



Het veen wordt duur betaald

Oogst van veen historisch laag. Wat betekent dat voor substraatmarkt?

De oogst van veen is door slecht weer in de productiegebieden in de Baltische staten historisch laag. Dat betekent schaarste aan dit belangrijkste ingrediënt dat boomkwekers gebruiken in substraten. Vakblad *Boom in Business* vroeg een aantal producenten wat dit voor de Nederlandse markt betekent.

Auteur: Ruud Jacobs

Wat is er precies aan de hand?

Volgens het bestuur van de Vereniging Potgrondfabrikanten Nederland (VPN) heeft de sector als gevolg van een extreem natte zomer te maken met een slechte oogst van witveenproducten in de Baltische Staten, Scandinavië en Ierland. 'Het veen wordt in deze productielanden ook in grote volumes gebruikt in de energiesector en als stalstrooisel, waardoor de beschikbaarheid voor de export richting tuinbouwdoeleinden onder druk komt te staan. De slechte oogst in combinatie met de sterk gestegen productiekosten heeft tot forse prijsstijgingen geleid voor het komende seizoen', zo geeft het bestuur te kennen. Jack van Batenburg, productspecialist kokos/exportmanager bij Meega Substrates, onderschrijft de zienswijze van de VPN. 'Door de extreem natte zomer is de oogst van veen erg tegengevallen. Dit betreft vooral de gebieden waar de Nederlandse potgrondsector zijn veen betreft zoals Ierland, Letland, Zweden enz. Veel veenproducenten hebben daarbij verplichtingen aan energiebedrijven die veen gebruiken voor de

opwekking van elektriciteit. De contracten die ze daarmee hebben, gaan voor op het gebruik in de tuinbouw, waardoor de beschikbaarheid van veen nog verder afneemt.'

Naar aanleiding van de slechte veenoogst stuurde Jiffy Products International al zijn klanten een mailing. Hierin schrijft Pieter van Dongen (salesmanager Benelux): 'De veenoogst van het afgelopen seizoen is over de hele linie erg tegengevallen. De tekorten die hierdoor zijn ontstaan, zijn veroorzaakt door een extreem natte zomerperiode. Doordat het meer, maar vooral frequenter (bijna wekelijks) heeft geregend in de veenproductiegebieden, is de oogst grotendeels mislukt. In de Baltische staten ligt het gemiddelde oogstpercentage op 50-60%, in Ierland op 35% en in Scandinavië ongeveer op 45%.'

Hoe reageren de bedrijven?

Volgens de VPN is er regelmatig contact met de veenleveranciers om goede afspraken te maken, zodat de stroom van grondstoffen gewaarborgd blijft en ingrijpende mengselaanpassingen kun-

nen worden beperkt. 'Wel zal er incidenteel gebruik worden gemaakt van alternatieve grondstoffen zoals kokos, houtvezel, bark en perlite.

Nederlandse veenimporteurs met voldoende geografische spreiding - o.a. import vanuit Canada - verwachten de veenleveranties voor komend seizoen te kunnen garanderen.'

Bij Jiffy hebben ze naar eigen zeggen het probleem zien aankomen, zo schrijft Van Dongen in de mailing aan de klanten: 'Uiteraard hebben we de tekorten zien aankomen en hebben we maatregelen genomen. Wij zijn blij u te kunnen melden dat we ons huidige klantenbestand dezelfde samenstelling en hetzelfde volume van mengsels kunnen leveren als in 2012. Dus geen ingewikkelde aanpassingen naar grondstoffen waar u wellicht geen of slechts beperkte ervaring mee heeft. Omdat mengsels in het algemeen met de grootste zorg en na veel testen tot stand gekomen zijn, adviseren wij in het algemeen niet aan de mengsels te gaan sleutelen. Uiteraard hebben wij ook voldoende andere grondstoffen ter beschikking om nuttige mengselaanpassingen

te kunnen doorvoeren.' Ook Meega Substrates heeft op de ontstane situatie geanticipeerd. Van Batenburg: 'Als MeeGaa Substrates BV hebben we onze voorraad zo hoog mogelijk opgebouwd en waar mogelijk hebben we partijen veen vast laten leggen voor ons. Daarnaast werken we veel met kokos; we hebben onze eigen fabrieken in India en Sri Lanka. We hebben kokosvoorraden in Nederland en Azië, zodat de beschikbaarheid ruim voldoende is. In overleg met onze klanten kunnen we dus extra kokos inzetten. Met name Shakti Amla® is daarvoor uitermate geschikt.' Hetzelfde geldt voor Legro potgrond, of zoals commercieel directeur Ted Buis meldt: 'Doordat wij enkele jaren geleden al in de veengrondstofmarkt geïnvesteerd hebben en onze inkoop al jaren bij dezelfde leveranciers doen, hebben wij onze grootste basisbehoefte daarmee kunnen afdekken. Voor het resterende deel hebben we op de vrije markt veen bijgekocht.'

Hoe sterk gaan de prijzen omhoog?

Volgens het bestuur van de Vereniging Potgrondfabrikanten Nederland is dit sterk afhankelijk van de samenstelling van de potgrond, waarbij het veenaandeel (witveen/zwartveen) bepalend is. 'Het zal ergens tussen de 5% en 15% kunnen schommelen.' Bij Jiffy is men begin november nog druk aan het rekenen, zo laat men de klanten via de mailing weten. Tegelijkertijd wordt het waarom van een onvermijdelijke kostenstijging wel uitvoerig toegelicht. 'Door de tekorten en de onverminderde vraag lopen de prijzen op. Veen wordt voor het grootste gedeelte geconsumeerd door energieproducenten. Het wordt verbrand voor de winning van elektriciteit. Doordat de boetes op het niet leveren van de energie enorm zijn, is de energiesector bereid om (fors) hogere prijzen te betalen om zijn aanvoer veilig te stellen. De transportkosten worden grotendeels bepaald door de kosten van de brandstof. Om volumes veilig te stellen, worden bovendien diverse grondstoffen over langere afstanden getransporteerd. De prijzen voor diesel liggen op dit moment ruim 7% boven de gemiddelde prijzen in 2011 en gemiddeld 23,5% boven de gemiddelde prijs van 2010. De vrachtkosten voor containers vanuit de productiegebieden van kokos – zoals Sri Lanka en India – zijn fors gestegen. In 2012 waren deze tijdelijk zelfs het drievoudige van de prijs van 2011. De maanden september/oktober lieten een lichte daling zien. Vanwege het tekort aan veen is de vraag naar kokos gestegen. Dit heeft de marktprijs opgedreven. Helaas hebben we de

benodigde grondstoffen tegen een hogere prijs (10-20%) moeten inkopen en heeft dit effecten op de substraatprijzen. Momenteel zijn we druk bezig met het rekenwerk om de effecten voor de individuele mengsels door te rekenen. Voor 1 december verwachten wij u de nieuwe prijzen kenbaar te maken, welke geldig zullen zijn voor leveringen na 1 januari 2013.'

Ook Meega Substrates is duidelijk naar zijn klanten. Van Batenburg: 'Dat de prijzen omhoog gaan is een gegeven, hoeveel is nog niet met zekerheid te zeggen. De veenproducenten hebben aangekondigd de prijzen te verhogen of hebben ze inmiddels al verhoogd. Volgens een persbericht van de VPN zal dit 10% tot 20% zijn. Daarnaast kan de marktwerking de prijzen als gevolg van de tekorten nog verder opdrijven. Uitgangspunt is in ieder geval dat we een kwalitatief goed mengsel zullen blijven leveren aan onze klanten; helaas ontkomen we daarbij niet aan een prijsverhoging.' In tegenstelling tot zijn collega's, wil Legro Potgrond-directeur Ted Buis niks concreets kwijt over eventuele prijsverhogingen. 'Hiervoor verwijs ik naar de VPN die bij de communicatie m.b.t. de grondstoffsituatie en/of veenooft de coördinatie op zich neemt.'

Komen er als gevolg van deze ontwikkeling nieuwe producten?

De sector is volgens het VPN-bestuur continu op zoek naar goede alternatieven voor veen, waarbij de inzetbaarheid wordt getoetst op de kwaliteit en beschikbaarheid. 'Grote verschuivingen met nieuwe grondstoffen worden vooralsnog niet verwacht komend seizoen, maar dit zal variëren per potgrondbedrijf.' Meega Substrates is een van de bedrijven die wel al met nieuwe producten aan de slag is gegaan. 'Onlangs hebben wij ons nieuwe kokosproduct Shakti Amla geïntroduceerd. Dit is kokos met een stabiele lage pH die te vergelijken is met de pH van veen. Dit product is uitstekend geschikt als veenvervanger. Het combineert de voordelen van kokos met de voordelen van veen. We doen hier al een tijdje praktijkproeven mee en de resultaten zijn erg positief. Zonder veentekort was dit product er vanwege zijn vele voordelen ook gekomen, maar zeker nu kan het een uitkomst bieden,' aldus Jack van Batenburg (Productspecialist kokos/exportmanager bij Meega Substrates). Ted Buis van Legro is in de huidige situatie geen voorstander van experimenteren; toch voorziet ook hij een opmars van kokos. 'Nieuwe producten zijn geen oplossing. Hoe een nieuwe grondstof werkt, moet je niet in een 'stress'-situatie uittesten. Wel verwachten wij



Ted Buis, Legro

dat het aandeel kokos dit jaar sterk zal groeien. Kokos heeft in de afgelopen jaren bewezen in de boomkwekerij een verbetering van de mengsels te geven. Daarnaast maakt het dit seizoen ook het mengsel relatief gezien goedkoper.'

Ondanks het feit dat de verschillende potgrondfabrikanten individueel om een reactie is gevraagd, kwam er in eerste instantie een schrijven van Guido Linders (commercieel directeur BVB Substrates). Hierin verwees hij namens collega-producenten naar de overkoepelende Vereniging Potgrondfabrikanten Nederland (VPN): 'In overleg met de VPN is er afgesproken om gezamenlijk antwoord te geven op vragen uit de sectoren waarvoor we potgronden produceren. De VPN heeft een goed beeld van de markt en is als branchevereniging prima in staat om de oorzaken, maatregelen en gevolgen te communiceren. We beogen hiermee een onafhankelijk, niet commercieel beeld te vormen voor de gebruikers van potgronden. We hopen dat jullie dit standpunt kunnen waarderen.'