



LOWTECH BEDRIJVEN BEPALEN HET ZICHT IN ANTALYA

In november trok de provinciale vakgroep Groenten Antwerpen op studiereis naar het Turkse Antalya. Negentien Antwerpse telers gingen mee om de glastuinbouw in de streek te bekijken en stelden vast dat de Turkse tuinbouw van belang is voor de Europese markt. – *Bart Baets, tuinbouwconsulent Boerenbond*

Turkije is een enorm land. De totale oppervlakte beslaat 783.562 km², ongeveer 26 keer zo groot als België. Op ongeveer 60.000 ha staan beschermde teelten. Op wereldschaal staat Turkije op de derde plaats van het areaal beschermde teelten, na China en Spanje. Deze cijfers geven aan dat we rekening moeten houden met Turkije als belangrijke speler op de wereldmarkt voor de productie van groenten en fruit. Binnen Turkije zijn er verschillende regio's waar aan tuinbouw wordt gedaan. De grootste regio is Antalya met ongeveer 50.000 ha beschermde teelt. Al de productieregio's zijn gelegen langs de kustlijn waar een gematigd klimaat heerst.

Teeltseizoen start na de zomer

Tijdens de winterperiode is de gemiddelde temperatuur in Antalya ongeveer 10 °C. Het vriest er 's nachts zeer beperkt. In het voorjaar stijgt de temperatuur richting 20 à 25 °C. De zomer is de

warmste periode met temperaturen tussen 30 en 40 °C. Het teeltseizoen in Turkije start daarom vanaf eind augustus en loopt door tot april en mei. De voornaamste beschermde teelten zijn tomaten, paprika en komkommer met heel veel verschillende variëteiten. De constructies van de serres zijn divers. Ongeveer 50% bestaat uit plastic serres en ongeveer 14% zijn glazen constructies. De overige beschermde teelten staan onder plastic boogtunnels (hoog of laag). Opvallend is dat de meeste bedrijven een serre hebben van 2000 tot 3000 m² uitgebouwd door één familie. De constructies (vooral glazen serres) hebben een gemiddelde leeftijd van 40 tot 50 jaar! Een trend die de laatste jaren wel meer en meer zichtbaar wordt, is de ontwikkeling van hightech constructies. Dit zijn serres van plastic of glas waarin gewerkt wordt met buisrailverwarming en een teelt op goten. Deze bedrijven worden meestal met geld van externe investeer-

ders opgetrokken. De verwarming is veelal op basis van kolen (of geothermie meer in het binnenland). Het areaal van deze hightech serres is ongeveer 500 tot 600 ha met een productie die bijna uitsluitend exportgericht is.

.....
Ondanks het milde klimaat bedraagt de jaarproductie slechts een derde van de Vlaamse.
.....

Lowtech

De teelt van groenten in de lowtech constructies gebeurt in de vollegrond. De meeste teelten worden aangeplant vanaf eind augustus. Door de gunstige klimaatomstandigheden, temperaturen van 25 °C en relatief lange dagen, kunnen de

planten zich goed ontwikkelen en is er een behoorlijke vruchtzetting. Vanaf half oktober dalen de temperaturen en door de kortere dagen verliest de plant groeisnelheid. Zeker tijdens de wintermaanden (december en januari) zal de afrijping van de vruchten daarom lang duren waardoor er maximaal één keer per week kan worden geoogst. De jaarproductie (voor tomaten 15-20 kg/jaar) bedraagt daardoor maar ongeveer een derde van bij ons.

Ondanks het milde winterklimaat liggen de producties laag omdat de teelten tijdens de winterperiode niet verwarmd worden en er te weinig licht is. De lowtech serres worden op een zeer primitieve wijze voorzien van verwarming. Deze geïmproviseerde installaties (metalen vat met afvoerkanalen voor rookgasen) kunnen de serre enkel vorstvrij houden. Ze kunnen niet worden ingezet om optimale teelttemperaturen (18-21 °C) te verkrijgen. De luchtvochtigheid is vrij hoog waardoor de planten tijdens de winterperiode meer risico lopen op ziekten en plagen. Om de teelt hiertegen te beschermen gebruikt men nog veel gewasbeschermingsmiddelen.

De bedrijven worden gerund door een familie die instaat voor de gewasverzorging en de oogst van de groenten. Het gebruik van IPM staat nog in de kinderschoenen en wordt slechts op enkele bedrijven toegepast. De kennis van de gemiddelde teler in de lowtech serres is zeer beperkt. Met meer voorlichting zouden deze bedrijven hun teelt kunnen verbeteren.

Externe investeerders bouwen hightech

Tijdens de studiereis bezochten we enkele hightech bedrijven. De bezoeken werden ter plaatse mee begeleid door Rijk Zwaan, Syngenta en Biobest. De hightech bedrijven lijken op de Vlaamse glastuinbouwbedrijven. Toch is er binnen Turkije een groot verschil in deze categorie bedrijven. Sommige worden hightech genoemd omdat ze met substraat werken, maar de kasconstructies zijn wel vergelijkbaar met wat we bij de lowtech bedrijven zagen.

Op de meest moderne hightech bedrijven worden behoorlijke producties gehaald (tomaat: 25 à 30 kg/m²). Maar ook deze bedrijven, waar verwarming aanwezig is, laten productie liggen doordat de serres tijdens de wintermaanden maar tot 13-14 °C verwarmd worden. De telers zoeken een evenwicht tussen de kosten voor verwarming (meestal kolen) en de opbrengst van extra kilo's tomaten die

kunnen worden geoogst. Ook op deze bedrijven hebben de telers nood aan meer begeleiding om de productie-resultaten te verbeteren.

Vermarketing door commissionairs

De vermarketing in Turkije gebeurt op de groothandelsmarkt. De telers voeren hun product aan terwijl commissionairs

95%, is bestemd voor de interne markt. Op de verkoopprijs wordt 14% afgehouden. Hiervan is 8% bestemd voor de commissionair. De overige 6% is taks waardoor de telers geen belastingen hoeven te betalen. Toch blijkt al snel dat dit systeem zich leent tot misbruik en corruptie waarvan de telers vaak het slachtoffer zijn. Ook op het vlak van



1 95% van de kasconstructies zijn lowtech, met veelal constructies van 20 tot 30 jaar oud. **2** De arbeidskosten in Turkije zijn zeer laag waardoor het verpakken van de groenten volledig handmatig gebeurt.

verantwoordelijk zijn voor de verkoop. Op de groothandelsmarkt die we bezochten leveren ongeveer 12.000 telers uit Antalya (vooral tomaat, paprika en komkommer) producten aan bij een 150-tal commissionairs. Van middernacht tot in de late voormiddag kunnen producten worden aangevoerd. De commissionair selecteert de beste producten voor de export (onder meer naar Bulgarije, Rusland). Het merendeel van de aanvoer, ongeveer

controles is er een systeem waarbij in principe van iedere vracht stalen worden onderzocht op residu's van pesticiden. In de praktijk blijkt dit systeem slechts beperkt te worden toegepast, zeker niet op de verkoop voor de binnenlandse markt.

Nadat de commissionairs de aangeleverde groenten hebben verkocht, gaan ze naar de verpakingsbedrijven waar de producten in een andere verpakking

worden gedaan om aan te leveren bij de retailers (Metro, Carrefour ...). De verpakking gebeurt volledig handmatig omdat arbeid er zeer goedkoop is. De inpaksters werken van 5 tot 17 à 18 uur. Ze maken lange dagen en hun maandloon bedraagt slechts ongeveer 500 euro. Het zijn vooral Oost-Turkse arbeiders die hier aan het werk zijn.

Poort naar Rusland

Ongeveer een 100 km ten zuidwesten van Antalya ligt de glastuinbouwregio Kumlucu. Tijdens onze rit vanuit Antalya krijgen we vanuit de bergen een mooi zicht op de regio. Wat we zagen, deed denken aan Almeria in Spanje waar je ook een overvloed aan serres hebt. Het bezoek aan een exportbedrijf leerde ons dat de Turkse export vooral gericht is op de noordelijke buurlanden van Turkije (Oekraïne, Bulgarije en Roemenië). Momenteel is de verkoop aan Rusland een groeiende markt voor het bedrijf. Opvallend is dat op de geëxporteerde producten strenge controles gebeuren waarbij strenge boetes worden gegeven als er residu's van gewasbeschermingsmiddelen worden gevonden.

Tuinbouwreus met mogelijkheden

Momenteel is de export van groenten uit Turkije een eerder beperkt verhaal. Het zijn enkel de hightech bedrijven die groenten produceren die kwalitatief goed zijn om te exporteren. De oppervlakte van



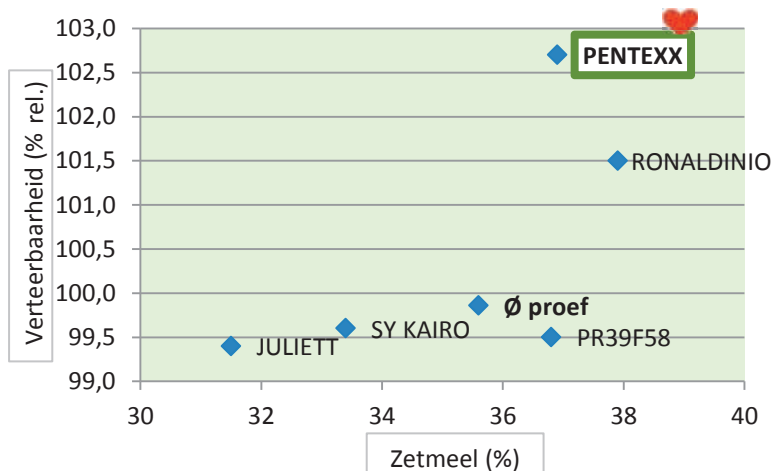
Een beperkt aandeel van de serres zijn hightech met een teeltsysteem vergelijkbaar met de glastuinbouw in Vlaanderen.

deze bedrijven groeit en bedraagt momenteel 500 tot 600 ha. Externe investeerders bouwen momenteel wel serres naar West-Europees model. Als de tuinders op een goede manier worden begeleid kunnen ze een productie realiseren die vergelijkbaar is met die op onze bedrijven.

Bijkomend is er een sterke groei in bedrijven aangesloten op geothermische warmte voor de verwarming van de serres. Door deze techniek kan men goedkoop verwarmen. Door de lage arbeidskosten zijn er kansen voor de Turkse tuinbouw om meer te exporteren. Lowtech bedrijven produceren voornamelijk voor de binnenlandse markt. Als deze bedrijven op de huidige leest verder telen, met de beperkte teeltbegeleiding, vormen ze geen gevaar voor de export. De studiereis was verhelderend om vast te stellen de Turkse tuinbouw, ondanks de enorme oppervlakte, vooral gericht is op de binnenlandse markt. De evolutie van deze bedrijven gaat traag, maar als ze richting hightech zouden kunnen evolueren zal de huidige productie meer dan verdubbelen waardoor de volumes in export zeer sterk kunnen toenemen. ■



Een hart voor kwaliteit !



Bron: rassenproeven silomaïs 2014
normaal netwerk halfvroeg tot late variëteiten



Een hoog zetmeelgehalte en een goede verteerbaarheid voor meer melk !