

Akkerbouwer Jan Roefs uit Middelbeers is sinds begin dit jaar voorzitter van de LTO-werkgroep Industriegroenten. Net in een periode dat de industriegroenteteelt iets aan het opleven is. Met zijn collega's in de werkgroep wil Roefs de sector graag een impuls geven. „Telers moeten samen met afnemers kansen pakken in de markt.”

Door: Eric de Lijster
Fotografie: Johan Wouters

Jan Roefs houdt van variatie. Dit wordt aan de eettafel van het huis van zijn vader, die eveneens Jan heet, in Middelbeers wel duidelijk. Neem alleen al het bouwplan van het ruim 100 hectare grote akkerbouwbedrijf dat hij met zijn vader runt. Dat bestaat met suikerbieten, gerst, spelt, maïs, leliebollen, meekrap, schorseneren, wortelen, diverse kruiden, erwten en bonen uit meer dan tien gewassen. „De laatste twee gewassen stonden eigenlijk niet op de agenda”, verklaart Roefs. „Wij hebben 35 hectare bieten. Door de quotumkorting van 13,5 procent moeten wij voor het vrijkomende areaal nog andere gewassen inplannen. Niet om vrolijk van te worden natuurlijk.”

Voor aardappelen is in het bouwplan momenteel geen plek. Enkele jaren terug heeft Roefs het gewas geschrappt. „Als je aardappelen wilt telen, moet je het goed doen. Dus een fors areaal, anders lukt het niet de laagste kostprijs te realiseren. Voor de teelt heb je een goed machinepark nodig en een moderne bewaring. Die hebben we niet. Bovendien past aardappelen niet samen met schorseneren in het bouwplan.”

Ook buiten het akkerbouwbedrijf is het pakket aan nevenfuncties van Roefs net zo gevarieerd als het bouwplan. Zo is hij aandeelhouder van het bedrijf Flex Fertilizer, is hij lid van de vakgroep akkerbouw en van de vakgroep vollegroenten van de ZLTO, lid van het hoofdbestuur van de coöperatie CSV en lid van de gemeenteraad in Oirschot voor de lokale partij De Gewone Man. „Met de laatste functie stop ik binnenkort”, zegt Roefs resoluut. „Het ontbreekt me aan de tijd om alle functies goed te kunnen combineren.”

Dat neemt niet weg dat hij in deeltijd nog een Business-studie volgt aan Universiteit Nijmegen. En sinds medio januari is Jan Roefs voorzitter

van de LTO-werkgroep Industriegroenten. Hij nam het stokje over van Arie Steenwijk. Met deze functie valt hij met zijn neus in de boter. In de industriegroenteteelt is er na jarenlang sappelen voor de telers met marginale contracten eindelijk wat leven in de brouwerij. Dit heeft alles te maken met de magere oogst van vorig jaar door vooral de droogte en hitte in juli. „Vorig seizoen was vooral voor telers van wortelen, spinazie en erwten dramatisch”, blikt Roefs terug.

Geen vetpot

Pleister op de wonde was dat de voorraden bij de conservenfabrikanten ook zijn geslonken. Om de voorraden weer op peil te brengen, zetten zij dit jaar meer industriegroenten op contract weg bij telers tegen gemiddeld iets hogere prijzen. „Gemiddeld met zeven procent”, schat Roefs. „Al is het door de diverse gewassen en de daaraan gekoppelde voorwaarden heel moeilijk te doorgronden.” Zo zal het saldo van waspeen bij sommige afnemers misschien wel met 20 procent stijgen, maar dan komt dit niet puur door een hogere netto-uitbetaalprijs, het komt ook terug in compensatie van kosten voor bijvoorbeeld de aaltjesanalyse en het bestrijden van de wortelvlug.

De teelten zijn overigens nog steeds vetpot voor telers, benadrukt de Brabander. „De prijzen van wortelen en schorseneren waren in 1985 hoger dan nu. En moet je daar de inflatie van de laatste twintig jaar nog eens bij betrekken.”

De stijging van de prijzen, hoe klein soms ook, heeft de industrietelers echter moed gegeven. De afgelopen jaren was de animo voor de teelt dalende. Lage prijzen, een krimpend areaal en een concentratie van de teelt naar het zuiden toe – vanwege de kleinere afstand tot de fabrieken – hadden de telers onverschillig gemaakt, zag ook Roefs. „De animo was

‘Het is tijd om pro

bij boeren afgenomen. Het ontbrak ook totaal aan evenwicht in de markt. Afnemers konden hun areaal gemakkelijk contracteren, hoe laag de prijs ook was. In rassenkeuze was bijvoorbeeld ook geen inspraak. Je moest dus maar afwachten wat het gewas opbracht."

Supermarkten de macht

Dat heeft deels ook met de structuur van de sector te maken, geeft Roefs aan. De verzendhandel is de grootste afnemer van de telers, die de gewassen veelal inkoopt, wast en sorteert voor derden als conservenfabrikanten. „Door de versnippering en onevenwichtigheid in de markt heeft het de laatste tientallen jaren aan productonderscheid en productvernieuwing ontbroken.

Dit heeft de supermarkten de macht gegeven, waardoor er in industriegroenten op kostprijs wordt geconcurrereerd." Nu is er enige kentering. In de werkgroep Industriegroenten van LTO signaleert Roefs ook optimisme bij zijn collega's, waar er jarenlang sprake van een milde vorm van cynisme. De afnemers krijgen dit jaar moeilijker het geplande contractareaal vol.

Een verklaring voor de moeizame contractronde voor de afnemers, heeft Jan Roefs wel. „Industriegroentelers hebben meer alternatieven, zoals granen en energiegewassen. Ook aardappelen staan weer meer in de picture. Daarbij komt ook dat het areaal wordt beperkt door de derogatie en de benutting van de toelagenrechten."

De marktsituatie heeft de verhouding tussen telers en afnemers veranderd, schetst Roefs. Zo overleggen vertegenwoordigers van de LTO-werkgroep, de vertrouwenscommissies en de afnemers over het aanpassen en vernieuwen van de Algemene Leveringsvoorwaarden. De huidige basiscondities zijn al meer dan twintig jaar oud, illustreert Roefs. „Lange tijd

zagen de afnemers niet direct de noodzaak tot aanpassing", zegt hij. „Het wederzijds belang wordt groter. En gelukkig maar, want er valt nog een wereld te winnen." Als voorbeelden noemt Roefs onder meer het opstellen van voorwaarden over aansprakelijkheid en het eigendomsbehoud van het product bij een faillissement.

Ook voor het werk van de werkgroep betekent het een nieuwe impuls. „Het is nu het moment om proactief te worden", bekent Roefs. „Zo zetten wij in op internationaal overleg met onze collega's van de Belgische Boerenbond - die direct onderhandelen met de industrie - en de Duitse organisatie van groentelers DGA. Ook gaan wij bij de vertrouwenscommissies polsen of er behoefte is aan een netwerk, waarin geluiden uit het veld wordt uitgewisseld. Ook het vergelijken van de contracten kan hierbij aan de orde komen. „De verschillen tussen afnemers zijn groot, al zijn ze dit jaar iets kleiner geworden. Dat willen wij graag inzichtelijker maken."

Sleutelen aan normen

Maar niet alleen de markt staat hoog op de agenda van de werkgroep. Ook de bemestingsnormen en de knelpunten in de gewasbescherming vragen volgens Roefs om actie. Zo poogt hij dit jaar bij het ministerie van Landbouw om beweging te krijgen in de normen voor industriegroenten. Deze zijn volgens hem voor het scala aan gewassen in een aantal gevallen niet goed gefundeerd opgesteld. „Aan bijvoorbeeld een norm van dertig kilo stikstof in erwten moet wat worden gesleuteld. Dat kan heel vaak niet uit. Het is echter een gigantische weg om zulke zaken aangepast te krijgen."

Ook de gewasbescherming is een constante punt van zorg. Nog altijd zijn er verschillende knelpunten, met name in schorseneren, maar ook dreigen bepaalde toelatingen te verval-

len waardoor er weer nieuwe knelpunten zullen ontstaan. Denk aan Ronilan in bonen of Dosanex in wortelen. Directe vervangers zijn er niet, dus panklare oplossingen evenmin. „We proberen er met enige inventiviteit oplossingen te zoeken, maar als kleine sector met veel teelten ontbeert het ons aan geld om voor kleine toepassingen toelatingen aan te vragen."

Op de wat langere termijn wil Roefs in de industriegroenten ook een klimaat creëren voor innovatieve projecten. De LTO-voorman ziet graag dat er op termijn nieuwe producten van industriegroenten in het winkelschap komen te liggen. „Welke dat moeten zijn, weet ik nog niet precies. Maar industriegroenten hebben een slecht imago: het wordt grootschalig verwerkt en zou daarom ongezonder zijn dan vers. Niets is minder waar. Industriegroente zijn veel verser: binnen twaalf uur zitten ze vanaf het land in de pot. Bloemkool uit het groentevak eet je soms pas twaalf dagen nadat deze is geoogst."

Innovatieve projecten kunnen dit imago keren, vermoedt Roefs. Hij kan zich producten uit groenten voorstellen die de gezondheid benadrukken en gemakkelijk zijn te consumeren. „Ik ben geen marketeer, maar bijvoorbeeld peen heeft specifieke gezondheidskenmerken. En iedereen weet dat spinazie gezond is. Dat zou meer onder de aandacht moeten komen bij de consument."

Zulke initiatieven kunnen volgens Roefs het beste tot stand komen door groepen telers van een gewas die samenwerken met afnemers. Hij ziet weinig heil in een groots machtsblok van telers tegen de afnemers. „Met samenwerking op basis van wederzijdse afhankelijkheid bereik je veel meer. Het mooiste is dat, als er kansen in de markt worden gepakt, telers samen daar met afnemers aan werken. Een soort co-makership. En dan ook samen van deze kansen profiteren."

'Industriegroenten zijn gezond. Dat moet meer aandacht krijgen'

actief te worden'