

‘Kwaliteit is belangrijker dan economie’

Invloed eurocrisis op akkerbouw beperkt

De grondprijs in Nederland is hoog en arbeid is duur. Maar dat heeft ook zijn goede kanten, stelt Bernd Feenstra, sectormanager plantaardige sectoren bij ABN Amro. Een gesprek over kansen en bedreigingen voor de Nederlandse akkerbouw.

Veel sectoren in de Nederlandse economie hebben last van de recessie. Wat gaat de akkerbouw daarvan merken?

„Niet zo veel. De akkerbouw als sector is relatief ongevoelig voor economische omstandigheden. Mensen blijven eten, en dieren ook. Op het dieptepunt van de kredietcrisis stegen de gemiddelde inkomens van akkerbouwers fors – dat laat zien dat andere factoren, zoals vraag en aanbod, en productkwaliteit, belangrijker zijn dan de crisis in de eurozone. Verder hebben veel producten afzetmarkten buiten Europa. Voor pootaardappelen is Noord-Afrika bijvoorbeeld een belangrijke afzetmarkt en ook uien worden veel naar Afrika geëxporteerd. Met uitzondering van Egypte is in die afzetmarkten geen sprake van een recessie en die exporten worden dus niet geraakt door een crisis in Europa. Ook binnen Europa heeft niet ieder land evenveel last van de crisis. Zuid-Europa wel, maar voor Noordwest-Europa en landen buiten de eurozone speelt dat niet of een stuk minder. Voor Oost-Europa verschilt dat van land tot land. In Tsjechië en Hongarije is het bruto binnenlands product vorig jaar gekrompen, maar in Polen en Rusland was sprake van economische groei. Maar zelfs in landen in crisis is nog steeds vraag naar onze akkerbouwproducten. Het verschilt ook van gewas tot gewas. Voor granen en suiker is er een wereldmarkt. Daar heeft de Europese crisis minder invloed dan in meer lokale markten.”

Een andere ontwikkeling dan. In het afgelopen half jaar is de euro ongeveer 10 procent in waarde gestegen. Dat maakt Nederlandse producten – producten uit de hele eurozone – duurder.

„Buiten de eurozone wordt de export wat moeilijker, ja, maar Nederland kan dat het hoofd bieden met onder andere kwaliteit en leverbetrouwbaarheid. Ondernemers in de akkerbouw kunnen hier bijvoorbeeld op inspelen bij de keuze van hun bouwplan, gewaskeuze en bewaring. Daarnaast concurreren we vaak met andere eurolanden en die hebben dezelfde problemen met de duurdere euro. Belangrijker is dat de vraag niet alleen door prijs wordt bepaald. Groot-Brittannië ligt buiten de eurozone, maar veel van onze consumptieaardappelen zijn daar in de afgelopen periode naar toe gegaan. Door de slechte oogst in dat land – maar liefst 24 procent minder dan in 2011 – konden we daar extra Nederlandse aardappelen afzetten, ondanks een iets minder gunstige wisselkoers. Overigens is de eurokoers vanaf februari weer gedaald. Omdat de economie in de eurozone het minder goed doet dan de Amerikaanse kan de euro in de loop van het jaar nog wat verder dalen.”

Een ander gevolg van de crisis is dat, door overheidsbezuinigingen, kosten stijgen. Rode diesel is verdwenen, de btw is gestegen van 19 naar 21 procent...

„Ja, en dat ga ik niet bagatelliseren. Maar tegelijkertijd hoef je dat ook niet te overdrijven. De grootste kostenposten voor ondernemers in de akkerbouw zijn kosten voor zogenoemde materiële activa: grond, gebouwen, machines, installaties en transportmiddelen. Daarnaast zijn, afhankelijk van de individuele situatie van een bedrijf, meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaad en pootgoed, financieringskosten en werk door derden ook belangrijke kostenposten. In 2012 bijvoorbeeld zijn de prijzen voor meststoffen gemiddeld met 8 procent gestegen en die voor zaa- en pootgoed met gemiddeld 11 procent.”

Wat ziet u als de kracht van de Nederlandse akkerbouwsector? En wat is het zwakke punt?

„Om met dat laatste te beginnen, de grondprijs is hoog in Nederland en arbeid is duur. Daarmee heeft de Nederlandse akkerbouwer relatief hoge kosten. Maar die punten hebben ook weer hun goede kanten. De grond is wel duur, maar ook waardevast. Het is een zekere belegging en grond kan als onderpand dienen als je financiering nodig hebt. Daarnaast zijn de hoge grond- en arbeidskosten belangrijke drijfveren voor innovatie en efficiency in de sector. De hogere kosten stimuleren ons om innovatiever en kostenbewuster te zijn dan onze concurrenten. En daarmee kom je op de kracht van de Nederlandse akkerbouw. Aan de ene kant hebben we zeer goede en vruchtbare landbouwgronden, een gunstig klimaat en zitten we vlak bij de grootste afzetmarkten in Noordwest-Europa. Onze ligging en de hoog ontwikkelde infrastructuur en logistiek zorgen ervoor dat we die markten snel en betrouwbaar kunnen bereiken. Het ondernemerschap en de hoog ontwikkelde kennis van planten en landbouwtechniek zorgen ook voor een hoogproductieve en efficiënte akkerbouw.”

Wat zijn de bedreigingen voor de landbouwsector?

„Een bedreiging is de afnemende Europese inkomenssteun door het nieuwe Gemeenschappelijke Landbouwbeleid. Hierdoor wordt de invloed van de markt groter. Vooral de zetmeelaardappelteilers krijgen een flinke teruggang in inkomenssteun. Ik acht de Nederlandse akkerbouw overigens goed in staat om van die toenemende marktwerking gebruik te maken. Een grotere bedreiging vormen de toenemende prijschommelingen. Maar ook hiervoor geldt dat je als akkerbouwer met een goede strategie kunt profiteren van de prijsvolatiliteit. Door bijvoorbeeld te investeren

in bewaarfaciliteiten kun je zelf het moment kiezen waarop je verkoopt.”

En de kansen?

„Het verder uitbouwen van de marktgerichtheid. Dat wil zeggen, op elk moment de verschillende kwaliteiten leveren waar de markt om vraagt. Dat kunnen we door onze ligging, de logistieke infrastructuur, de organisatie van de sector en het vakmanschap van onze ondernemers. Om die producten te kunnen leveren wordt de kwaliteit van de grond steeds belangrijker. Voorwaarden hiervoor zijn een gezond bodemleven, vruchtwisseling en goede drainage.”

Kunt u een voorbeeld geven van die kansen?

„Voor aardappelteilers liggen er kansen in Oost-Europa. Het welvaartsniveau in landen als Polen, Rusland en Tsjechië is gegroeid en dat leidt daar tot westerse eetgewoonten en consumptiegedrag. Grote westerse supermarktketens hebben in die landen dus filialen geopend. Maar de lokale aardappelsector is te versnipperd, de infrastructuur onvoldoende en de kwaliteit te wisselend om de West-Europese supermarkten te belevaren. De Nederlandse sector kan die supermarkten wel een constante kwaliteit aardappelproducten aanbieden. Voor telers en handelshuizen liggen er dus kansen om West-Europese supermarktketens in Oost-Europa te belevaren.”

Wat moeten Nederlandse boeren doen om die ontwikkelingen het hoofd te bieden?

„Daar is geen eenduidig antwoord op te geven. Neem bijvoorbeeld zetmeelteilers. Die zouden bijvoorbeeld andere gewassen in hun bouwplan kunnen opnemen om zich voor te bereiden op de daling van de inkomenssteun, maar dat is niet voor ieder van hen het juiste antwoord. Een ondernemer die bijvoorbeeld goed is in de zetmeelteelt en dat tegen lage kosten kan doen, kan daar gewoon mee doorgaan. Het ligt heel erg aan de uitgangssituatie van het individuele bedrijf. Hoe is de financiële situatie, wat is de kwaliteit van de grond, welke kwaliteiten heeft de ondernemer, wat is zijn doel, enzovoort. Die zaken zijn de basis van de strategie die het bedrijf kan implementeren; vanuit die voorwaarden zoeken ondernemers een antwoord op de continue veranderingen in de markt. Daarbij worden ondernemerskwaliteiten belangrijker. Voor een lange tijd was goed vakmanschap voldoende. Maar de sectoren krijgen steeds meer met de markt te maken en dan gaan andere vaardigheden ook een rol spelen. Ondernemers zullen meer moeten inspelen op prijschommelingen en daarnaast moeten ze afzetmarkten in de gaten houden om beter te anticiperen op veranderende marktomstandigheden.” ■