

De Nederlandse suikerbietensector gaat twee turbulente jaren meemaken, voorspelt Jos van Campen, voorzitter van de Raad van Beheer van Cosun. Waar de suikerindustrie moet opereren op een stuk vrijere Europese suikermarkt, wordt in de teelt op schaalvergroting en kostprijnsbeheersing gerekend om de lagere suikerprijzen de baas te kunnen. „Referentieprijzen van vijftig tot zestig cent per kilo zijn te hoog.”

Door: Eric de Lijster
Fotografie: Johan Wouters

Twee vragen hebben Jos van Campen, voorzitter van de Raad van Beheer van coöperatief voedingsconcern Cosun, de laatste tijd achtervolgd. Als boegbeeld voor de lobby om een fatsoenlijke aanpassing van de Europese suikermarktordening heeft hij vorig jaar vaak beweerd dat de plannen van eurocommissaris Marian Fischer Boel 'desastreus zijn voor het inkomen van de boer' en 'mogelijk het einde betekent van de bietenteelt in Nederland.' Nu het nieuwe suikerregime eenmaal een feit is, blijkt het bietensaldo nog rendabel te kunnen zijn en heeft niemand het meer over een suikerbietenloos Nederland.

„Maar de gevolgen voor het inkomen van de teler zijn desastreus. Daar neem ik geen woord van terug”, zegt Van Campen, gezeten in zijn werkkamer van het hoofdkantoor van Cosun in Breda. „Dat het nieuwe suikerbeleid mogelijk het einde van de Nederlandse bietenteelt zou zijn, heb ik bewust gezegd om het urgentiegevoel bij de politiek en maatschappij, waaronder onze achterban, te versterken. Eerst was de houding van: het zal allemaal wel meevallen.”

Dat besef is nu wel duidelijk, zo ervaart Van Campen. Uit een rapport van Rabobank blijkt dat het bietensaldo gemiddeld wel eens tot 600 euro kan dalen tussen dit jaar en 2009. Een reële schatting volgens de Cosun-voorman. Maar hij waarschuwt dat de daling nog hoger kan uitvallen. Zo houdt Rabobank rekening met een toeslag op de bietenprijs van de industrie van vijf euro per netto ton bieten. Ofwel, tien procent op de referentieprijzen de komende jaren. „Dat lijkt me voor 2007 en 2008 zeker te hoog”, zegt Van Campen zuinig. „Ik ga eerder uit van een euro of drie tot vier. Uit de suiker-

activiteiten dan wel te verstaan. Uit de niet-suikeractiviteiten (zoals Aviko, Nedalco en Unifine, red) komt daar nog een paar euro bij. Dan komt je in 2009 uit op een bietenprijs van rond of even boven de dertig euro.”

Voor veel telers is 30 euro net een breekpunt van stoppen of doorgaan, zo krijgt Van Campen vaak te horen. Niet alleen verlaagt Brussel de minimumprijs voor de telers, ook wordt de suikerindustrie met hoge kosten geconfronteerd om de reorganisatie van de Europese suikersector te bekostigen. „Je kan makkelijk een optelsom maken hoeveel geld wij de komende twee jaar aan Brussel moeten afdragen voor de herstructureringsheffing. Het eerste jaar 126 euro per ton suiker maal 539.000 ton quotum, het jaar erop 170 euro. Dan praat je toch over zeker 170 miljoen euro dat Cosun in twee jaar moet afdragen. Dat zet de winstgevendheid en de marges voor Suiker Unie heel zwaar onder druk.”

Overgangsfase

De komende twee campagnejaren wordt dan ook voor telers en verwerkers een moeilijke overgangsfase, zegt Van Campen. „Het wordt een test. Degene die het best zijn voorbereid, overleven. Daartoe gaat Cosun zeker behoren.” Het bedrijf merkt op de Europese suikermarkt al meer beweging dan voorheen. Waar de Nederlandse markt in voorgaande jaren het exclusieve domein waren voor Cosun-dochter Suiker Unie en CSM Suiker, proberen nu ook aanbieders uit Duitsland, Frankrijk, België en Engeland hun slag te slaan.

Het noopt Cosun om ook over de eigen landsgrenzen heen te kijken. Van Campen rekent erop dat landen waar de bietenteelt minder rendeert, zoals rond de Middellandse zee, Scandinavië en Ierland quotum inleveren.

‘De keuze is aan de Neder

„Cosun kan één van de partijen zijn om die vrijkomende markten te gaan bedienen. Suiker daar per vrachtwagen naar toe brengen, is duur. Per schip maakt het een stuk goedkoper. Als Nederland zitten wij daarvoor gunstig.” Zo is elke Europese suikerwerker zoekende naar een nieuwe positie op de plots openliggende Europese suikermarkt. „Wij krijgen eerst te maken met een forse sanering. Van de 190 fabrieken in Europa, zijn er nu al twaalf tot vijftien dicht. Dat gaan er minstens vijftig worden.” Van Campen merkt dat alles tussen de suikerwerkers intussen bespreekbaar is. „Zowel in samenwerking als het zoeken naar nieuwe mogelijkheden. Alles is in beweging.” Daarbij is het nog allerm minst zeker of Brussel de beoogde vier tot vijf miljoen ton quotum-suiker kan opkopen. Tot nu toe hoort Van Campen geluiden uit Zweden, Denemarken, Italië en Ierland, die quotum willen aanbieden voor de opkoopregeling. Samen met het fructosequotum van Nederland, België en Frankrijk goed voor circa 1,5 miljoen ton. „Er is eigenlijk maar twee jaar de tijd om quotum in te leveren. Er moet dus nog veel gebeuren.” Lukt dit niet, dan dreigt er een generieke Europese quotumkorting.

Overname CSM Suiker

Cosun wil in de suiker CSM Suiker overnemen. De coöperatie wacht de uitnodiging van voedingsconcern CSM om een bod te doen met spanning af. „CSM Suiker gaat heel bepalend worden met welke uitgangspunt wij op de suikermarkt vertrekken”, onderstreept Van Campen de interesse. „De grootste kostenvoordelen voor de Nederlandse bietenteler worden behaald met een samenwerking van CSM Suiker en Cosun.” Cosun heeft geen afspraken gemaakt over de

verwerving van CSM Suiker met de Nederlandse Bietenfederatie (NBF), dat ook een bod op de onderneming voorbereid. „De bietenfederatie moet eerst volledig zijn eigen standpunt bepalen.” Bepalend is wel hoe de individuele leden van de NBF en Cosun tegen een samenwerking aankijken, beseft Van Campen. „We moeten een systematiek zien te vinden waar de leden van de coöperatie en de telers van de bietenfederatie goed mee uit de voeten kunnen. Dat kan best het meest complexe onderdeel van de mogelijke samenwerking worden, maar het welslagen is van het grootste belang voor alle Nederlandse bietentelers.” Van oud zeer tussen de twee telersgroepen is volgens Van Campen in de tegenwoordige tijd geen sprake meer. „De tijd van emotionele afwegingen is voorbij. De mensen kijken naar welke oplossing het meeste geld in het laatje brengt. De telers van CSM zagen vroeger de coöperatie wel eens als een sociale werkplaats. Dat is gelukkig al lang overgewaaid.” Cosun kan de eventuele aankoop van CSM Suiker zelf goed financieren, zegt Van Campen.

Kostprijs omlaag

Om op de veranderende Europese suikermarkt te overleven, moet de kostprijs van het product omlaag. Niet alleen in de verwerking, maar volgens Van Campen zeker ook in de teelt. In de verwerking staat Nederland na British Sugar op de tweede plaats als efficiëntste suikermaker. Om de logistieke kosten te verlagen, wil Cosun het aantal keren laden bij telers verminderen. Een eerste impuls daartoe is bijvoorbeeld het geven van premies voor partijen groter dan 300 ton. Dit bedrag kan oplopen van 20 cent per ton tot 55 cent voor partijen boven de 1.000 ton. Maar de coöperatie ontkomt er niet aan om methoden te ontwikkelen, waarbij

de maker van kosten deze ook gaat betalen. „Dit hebben wij als coöperatie lang voor ons uitgeschoven, maar de ontwikkelingen dwingen ons die discussie ook te gaan voeren”. Een opschaling van de teelt is dan ook nodig om de kosten te drukken. In de teelt komt Nederland in Europa qua kostprijs uit rond de vierde plaats. Van de huidige 10.500 leden van Cosun, teelt rond de 40 procent minder dan vijf hectare bieten. Cosun kan dan wel de wens tot schaalvergroting uitspreken, het is uiteindelijk de teler die zelf beslist, benadrukt Van Campen. „Hij moet een keuze maken en daar naar handelen. Je hebt een scala van mogelijkheden als referentie kopen of verkopen tot het gaan samenwerken met de buurman. De teler moet uiteindelijk zelf de beslissing nemen of de teelt voor hem rendabel blijft of niet.” Van Campen ziet in schaalvergroting, bijvoorbeeld als twee telers besluiten samen de bienteelt ter hand te nemen, zeker voordelen. Uit het onderzoek van Rabobank blijkt dat als een teler zijn opbrengsten met twaalf procent weet te verhogen en zijn kostprijs met hetzelfde percentage weet te drukken, hij per hectare 300 euro op het saldo wint. „Ook kunnen zij de rooicapaciteit beter benutten en wordt het bieten ophalen voor Cosun goedkoper.” De Cosun-voorman verwacht de komende anderhalf jaar wel een levendige handel in suikerreferentie. Hij vindt de huidige prijzen van 50 tot 60 cent per kilo polsuiker, zonder bedrijfsvoelag, wel hoog. „Voor een gemiddelde prijs van 40 cent per kilo kan je het allemaal net wel of net niet rendabel maken volgens mij. Al hangt veel van het bouwplan van de akkerbouwer af.” Cosun bemiddelt tussen kopers en verkopers van referentie en blijft dat volgens Van Campen doen. „Wij proeven onder onze leden geen behoefte aan een open nationale quotumbeurs.”

‘Teler heeft baat bij samenwerking met CSM Suiker’

landse suikerbietentelers’