



Bedrijfsadviseurs raden uienafzet via vrije handel aan

'Je wint maar eenmaal de hoofdprijs'

Telers zetten op diverse manieren hun uien af. Afzet kan via een uienpool met of zonder participatie, contractteelt, deelteelt of in de vrije handel. Aan elke afzetstrategie hangt een ander opbrengstkaartje. Bedrijfsadviseurs concluderen dat de akkerbouwer die voor de vrije handel kiest het meest verdient.

Afzet van uien is niet vergelijkbaar met de afzet van andere gewassen. Uien is nog het enige akkerbouwgewas dat voornamelijk op de vrije markt wordt afgezet. 70 tot 80 procent van de uien wordt via de vrije handel afgezet. Rutgher Steenbeek, bedrijfsadviseur van Gibo, is een voorstander van de vrije handel. „In de tuinbouwsector waar ik vandaan kom is het gewoon dat je op de vrije markt afzet. In de vrije handel verdien je nog kwartjes tussen dubbeltjes.“ Leon van Meir van uienhandel Van Meir, deelt de mening van Steenbeek. „Telers die uien op de vrije markt afzetten krijgen gemiddeld meer dan wanneer er bijvoorbeeld via een uienpool wordt afgezet.“ De vrije handel vindt Van

Meir belangrijk omdat het de markt bepaalt. In 2008 voerde Countus een studie uit over de afzetstrategie van uien. Uit die studie blijkt dat telers in de vrije handel gemiddeld meer verdienen dan in een pool. Ondanks deze feiten kiezen toch niet alle telers voor de vrije handel.

Verkoopstrategie

„Het is jammer dat telers een deel van het rendement laten liggen en niet meer tijd en energie steken in het laatste traject van de teelt; de verkoop. Een prijsstijging van 10 procent is beter realiseerbaar dan de productie te verhogen met 10 procent“, is de mening

van Erik Arts, bedrijfsadviseur van Countus. Volgens hem is de verkoopstrategie van uien niet veel veranderd in de laatste decennia. „Jaren waren aardappelen het belangrijkste gewas van een akkerbouwbedrijf waar het inkomen uitkwam. Uien waren minder belangrijk waardoor er logischer wijs minder aandacht was voor de afzet. Tegenwoordig erkennen telers wel de waarde van dit gewas; er kan geld verdiend worden met uien.“ Arts concludeert dat hoewel het bedrijfssysteem veranderde de verkoopstrategie niet een-op-een mee evalueerde. „De uienhandel is een beetje ouderwets“, vult Van Meir aan. In 2008 onderzocht Countus de verkoopstrategie van uientelers in Flevoland. Uit de cijfers

(tabel) blijkt dat in de periode van 1999 tot en met 2006 de gemiddelde prijs die werd behaald via de vrije handel hoger lag dan de gemiddelde poolprijs. Arts: „Alleen in 2004, dat een slecht uienjaar was, leverde de pool meer op dan in de vrije handel. De vrije telers hebben de uien lang vastgehouden in de hoop dat de prijs zou stijgen, wat niet het geval was. Daarentegen leverden de telers uit de pool de uien op het moment dat de prijs hoger was dan aan het einde van het seizoen.“ Ook in 2008 en 2009 lag de gemiddelde poolprijs per kg lager dan de gemiddelde prijs op de vrije markt. „Vorig jaar was dit verschil rond de 2 cent per kilo“, geeft Arts aan. In de tabel is bovendien te zien dat het verschil tussen pool en vrije markt niet elk jaar hetzelfde is. Arts legt uit dat uien vooral in de maanden maart tot en met mei op de vrije markt komen en de pool al eerder uien levert. Wanneer de prijs in het voorjaar hoger is dan de maanden ervoor zal het verschil groter worden.

Hoofdprijs

Op een uienmarkt die niet beheersbaar is, is het lastig om het beste verkoopmoment te bepalen. Arts is heel duidelijk: „Je moet niet voor de hoofdprijs gaan.“ Zijn devies is dat telers regelmatig partijen moeten verkopen. Het is beter om een paar keer in het seizoen een goede prijs te ontvangen dan wachten op de hoogste prijs. Dat moment is namelijk niet te voorspellen. „Telers die voor de vrije handel kiezen moeten goed naar de markt luisteren, tijd en geld investeren om marktinformatie te vergaren“, is het advies van Arts. Ondanks de cijfers van Countus kiezen telers nog steeds voor bijvoorbeeld een uienpool. „Er zijn situaties, bijvoorbeeld bij een zware financiering, dat telers geen enkel risico kunnen nemen en niet voor de vrije markt kunnen kiezen“, zegt Steenbeek van Gibo. Arts reageert hierop: „uit tabel 1 blijkt dat je geen zekerheid kunt inbouwen“ Telers die niet tegen stress kunnen en weinig handelsgeest hebben zijn volgens de bedrijfsadviseur beter af in bijvoorbeeld een poolsysteem. „Wel of niet de mogelijkheid hebben van bewaren is een andere factor om voor de vrije handel te kiezen. Voordat een teler een keuze maakt moet hij zijn sterke en minder sterke punten kennen. Verder is het aan te raden om de opbrengstcijfers van het afgelopen jaar of jaren naast poolprijzen te leggen en te vergelijken.“ Gijsbrecht Gunter, comitévoorzitter Frugi Venta, typeert de telers voor de vrije markt als avonturiers. „Zet je als teler op de vrije markt af, dan neem je risico's. Telers zijn zich bewust van deze risico's en moeten in staat zijn om dit

financiële risico te nemen.“ Na een rampjaar moet de teler verder met zijn bedrijf. Dat gat moet hij wel financieel kunnen overbruggen.

Deelteelt en pool

Uienhandel Monie uit Nieuwedorp biedt naast de uienpool ook deelteelt aan. De totale opbrengsten worden in dit systeem min de teelt- en verwerkingskosten tussen teler en verwerker gedeeld. Dat kan zowel verlies als winst zijn. „Dit systeem geeft de verwerker meer zekerheid over de beschikking van kwaliteitsproduct voor een bepaalde markt en risicospreiding voor zowel teler als verwerker.“ aldus Gunter. Hij legt uit dat er niet alleen individueel naar de markt gekeken moet worden maar breder. „Europa is een groeimarkt, die bijvoorbeeld GlobalGAP eist. Momenteel gaat 35 procent van de afzet naar landen binnen Europa. Wekelijks gaat 8 tot 10 procent van de uien naar Engeland. Daarna volgen Duitsland, België en Scandinavië. Exportlanden eisen steeds meer kwaliteit. Dat kunnen wij leveren maar dan is meer samenwerking in

de keten nodig. Er moet meer keten gestuurd geteeld worden.“ Arts vindt dit niet omdat dat tot contracten zal leiden.

Wiskerke, Monie, Meir, Van Liere en Waterman zijn uienbedrijven die met uienpools werken. Geen van deze drie pools zijn hetzelfde, waardoor vergelijken met elkaar moeilijk is. Kosten, heffingen en resultaten bijvoorbeeld kunnen tussen de pools verschillen. In sommige uienpools worden alle klassen bij elkaar geteld om vervolgens de gemiddelde prijs te berekenen. Andere pools berekenen wel voor elke klasse en sortering de gemiddelde prijs. „Als bedrijf verdienen wij niet aan de uienpool, wij doen dit voor de klantenbinding.“ aldus Meier. In een pool wordt een afleveringsdatum afgesproken zonder rekening te houden met het prijsverloop. Immers, er wordt een gemiddelde prijs uitbetaald over de looptijd van de pool. In een vroege pool leveren telers vroeg in het seizoen waar de prijs veelal niet op het hoogste niveau ligt. Telers die participeren in een uienpool gaan ervan uit dat zij een gemiddelde prijs krijgen. Een pool biedt volgens Arts geen zekerheid. ■

Gemiddelde prijs per jaar per afzet

Jaar	Vrij (euro)	Pool (euro)	Gemiddelde (euro)	Vrij t.o.v. pool (euro)	Gemiddelde beursnotering (euro)
1999	3.30	2.88	3.09	0.41	2.38
2000	8.66	7.70	8.18	0.95	7.52
2001	14.19	13.68	13.93	0.51	14.75
2002	11.49	10.50	10.99	1.00	10.80
2003	16.34	15.55	15.94	0.79	15.22
2004	0.14	0.21	0.18	0.07	0.09
2005	10.96	8.92	9.94	2.04	10.03
2006	23.41	21.61	22.51	1.80	24.18
Gemiddelde	11.06	10.13	10.59		

Bron: Countus, onderzoek verkoopstrategie aardappelen en uien