

**De aantrekkende graanmarkt is een goed moment om de Nederlandse afzetstructuur eens op te schudden, zegt de Verenigde Telers Akkerbouw (VTA). De vereniging, waarin de POA en de Bamm de krachten hebben gebundeld, pleit voor meer vrije markt, zegt vice-voorzitter Dick de Bruijne. „Je geeft telers een prikkel om mee te denken over de markt.”**

Door: Eric de Lijster  
Fotografie: Rein Geleijnse

„Het gaat goed met de Verenigde Telers Akkerbouw”, zegt Dick de Bruijne, zittend aan de kantoortafel op zijn boerderij in Nieuw-Beijerland. Volgens de vice-voorzitter krijgt de telersvereniging er vrijwel dagelijks leden bij. „Al enige tijd geleden hebben wij het duizend-

ste lid mogen verwelkomen. Die gaan wij binnenkort in het zonnetje zetten.”

De groei volgt na een uiterst moeizame bundeling van de verenigingen Producenten Organisatie Aardappelen (POA) en Bundeling Akkerbouw Maakt Macht (Bamm). Door onderlinge wrijvingen en financiële tegenvallers heeft de fusie tot VTA veel langer geduurd dan aanvankelijk in de planning lag, waardoor lang niet alle leden enthousiast waren over de bundeling. Een forse meerderheid van de leden heeft zich in juli echter achter de VTA geschaard, benadrukt De Bruijne. „Alles is gladgestreken. Wij kijken nu alleen vooruit.”

De ledenaanwas bevestigt voor De Bruijne het groeiend vertrouwen van de akkerbouwers in de VTA. Zij zijn door de aantrekkende prijzen voor de gewassen op zoek naar marktinformatie. Met de prijsinformatiesystemen voor aardappelen, uien, wortelen, knolselderij en graan is dat de kernactiviteit van de VTA. „Telers kunnen nu nog enkel per gewas lid worden van een prijsinformatiesysteem, maar wij denken over een all-in abonnement. Veel akkerbouwers blijken ook geïnteresseerd in de prijzen van andere gewassen, ook al telen zij deze niet altijd zelf.”

De hoge graanprijzen brengen de nodige turbulentie in de akkerbouw. De sectoren graszaad, conservengroenten en vlas beschouwt De Bruijne als verliezers van de rap veranderende markt. „De graszaadbedrijven kunnen voor komend jaar maar driekwart van het beoogde areaal contracteren, ondanks dat de contractprijzen voor 2008 is verdubbeld”, geeft hij aan. „Als de graanprijs op 20 euro per 100 kilo staat, kan graszaad qua saldo per ha nog niet mee.” Ook in de conservengroenten zijn telers niet gauw over te halen om teelcontracten met 35 tot 40 procent hogere prijzen te ondertekenen, merkt De Bruijne. „Voor akkerbouwers zijn deze contracten geen enkele aanleiding om het areaal en de conserventeelten overeind te houden. Net als bij graszaad

hebben de risico's altijd bij de telers gelegen. Bovendien zijn de kwaliteitseisen hoog.”

### Gelegenheidstelers stoppen

Vlas heeft te kampen met een slechte markt van linnen. Samen met de arbeidsintensieve en specialistische teelt krijgt dit gewas het ten opzichte van graan erg moeilijk, vreesde De Bruijne. VTA houdt rekening met een krimp in het Nederlandse vlasareaal met bijna eenderde hectare tot 2.500 hectare volgend jaar. Voor de aardappelteelt rekent de vereniging op een positieve impuls van de hoge graanprijzen. De Bruijne verwacht dat veel gelegenheidstelers van aardappelen, zoals veehouders en akkerbouwers die af land leveren omdat ze geen opslag hebben, komend jaar voor graan kiezen. „De aardappelteelt wordt de komende jaren steeds meer een specialiteit. Akkerbouwers en veehouders met tien tot vijftien hectare gaan plaats maken voor bedrijven met gemiddeld dertig tot veertig hectare aardappelen”, voorspelt De Bruijne.

De Nederlandse graanmarkt moet echter grondig worden opgeschud, vindt VTA. „Driekwart van het graan zit in coöperatieve pools”, schetst De Bruijne. „De Nederlandse graanmarkt is doodgemaakt.” Dat is geen verwijt aan coöperaties als CZAV en Agrifirm, benadrukt hij. De pools zijn de afgelopen jaren met lage graanprijzen volgens hem zeker van nut geweest. De nieuwe realiteit op de agrarische markten vraagt andere vormen van productafzet, schetst De Bruijne. „De individuele ondernemer moet veel meer de vrijheid krijgen om te bepalen hoe, wanneer en tegen welke prijs hij zijn producten kwijt wil.”

Dat kan, omdat de hoge graanprijzen geen incident zijn. Meel- en veevoerfabrikanten proberen met meerjarige koopcontracten voor prijzen rond de 18 tot 20 euro per 100 kilo hun voorraad aan grondstoffen zeker te stellen. „Een belangrijk signaal”, vindt De Bruijne,

# ‘Weg met die aar

„want zij verwachten dat de prijs op de graanmarkt voorlopig goed blijft. Prijzen van 18 tot 20 euro vindt VTA voor de komende jaren dan ook realistisch.”

De akkerbouwer uit de Hoeksche Waard baseert zich op het gegeven dat de markt voor biobrandstoffen de komende jaren veel graan, koolzaad en andere energiegewassen als mais gaan afnemen. „Duitsland heeft al 3,5 miljoen hectare energiegewas en koolzaad staan voor bestemmingen als vergisting tot biogas of biobrandstoffen. En kijk alleen al naar de Rotterdamse haven. Daar zijn al acht initiatieven voor de productie van biobrandstof opgezet.”

Door deze nieuwe afzetmarkt blijft graan ook aantrekkelijk als de oogstopbrengsten in de belangrijke graangebieden ter wereld weer gaan stijgen. Mede door tegenvallende mondiale oogsten als in Australië is de prijs flink gestegen. „In Oekraïne lag de oogst dit jaar op 2,7 ton per hectare. Dat kan volgend jaar zo oplopen naar zes ton. Afwachten wat de markt dan doet”, zegt De Bruijne. „Maar helemaal inkappen zal de graanprijs de komende tijd niet doen. Het is nu opperste paniek op de graanmarkt. De wereldvoorraad is slechts voldoende voor ruim drie weken. Dat moet officieel minstens zestig dagen zijn.”

#### Wakker schudden

De opleving op de agrarische markten heeft de akkerbouw wakker geschud, constateert De Bruijne tot zijn genoegen. „In de magere jaren waren wij in een situatie aanbeland dat iedereen het hoofd liet hangen. Geen enkel initiatief leidde tot perspectief. Nu is er weer vertrouwen en enthousiasme. Het echte ondernemen is weer mogelijk. Jongeren willen het ouderlijk bedrijf weer overnemen.”

De opleving biedt wat VTA betreft ruimte voor het uitbreiden van het vrije marktdenken. De animo om zelf te ondernemen, is er door de pools en de contracten de laatste jaren bij de ak-

kerbouwer uitgehaald, constateert De Bruijne. De telersvereniging pleit ervoor dat coöperaties en andere afnemers de telers zelf laten beslissen wanneer en tegen welke prijs zij hun gewassen van de hand doen. „Het areaal gecontracteerde aardappelen en de hoeveelheid graan in de pools moet flink naar beneden. Nu ligt ruim driekwart vast, wat een vrije markt blokkeert. Dit moet terug tot minstens de helft, maar liefst eenderde. Niet alles, want wij begrijpen natuurlijk ook dat er een groep telers is die wel de zekerheid zoekt of moet hebben. Maar voor het overige geldt: weg met die contracten.”

Pools en contracten nemen het eigen marktgevoel van de teler weg, zegt De Bruijne. Hij is ook voorstander van het zelf bewaren van gewassen als granen. Het zelf beschikken over het product, vergroot de betrokkenheid van de ondernemer in de afzet en zijn kennis van de markt. Er is wel een essentiële voorwaarde om goed te opereren op een vrije markt, aldus de vice-voorzitter van VTA. Het product moet van topkwaliteit zijn. „Je moet uiteraard wel iets goeds verkopen. Als er wat aan mankeert, moet je zorgen dat je er zo gauw mogelijk vanaf komt. Uiteraard binnen de grenzen van redelijkheid. Voor minder dan topkwaliteit is alleen plaats in een tekortmarkt.”

Om goed op een vrije markt te opereren, moeten akkerbouwers voldoende en betrouwbare informatie krijgen over de markt van hun product. Er zijn legio voorbeelden van telers die op de vrije markt een fout verkoopbesluit nemen door te denken dat bij goede prijzen de bomen tot aan de hemel groeien en daardoor naast de hoge prijzen pakken, weet De Bruijne. „Vorig seizoen deden de aardappelen lange tijd rond de 30 cent de kilo in de maat 40 op geleverd. Er zijn er nog verkocht voor 2,5 cent aan het einde van het seizoen in augustus. Telers moeten het gevoel krijgen voldoende informatie te ontvangen om het risico aan te gaan en op een goed moment het juiste besluit te nemen. Dat streven wij met de prijsinfor-

tiesystemen na, maar hier ligt ook een schone taak voor de coöperaties en andere afnemers. Ook bieden wij de leden de mogelijkheid om via de intermediair AgroTrade de aardappelen te verkopen. Dit bedrijf dient op elk verkoopmoment de dan maximale verkoopprijs uit de markt te halen.”

#### Europees aardappelbedrijf

VTA is niet tegen de huidige akkerbouwcoöperaties of tegen het vormen van machtsblokken, benadrukt De Bruijne. „Achter de schermen schijnt er volop discussie plaats te vinden om te komen tot een groot Europees aardappelbedrijf tussen Aviko, Nedato, Rabobank, ZLTO en misschien wel Agrico. Een groot bedrijf à la Vion in de veehouderij kan een goed machtsblok vormen om tegen retailers te zeggen dat telers een goede prijs moeten hebben.”

VTA wil graag meedenken in dit soort processen, bekent De Bruijne. Waar een POA of een Bamm zich in het verleden met zeer kritische opmerkingen niet altijd populair maakten in andere geledingen van de aardappelkolom, overweegt VTA om te pogen van binnenuit veranderingen in de keten te bewerkstelligen. „We waken voor de belangen Nederlandse akkerbouwers. De marktwerking moet terug. Daar worden afnemers ook beter van, is mijn overtuiging. Je geeft telers een prikkel om mee te denken over de markt.”

De wens voor een sterk telersblok, naast die van de verwerkers en de retailers, blijft. Hoe sterker het telerscollectief, hoe groter volgens De Bruijne de invloed op een vrije marktwerking. Toch lijkt dat nog ver weg. LTO is de enige gesprekspartner van de aardappelverwerkende industrie en de NAV roept aardappeltelers op zich te bundelen in een nieuwe vereniging om betere contractvoorwaarden af te dwingen bij de fritesindustrie. De Bruijne is helder: „VTA, LTO en NAV groeien langzaam naar elkaar toe. Daar heb ik alle vertrouwen in.”

**‘Het is opperste paniek op de graanmarkt’**

# dappelcontracten’