

Contractprijzen laag voor industriegroenten

De contractprijzen van industriegroenten blijven achter bij de kostenstijgingen. In de praktijk baseren conservenfabrieken de contractprijzen op de prijzen van graan en maïs. De risico's van en de inspanningen voor een succesvolle teelt zijn veel hoger, waardoor dit geen goede vergelijking is.

Hoewel er al contracten zijn afgesloten tussen kopers en telers en het seizoen bijna begint, zijn de onderhandelingsgesprekken tussen afnemers en vertrouwenscommissies nog niet afgerond. Een aantal partijen zit nog steeds aan de onderhandelingsstafel. Volgens Jan Roefs, voorzitter LTO Industriegroenten, zijn er verschillen tussen de contracten. „De afgelopen 25 jaar zijn de saldi van de industriegroenteteelten sterker gedaald dan die van graan of maïs. Toen de graanprijzen vorig jaar sterk stegen, zijn de groentecontractprijzen hier gedeeltelijk in gevolgd. Aangezien de graanprijzen op dit moment weer wat lager zijn, willen verwerkers de prijzen nu gelijk houden of soms zelfs wat laten dalen. Telers vinden het onbegrijpelijk dat de teelt van industriegroenten één op één met relatief eenvoudige en risicoloze teelten als graan en maïs wordt vergeleken.”

Geen vergelijking

Albert Bartelen in Oud Gastel teelt al jaren industriegroenten. „Ik teel vooral arbeidsintensieve gewassen als prei, rode kool en boerenkool. Ook de iets minder arbeidsintensieve spinazie zit in het bouwplan.

Prei bijvoorbeeld planten we handmatig. Met zeven personen een hectare per dag. Door die extra arbeidskosten vallen de kosten van een hectare prei hoger uit dan de kosten van een hectare graan. Daarom is het raar dat de graanprijzen zo belangrijk zijn in de prijsvorming van het contract voor industriegroenten. Je kunt en mag de teelt van industriegroenten niet vergelijken met graan- of maïsteelt.”

Roefs vindt de vergelijking te beperkt. „Teelt en bodembeheer zijn bij deze gewassen veel belangrijker; de risico's zijn sowieso veel hoger dan bij de graan- of maïsteelt. De gewassen zijn zeer gevoelig voor allerlei bodemgerelateerde ziektes als rhizoctonia, pythium of aaltjes. Ook met teeltmaatregelen als beregning luistert het zeer nauw. Los van deze be-

invloedbare factoren is het risico hoe dan ook hoger. Dat heeft de praktijk de afgelopen jaren duidelijk bewezen.”

Risico's

Jan Roefs vindt dat moet worden gestreefd naar een duurzame samenwerking tussen de verschillende partijen, zodat ze kunnen en willen investeren in de sector. Hij beseft dat Nederland geen eiland is en hij weet ook dat de verwerker risico's heeft. „Pas na het zaaien sluiten verwerkers contracten af met retailers. Hun aanvoer staat dus al voor een groot deel vast, voordat de afzet is geregeld.”

Telers hebben het gevoel dat de risicobalans vooral doorslaat naar hun kant. Kees van de Heijden, teler in Swifterbant, heeft aan den lijve ondervonden dat telers meer risico dragen. Een paar jaar geleden verloor hij door een kapot membraan in de spuit een deel van zijn erwten. „Dat verlies moest ik zelf dragen. Alles wat tijdens de teelt fout gaat, ligt bij de telers.” Een ander risico zijn extreme weersomstandigheden, zoals die zich de laatste jaren steeds vaker voordoen. Schade die is ontstaan door bijvoorbeeld hitte, wind of hagel is voor rekening van de teler.

Telers doen er alles aan om ziekten en plagen uit het gewas te houden. Doordat een aantal producten uit de handel is gehaald, is de gewasbescherming lastiger geworden. Vorig jaar is het middel Ronilan, in de erwten- en bonenteelt gebruikt voor de bestrijding van sclerotinia, uit de handel genomen. Het alternatief is duurder en werkt slechter. „Bestrijden van

sclerotinia kost meer, het teeltrisico is verder verhoogd en de gemiddelde opbrengst is gedaald. Het resultaat is dat de teler nog minder verdient”, legt Bartelen uit.

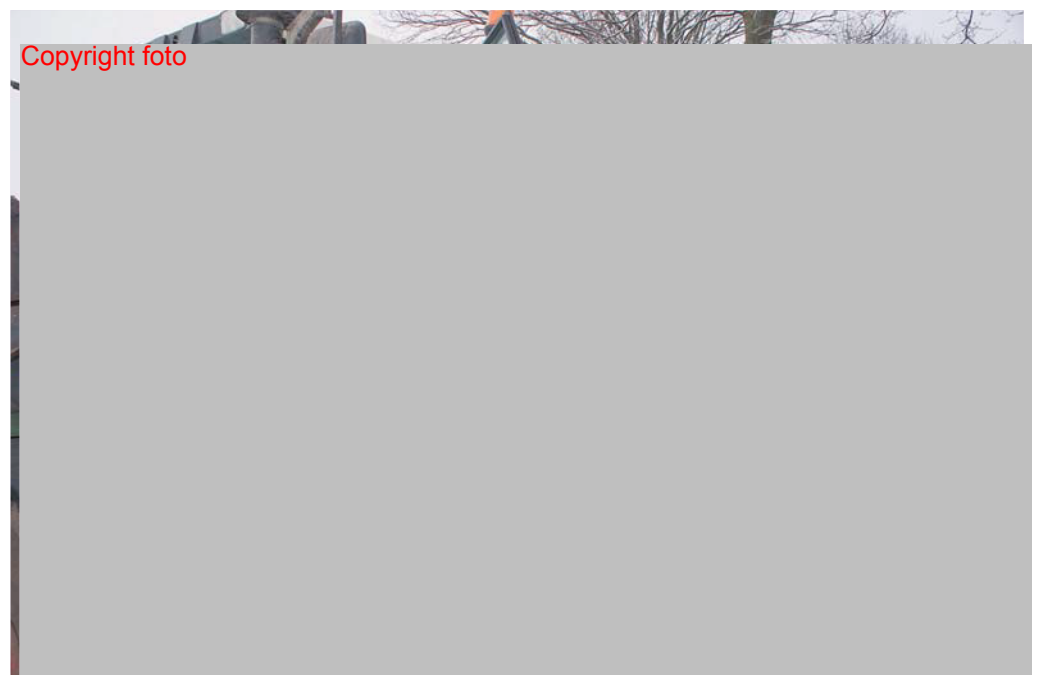
Kosten stijgen

Het areaal waarop Bartelen industriegroenten teelt, neemt elk jaar af door de slechte contractprijzen. „De kosten stijgen elk jaar, de contractprijzen volgen die lijn niet. De teelt wordt elk jaar minder interessant. Als je ziet wat de consument in de winkel betaalt en wat wij krijgen! Een schandalig verschil. Ik vind dat de standsorganisaties daar best wat harder over mogen roepen.”

Van de Heijden teelt dit jaar opnieuw 10 hectare erwten en stamslabonen. Om kostendekkend te kunnen produceren, heeft hij een opbrengst van minimaal 1.500 euro per hectare nodig. Zowel Bartelen als Roefs vindt dit aan de lage kant. Roefs: „Dat is een netto uitbetalingsprijs. Sommige telers rekenen daarmee, maar akkerbouwgrond huren kost overal al snel meer dan 1.000 euro per hectare. Als je daar alle kosten voor bewerkingen, bemesting, gewasbescherming en beregning bij optelt, houd je niets over. En dan heb je nog niets gerekend voor een mogelijke financiering en iets om van te leven.”

Roefs geeft aan dat de situatie voor iedereen anders is. „Een teler is een ondernemer die zelf de rendementen en risico's moet kunnen inschatten. Hij bepaalt welk gewas hij teelt en hij maakt uit of dat voor hem wel of niet interessant is. Dat kan van bedrijf tot bedrijf verschillen.”

▼ Jan Roefs: „Een bedrag van 1.500 euro per hectare voor conserventeelt is laag, grond huren kost al snel meer dan 1.000 euro per hectare.”



Copyright foto