

'Nederlanders pokeren met peen'



Een aanzienlijk deel van de Nederlandse winterpeen vindt jaarlijks zijn weg naar het buitenland. Dat is onder meer te danken aan de zekerheid van levering onder alle weersomstandigheden. Maar andere landen zagen de poten onder onze stoel. Het is zaak om op de kwaliteit te blijven letten, zegt Ronald Gielleit, mede-eigenaar van Hagranop.

Hagranop zit in het hart van de Nederlandse peenproductie, in het Flevolandse Tollebeek. De vestiging bestaat uit een kantoorruimte en koelcellen. Het bedrijf heeft ook opslagruimte in Sint Nicolaasga en in België. Van hieruit verkoopt het bedrijf jaarrond veldgewas peen naar spoelbedrijven en verpakkers. Het bedrijf is vooral gericht op de Duitse markt, maar belevt ook andere Europese landen. De eerste Nederlandse peen komt eind juni uit Zuid-Limburg. Daarna volgt Brabant. In Flevoland, volgens Gielleit hét teeltgebied, groeit evenals in Groningen vooral bewaarpeen.

De peenmarkt is een aparte markt, zegt Gielleit. „Is de peen duur, dan kunnen de telers moeilijk afscheid nemen. Is de peen goedkoop, dan wil iedereen ervan af. In het buitenland zeggen ze over ons: 'Ze pokeren ermee'." Het areaal is redelijk stabiel en ligt jaarlijks tussen 5.000 en 6.000 hectare. Dat zegt echter nog niet veel over de peenopbrengst. „We weten hoeveel wordt gezaaid en we kunnen bij de oogst redelijk inschatten hoeveel kisten van een hectare komen. Maar het steekt nauw met de kwaliteit van de peen. Of uit een kist 400, 600 of 700 kilo kwaliteitspeen komt, dat weet je niet. Dat verschilt per jaar en je ziet pas na het wassen hoe de kwaliteit is.”

De peenprijs is dit jaar goed. De laatste weken zijn ze volgens Gielleit zelfs doorgeslagen. Het areaal was dit jaar iets kleiner en de opbrengst wat lager dan gemiddeld. Ondanks de goede prijzen loopt de afzet gesmeerd. Dat Rusland, een belangrijke afnemer, dit jaar tot april nauwelijks aan de markt was, is nauwelijks een probleem. Maar de Russen kunnen nog komen. „Als ze wel willen kopen, kunnen ze ook in twee weken tijd grote partijen peen afnemen. Het kan hard gaan.”

Duitsland en België zijn de belangrijke afnemers van Nederlandse peen en bieden meer zekerheid door een constantere afname. Duitsland heeft wel wat eigen teelt, met name

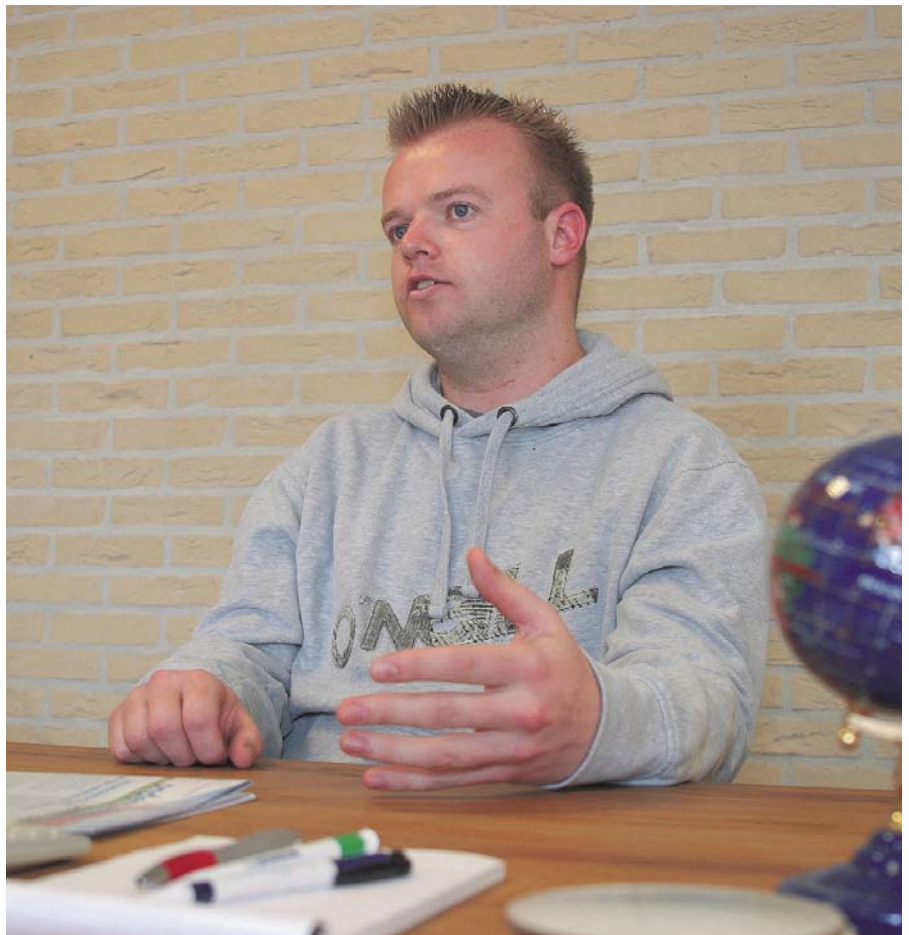
in Noord-Duitsland, maar niet voldoende voor de eigen consumptie. Dit jaar kampten ze bovendien met dezelfde problemen als de telers in Noord-Nederland: een lange periode van droogte in het voorjaar, waardoor kilo-opbrengsten en kwaliteit tegenvielen.

Certificering vereist

Het Nederlands product staat in de meeste landen goed aangeschreven. Gielleit vindt dat de telers zich moeten inspannen om dat goede imago vast te houden. Dat begint volgens hem met certificeren. De animo is niet altijd even groot, merkt hij. „Voor de aardappelen en uien heeft iedere akkerbouwer een vorm van certificering, voor de peen niet.” Dat is een erfenis uit het verleden. Toen ging veel peen naar Oost-Europa en die Oost-Europese landen vroegen niet om certificering. „De eerlijkheid gebiedt te zeggen dat daar ook niet altijd de beste peen heen ging. In die landen hebben we dan ook een minder goed imago.”

De landen die wel om gecertificeerde teelt vroegen, kwamen voorheen vooral in Nederland uit. „In Nederland hadden we dat relatief goed voor elkaar. We liepen duidelijk voor verlegen met de peentelers in andere landen. Maar in het buitenland hebben ze goed opgelet. Ze hebben ons ingehaald met die certificering”, zegt Gielleit. „We adviseren daarom al onze telers om ook de peenteelt te laten certificeren via Global-Gap.”

„Wat voegt het toe?“, is de eerste vraag die de telers dan stellen. Of ze merken op: „Allemaal leuk en aardig, maar we spuiten alleen de middelen die zijn toegestaan.” „Dat klopt natuurlijk, maar Global-Gap is heel breed. Je laat daarmee zien dat je het bedrijf op orde hebt. We vragen dat van onze telers omdat ook onze afnemers het willen. De supermarkten willen Global-Gap, daarom vragen de spoelbedrijven en verpakkers er ook om.” Certificering biedt



de telers bovendien een gunstiger afzetpositie. „In een jaar dat er een tekort is, vindt al het product wel een afzet. Maar als er een jaar te veel peen is, kan het ontbreken van een certificaat een reden zijn om de peen van je buurman te kopen.”

Toenemende concurrentie

Nederland moet 90 procent van de peen exporteren. Om die noodzakelijke exportpositie vast te houden, moet Nederland goede peen blijven leveren. De concurrentie neemt toe, waarschuwt Gielleit. „Het buitenland zit niet stil. Rusland geeft de boeren krediet om zaaizaad te kopen. In de Oekraïne schijnt de peenteelt te zijn toegenomen. In beide landen kan een uitbreiding met grote stappen gaan. Hier breiden telers uit met 2, 5 of misschien wel 10 hectare; in die landen hebben ze het meteen over 50, 100 of zelfs nog meer hectares.”

Ook vanuit Israël komt de concurrentie op. Vorig jaar hebben ze goede zaken gedaan met Rusland, weet de peenhandelaar. Ook hebben ze biologisch geteelde peen geleverd naar Duitsland. „Ze breiden de peenteelt uit en hebben ook plannen om 20.000 ton gangbaar geteelde peen naar Duitsland te exporteren.” Voor de supermarkten is Israël een interessant land. In het vroege voorjaar komt vanuit Israël de peen rechtstreeks van het land. „In juli en augustus is het daar te droog en te heet voor de peenteelt, maar van maart tot april is het in Israël altijd mooi weer. Dan kunnen ze elke dag rooien. Vers gerooid product ziet er in het schap altijd beter uit dan peen uit de bewaring.” In de concurrentie met Nederland is dat een belangrijke voorsprong. „En vergis je niet, die peen is dit jaar voor de Duitse supermarkt niet duurder dan de Nederlandse peen”, zegt Gielleit. „Wij verkopen ongewassen product dat al even in de koeling ligt. De afnemer moet het transport naar Duitsland betalen en

het wassen van de peen. De Israëliërs leveren voor hetzelfde geld per koelcontainer gewassen peen, verpakt in bigbags.”

Nederland werkt zelf de concurrentie in de hand door kennis te exporteren, stelt Gielleit. „Je ziet steeds meer bedrijven naar het buitenland gaan.” Dat begon bij België. Vroeger haalden ze alle peen uit Nederland. Nu hebben ze zelf een groter areaal en ook koelhuizen. De hoeveelheid peen die ze vanuit Nederland importeren, is afgenomen. „Ach, tegenhouden kun je het niet. Als het ene bedrijf de kennis er niet brengt, dan doet het andere bedrijf het wel.”

delen. „Vers gerooid product is mooi, maar als al je product op het land staat, ben je afhankelijk van het weer. Als het regent, kun je niet rooien. Als het product in de koelhuizen zit, kun je altijd leveren. Zelfs een dagelijkse levering is geen enkel probleem. Bovendien zijn we goed in de planning van het transport. Als een Nederlands bedrijf afspreekt dat een vrachtwagen op een bepaalde tijd ergens is, dan is dat ook zo. In het buitenland gaat dat niet altijd goed. Dat is een mentaliteitskwesitie. Vooral Oost-Europeanen zijn soms erg gemakkelijk.”

‘Kwaliteit van peen zie je pas na het wassen’

Gelijkmatige kwaliteit

Ondanks de opkomende teelten in het buitenland ziet Hagrahop voor de Nederlandse sector nog voldoende kansen in de markt. „De belangrijkste aandachtspunten zijn het certificeren en een goede kwaliteit peen blijven leveren. Die kwaliteitseisen zijn de laatste jaren strenger geworden. In andere landen ligt de kwaliteit ook op een hoger niveau dan voorheen. Als ze product willen kopen, vragen ze om de betere kwaliteit.”

Nederland kan en goede en gelijkmatige kwaliteit peen leveren. „Afnemers weten wat ze kunnen verwachten als ze ons product afnemen. Dat moeten we zo houden. Daarom moet de teler goede gronden opzoeken en minimaal 1 op 6 telen. Hoewel 1 op 10 of zelfs 1 op 12 nog beter is voor de kwaliteit van de peen.” Met name zwarte vlekjes vormen een probleem bij een te hoge teeltfrequentie. En wie kwaliteitspeen wil leveren, beregendet in een droge periode niet eerst de aardappelen en de uien maar begint bij de peen. „De kwaliteit gaat meteen vooruit bij een of twee keer beregenen. Dat betaalt zich sneller terug dan bij aardappelen of uien.”

Daarnaast heeft de sector nog logistieke voor-

Ronald Gielleit,
mede-eigenaar Hagrahop