het overaanbod uit de glastuinbouw.

INKOMEN OP EEN DIEPTEPUNT



Het inkomen van vollegrondsgroentetelers schommelde de afgelopen tien jaren sterk. De beste resultaten werden geboekt in 2001 en 2007. Op beide jaren volgde een periode met dalende inkomens, met een absoluut dieptepunt in 2009. Volgens schattingen van het LEI komt het inkomen gemiddeld uit op 16.000 euro. Ook in de vollegrondsgroentesector is er sprake van een zogenoemde varkenscyclus, het verschijnsel dat boeren en telers investeren in goede tijden in uitbreiding, waarna er te veel product op de markt komt, waardoor de prijzen dalen, hetgeen weer leidt tot krimp, enzovoort. Nu zijn er sterke aanwijzingen dat een herstel minder vanzelfsprekend is dan in het verleden. Door uitbreiding van de teelt in het buitenland nemen de exportmogelijkheden voor Nederlandse telers af.



SPECIALISATIE ZET DOOR

	2000	2005	2008	2009	verandering (%)
bedrijven met vollegrondsgroenten	5.010	3.380	3.050	2.910	-4,7
waarvan gespecialiseerde vollegrondsgroentebedrijven	1.460	1.080	1.040	980	-5,9
idem, in % van totaal	29	32	34	34	

Areaal (in hectare)					
vollegrondsgroenten (a)	20.050	19.230	24.860	24.100	-3,1
vv aardbei	1.750	2.300	2.930	3.050	+4,4
asperge	2.080	2.330	2.480	2.620	+5,8
bloemkool	2.160	2.390	2.540	2.400	-5,5
broccoli	850	1.310	1.730	1.980	+14,3
prei	3.180	2.730	3.010	2.930	-2,9
sla	1.090	1.300	2.080	1.960	-5,8
sluitkool	2.540	2.470	3.060	2.790	-9
spruitkool	4.830	3.100	3.240	3.000	-7,6
witloftrek (b)	3.090	2.130	2.110	2.060	-2,4
areaal op gespecialiseerde bedrijven	9.580	10.610	14.360	14.080	-1,9
idem, in % van totaal	48	55	58	58	

(a) sinds 2006 worden akkerbouwmatige groenten gerekend tot de akkerbouw
(b) De oppervlakte witlofwortelen waarvan witlof wordt getrokken
Bron: CBS/LEI

Ten opzichte van het jaar 2000 is het aantal bedrijven met vollegrondsgroenten met 42 procent afgenomen tot 2.910 bedrijven. Het aantal gespecialiseerde groentebedrijven daalde iets minder hard. Dat zijn er nu 980. Het gegroeide areaal laat zien dat er een enorme schaalvergroting heeft plaatsgevonden. In 2009 was er een lichte daling van het areaal, als reactie op de matige resultaten in 2008.

Een klein aantal producten bleef ondanks de negatieve stemming overeind, waaronder asperges, broccoli en aardbeien. Telers van deze gewassen hebben het seizoen met een positief resultaat afgesloten. Het baart de groentetelers vooral zorgen dat voor de export belangrijke landen steeds meer zelfvoorzienend worden, want puur op kostprijs concurreren is lastig, vooral omdat arbeid in Nederland relatief duur is. Niet voor niets zijn de meest arbeidsintensieve teelten al uit ons land verdwenen. Bij gewassen waar de kostprijs goed kan meekomen, moet Nederland het vooral hebben van zaken als een goed georganiseerde logistiek en een betrouwbare kwaliteit. Maar om optimaal te profiteren van deze sterke punten moet het aanbod beter worden afgestemd op de vraag. En dat is iets waar een individuele teler weinig invloed op heeft.

Creatieve telers

Gelukkig zit er een hoop beweging in de vollegrondsgroentesector. Met initiatieven van

uit de telers. Het zijn niet langer de bekende instituties die de veranderingen in gang zetten. In de glastuinbouwsector is deze trend al langer gaande. Steeds meer telers raken ervan doordrongen dat ze moeten samenwerken in plaats van elkaar beconcurreren. Spruitentelers zien de onderlinge concurrentie tussen de partijen als oorzaak van de lage prijzen. De slechte kwaliteit spruiten die regelmatig in de schappen van de supermarkt belandt, komt ook voort uit de focus op prijs in plaats van kwaliteit. Dit

Mieky Vollenberg, preiteler in Castenray:

‘Zo houdt de preiteelt gewoon op’

Na een matig seizoen in 2008 beleefden preitelers in 2009 een ronduit dramatisch jaar. In de zomer zakte de prijs voor een kilo prei zelfs even naar 15 cent per kilo. Voor Mieky en Jan Vollenberg was dat het signaal om de rooier en de spoellijn drie weken stil te zetten.

„Rooier en spoellijn stilzetten doen we niet gauw, maar het houdt een keer op”, vertelt Mieky Vollenberg. „We hebben ongeveer 40 cent nodig om uit de kosten te komen. Gelukkig had onze vaste handelaar er begrip voor. Later, bij een prijs van 25 cent, zijn we weer begonnen.” Ook de traditioneel hogere prijzen voor de winterprei kunnen het jaar niet meer goedmaken. Tijdens de vorst, eind december, beurden de telers uit het Noord-Limburgse Castenray eventjes prijzen tussen 50 en 60 cent. Van de in totaal 25 hectare prei stond toen nog 7 hectare op het land, beschermd door een laag folie.

Vollenberg is ondanks haar vrolijke gemoed niet positief over de toekomst. „Als het zo doorgaat, houdt de preiteelt in Nederland gewoon op. Duitsland, onze belangrijkste afzetmarkt, wordt alsmaar zelfvoorzienender. En tegen de kostprijs in de omliggende landen kunnen wij gewoon niet op. Neem alleen al de Nederlandse lonen. Laatst was hier een groep Belgische preitelers op bezoek. Die mensen beweerden voor 20 cent per kilo te kunnen telen. Dat is voor ons onmogelijk.” Het enige lichtpuntje dat Mieky ziet, is samenwerken in de keten. „We moeten beter inspelen op de vraag. Als er morgen een supermarkt belt die zijn prei omgekeerd en achterstevoren in een doosje wil hebben, dan doen wij dat. We leveren bewust al jaren niet meer in poolbakken voor de veiling, want dat doen er al zo veel. Jammer dat we voor de prijs afhankelijk blijven van de veilingklok, ook al laat die duidelijk zien dat de verhouding tussen vraag en aanbod uit balans is.”

Copyright foto

heeft niet alleen het imago van de Hollandse spruit geschaad, het is vermoedelijk ook een belangrijke reden voor het teruglopen van de consumptie.

Spruitencollectief

In de zomer van 2009 hebben de spruitentelers het collectief ‘Spruiten Vooruit’ opgericht. Dit gebeurde onder begeleiding van LTO GroeIService. Meteen bij de start sloot driekwart van de circa 300 Nederlandse spruitentelers zich aan bij het initiatief. Niet met de bedoeling het aanbod te bundelen, want dat blijkt in de praktijk vaak niet haalbaar. De aangesloten telers willen vooral marktinformatie uitwisselen en samen marktonderzoek laten doen. Ook willen zij nauwer samenwerken met de handel. De handelshuizen hebben positief gereageerd op het initiatief en verlenen hun medewerking. Het spruitencollectief heeft een onafhankelijk coördinator aangesteld die de schakel moet vormen tussen teelt en handel.

Dat het gelukt is om de telers op één lijn te krijgen, is te danken aan het feit dat een groepje jonge telers het voortouw heeft genomen, meent Ulko Stoll van LTO GroeIService. „Er zijn eerder pogingen geweest om een blok te vormen. Maar bij de oudere garde zit nogal eens oud zeer over afspraken die in het verleden zijn misgegaan. Jonge telers hebben daar geen last van. Die kijken vooruit. Zij willen met de teelt van spruiten hun boterham verdienen. Punt.”

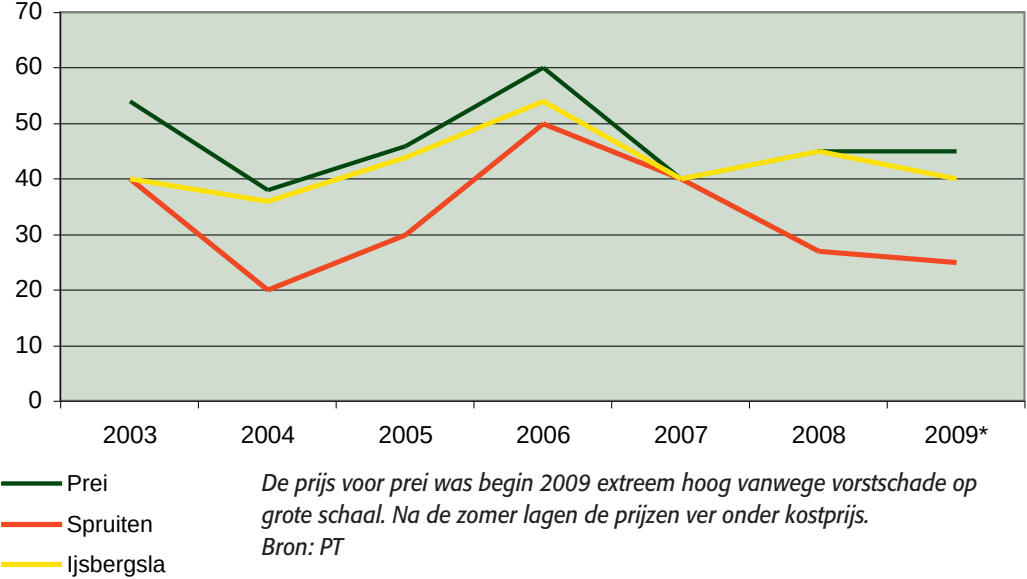
Productontwikkeling in prei

Ook in de preisector móest iets gebeuren. Een projectgroep van 22 telers en enkele vertegenwoordigers van het Productschap Tuinbouw en LTO heeft afgelopen jaar een plan uitgewerkt onder begeleiding van adviesbureau Florpartners. De telers willen een beter zicht op markten en prijzen. Zij hebben zich daarnaast heldere doelen gesteld op het gebied van promotie en productontwikkeling. In 2015 moet de Hollandse prei een sterk merk zijn, dat zich onderscheidt van het Belgische en Duitse product. In de huidige situatie is er sprake van een goed doch anoniem product, terwijl de Belgen met hun Flandria-prei een onderscheidend merk weten neer te zetten. Ook moeten er over vijf jaar minimaal twee nieuwe prei-producten op de markt zijn. De noviteiten moeten de aandacht van de consument gaan trekken.

► Kool- en slateler Niels Zuurbier: „Samen met een groep collega’s heb ik de exclusieve rechten voor een nieuw spitskoolras.”

► Met het collectief ‘Spruiten Vooruit’ willen de aangesloten telers vooral marktinformatie uitwisselen en samen marktonderzoek laten doen. Ook willen zij nauwer samenwerken met de handel.

GEMIDDELDE TELERSPRIJZEN (€/KG)



Copyright foto

► In 2015 moet de Hollandse prei een sterk merk zijn, dat zich onderscheidt van het Belgische en Duitse product.

Kleinschalige keten

Daarmee is niet gezegd dat alle oplossingen uit een collectieve aanpak moeten komen. Ten eerste omdat samenwerking niet altijd slaagt. Teler Niels Zuurbier: „Er is maar een handjevol ijsbergslatellers in Nederland. Je zou zeggen dat dat gemakkelijk praat, maar pogingen tot samenwerking zijn gestrand wegens gebrek aan vertrouwen. Misschien juist omdat er maar een paar grote bedrijven over zijn. Met een groot areaal zijn de belangen groter. Maar het blijft jammer.” Het vennootschap waarvan Zuurbier deel uitmaakt, laat zien dat er ook op kleinere schaal nieuwe ontwikkelingen mogelijk zijn. Samen met een aantal andere spitskooltellers uit Noord-Holland hebben de vennoten de exclusieve rechten voor de teelt van een nieuw spitskoolras. Dit ras leent zich goed voor lange bewaring in cellen met een laag zuurstofgehalte (CA-bewaring). De werkwijze komt neer op een soort ketensamenwerking naar achteren. De veredelaar van het ras, Nickerson Zwaan, moet erop kunnen

Copyright foto



vertrouwen dat de telers het maximale uit het ras halen. Met de speciale kool kunnen de telers vervolgens beter voldoen aan de wens van afnemers om jaarrond te leveren. Hierbij worden een-op-eenrelaties met afne-

mers steeds belangrijker. Zuurbier: „Maar dan moet je totaalplaatje wel kloppen: een scherpe kostprijs, een hoogwaardig product en een goede logistiek. Volgens mij moet Nederland daarin voorop kunnen lopen.”

Copyright foto



Kees Dolleman, spruitenteler in Dronten:

‘Voor goede spruiten blijft plek’

Na een magere start van het seizoen lagen de telersprijzen voor spruitkool in december eindelijk boven kostprijs. „Maar ja, om daarvan te profiteren moet je wel kunnen plukken”, zegt Kees Dolleman.

In Oostelijk Flevoland, waar Kees Dolleman woont, dooide het pas op 23 december voldoende om weer te kunnen oogsten. Collega’s in het zuidwesten waren toen al een paar dagen aan de gang. Samen met drie andere telers uit de buurt teelt Dolleman 45 hectare spruiten. De afzet verloopt via The Greenery. In overleg met haar telers heeft The Greenery een deel van de spruiten op contract vastgelegd bij de industrie. Uiteraard niet voor geweldige prijzen, maar het helpt dit jaar wel om het leed wat te verzachten. De Flevolandse akkerbouwer ziet de huidige malaise in de sector als een zure appel waar hij doorheen moet. Over de toekomst is hij positief gestemd. „Nederlandse telers kun-

nen tegen een redelijke kostprijs een goede kwaliteit spruiten leveren. Daar moeten we ons voordeel mee kunnen doen. Vanwege de focus op de prijs belandt er nog steeds slechte kwaliteit in de schappen. Dat verpest de markt.” Van het pas opgerichte spruitencollectief ‘Spruiten Vooruit’ had hij op dit punt meer verwacht. Het samenwerkingsverband, waarbij de teler is aangesloten, heeft kwaliteitsverbetering als een van de speerpunten aangemerkt. „Wat mij betreft zetten we daar veel zwaarder op in. Probleempartijen moet je zonder pardon van de markt halen. Maar daarvoor heb je een waterdicht controle-systeem nodig en dat zie ik nog niet zo snel gebeuren.” Toch is Dolleman optimistisch over het nieuwe samenwerkingsverband. „In het verleden was de spruitensector via de veiling georganiseerd. Dat systeem is om begrijpelijke redenen uit elkaar gevallen. De versnippering van het aanbod heeft echter veel problemen veroorzaakt. Ik ben blij dat de wil er nu is om die problemen samen aan te pakken.”