

HET TELEN VAN VEEL VERSCHILLENDE PRODUCTEN OP ÉÉN BEDRIJF
MAAKT REGIONALE LOGISTIEK EENVOUDIGER EN BEDRIJFSWINST HOGER

REGIONAAL GEORIËNTEERD GROENTEBEDRIJF HEEFT PERSPECTIEF



Regionale of lokale producten worden gezien als tegenwicht van ons globaal georganiseerd voedselsysteem. Maar de logistiek van regionale producten is ingewikkeld doordat producten bij een aantal bedrijven moeten worden opgehaald. Eén bedrijf dat veel verschillende producten teelt maakt de logistiek een stuk makkelijker. Maar kan dat uit voor zo'n bedrijf?

TEKST MARCEL VIJN, MARCEL VAN DER VOORT, JAN-EELCO JANSMA & WIJNAND SUKKEL | FOTO PPO (COVER-BROCHURE)

Een aantal studies laat zien dat een regionaal georiënteerd voedselsysteem niet per definitie leidt tot een betere duurzaamheid in termen van lager energieverbruik of lagere Carbon Foot Print. De studies laten zien dat de sleutel tot verdere verduurzaming van regionale voedselsystemen ligt in de logistiek van boer naar bord en in het aantal ketenschakels daartussen. Globaal georiënteerde voedselsystemen hebben een hoge organisatiegraad: transport in grote volume-eenheden en een optimale beladingsgraad van de transportmiddelen. Dankzij deze hoge organisatiegraad kan ondanks de vele schakels en grotere transportafstanden toch efficiënt gewerkt worden. Regionaal georiënteerde voedselsystemen stellen daar minder schakels en kortere transportafstanden tegenover. De kleinere vervoerseenheden en de minder optimale beladingsgraad van de transportmiddelen werken echter in het nadeel van regionale producten. Een kenmerk van deze regionale voedselsystemen is dat

producten gecollecteerd worden bij meerdere producenten, waarbij het vaak gaat om kleinere hoeveelheden. Een bedrijf dat als aanbieder van een hele productgroep optreedt zou een oplossing kunnen zijn voor dit logistieke vraagstuk. De afnemer hoeft nu maar naar één bedrijf te rijden. Dit leidt tot de vraag of het ook bedrijfseconomisch interessant is om productie en afzet van een productgroep (groenten) op één bedrijf te organiseren.

Uitgangspunt bij deze vraag is dat er een besparing in de logistiek wordt gerealiseerd bij het verminderen van het aantal aanbieders. De aanname is dat één of enkele aanbieders hun bouwplan afstemmen op het gevraagde productassortiment van regionale afnemers, bijvoorbeeld cateraars. Hierdoor leveren zij niet één of twee producten maar het totale pakket. De afnemer hoeft maar naar één of enkele adressen om zijn producten te collecteren en andersom kan de producent een groter maar divers vo-

lume afleveren bij de afnemer. Dit werkt niet alleen door aan de logistieke kant (kosten en transport), ook voor de producent kan regionale clustering van producten op één bedrijf interessant zijn. De producent kan zich dan focussen op regionale afzet en regionale afnemers. Nu is het vaak zo dat een regionale afnemer (en het regionaal af te zetten product) een bijzaak is voor de ondernemer. Een paar kistjes van een product moeten apart worden gezet terwijl de hoofdmoot naar de veiling of andere grote afnemers gaat. Een directe regionale band tussen producent en afnemer zou zelfs kunnen leiden tot een stabiele en mogelijk betere prijsvorming voor beide partijen.

Dit artikel richt zich op een groentebouwplan voor verse verwerking. Bij het samenstellen van het bouwplan is gekeken naar de inkoop van een cateraar. Dit betekent niet dat alle gewenste groenten een plek in het bouwplan hebben gekregen. Wel is er naar gestreefd de belangrijkste gewassen op te nemen. Naast de door de verwerker gewenste gewassen is beoordeeld of het bouwplan past in een goede landbouwpraktijk, met name voor wat betreft de vruchtwisseling (overdracht van bodemgebonden ziekten en plagen). Dit betekent dat het groentebedrijf ook bijvoorbeeld granen in het bouwplan heeft als bijdrage aan een gezonde vruchtwisseling. Een andere belangrijke overweging was de mogelijke spreiding van het productaanbod over het jaar. Overigens is ook binnen één gewas nog een verdere variatie (in oogsttijd, smaak, kleur etc.) te krijgen met keuze van rassen. Als teeltregio is Flevoland gekozen. Voor deze regio is tevens het referentie bouwplan benoemd. Het 'regionale bouwplan' wordt afgezet tegen dit referentie bouwplan. Uitgangspunt is een bedrijf van 40 ha met alleen gangbare teelt in de vollegrond (tabel 1). Op basis van dit bouwplan kan een volgend resultaat worden verwacht (tabel 2).

Globaal georiënteerde voedsel-systemen hebben een hoge organisatiegraad.

Bedrijfs grootte 40 ha	Referentie		Regionaal bedrijf	
	%	ha	%	ha
Gewas				
Cons. aardappel	25	10	17,5	7
Suikerbieten	25	10	-	-
Wintertarwe	25	10	25	10
Zaai-uien	12,5	5	6,3	2,5
Doperwten	12,5	5	12,5	5
Winterpeen	-	-	3,1	1,25
Knolselderij	-	-	1,3	0,5
Kroten	-	-	5	2
Knolvenkel	-	-	1,3	0,5
Witte kool	-	-	2,5	1
Rode kool	-	-	2,5	1
Bloemkool	-	-	2,5	1
Broccoli	-	-	2,5	1
Boerenkool	-	-	2,5	1
Bospeen	-	-	3,1	1,25
Prei (herfst laat)	-	-	1	0,42
Prei (winter laat)	-	-	1	0,42
Andijvie	-	-	2,1	0,83
Radicchio	-	-	2,1	0,83
IJssla	-	-	2,1	0,83
Kropsla	-	-	2,1	0,83
Spinazie (zomer)	-	-	1	0,42
Spinazie (winter)	-	-	1	0,42

Tabel 1 Bouwplan

Hogere kosten en beter resultaat. De berekening laat zien dat hoewel de kosten van het regionaal georiënteerde bedrijf veel hoger zijn, het ook een flink hoger bedrijfsresultaat realiseert dan het traditionele bedrijf. De (veel) hogere inkomsten zitten in de groentegewassen die een hogere financiële opbrengst hebben dan de akkerbouwgewassen op het traditionele bedrijf. De hogere kosten van het regionaal georiënteerde bedrijf liggen met name in arbeid (veel meer handwerk), uitgangsmateriaal en mechanisatie (breed pallet aan machines dat nodig is voor de vele gewassen). Onder regionaal georiënteerde bedrijven is het aandeel biologische teelt vaak groot. Een doorrekening uitgaande van biologische teelt levert naar verwachting een ander bedrijfsresultaat. De inkomsten zullen mogelijk hoger liggen, maar dat geldt ook voor kosten als arbeid.

Succes vraagt organisatietalent. Deze verkenning laat zien dat een groentebedrijf met een divers aanbod aan producten bedrijfseconomisch aantrekkelijk kan zijn mits de afzet goed afgestemd is met de afnemer(s) en mits de ondernemer over een gedegen organisatietalent beschikt. De afspraken die de producent maakt met de afnemer(s) gaan niet alleen over prijs en hoeveelheid maar ook over te leveren kwaliteit, bewerking (schooning) en timing. In de landbouw zijn oogsttijd, hoeveelheid en kwaliteit immers niet exact vooraf te plannen. De grote diversiteit aan gewassen en ook nog eens binnen een gewas de nodige variatie aan plant- en oogsttijd, ras en type betekent dat dit bedrijf een groot beroep doet op het organisatietalent en kennis van de ondernemer. ■

Marcel Vijn, Marcel van der Voort, Jan-Eelco Jansma en Wijnand Sukkel (PPO Wageningen UR)

Meer informatie is te vinden in het rapport 'Perspectief voor een regionaal georiënteerd groentebedrijf', <http://edepot.wur.nl/293438>.

Tabel 2 Bedrijfseconomisch resultaat

	Referentie			Duurzame catering		
	in Euro	%	%	in Euro	%	%
Inkomsten						
Bruto geldopbrengst	176.598,-			314.806,-		
Toegerekende kosten	60.284,-		34,7	91.488,-		33,0
uitgangsmateriaal	17.283,-	28,6		32.482,-	35,5	
bemesting	12.271,-	20,4		12.382,-	13,5	
gewasbescherming	15.159,-	25,2		14.731,-	16,1	
energie	9.339,-	15,5		15.939,-	17,4	
overige grond- en hulpstoffen	-	-		906,-	1,0	
afzetkosten	4.126,-	6,9		9.597,-	10,5	
overige product gebonden kosten	2.075,-	3,4		5.450,-	6,0	
Loonwerk kosten	13.525,-		7,8	10.673,-		3,9
Arbeidskosten	852,-		0,5	29.391,-		10,6
Mechanisatiekosten	39.865,-		22,9	85.893,-		31,0
Grondkosten	45.000,-		25,9	45.000,-		16,2
Gebouwkosten	14.293,-		8,2	14.674,-		5,3
Totale kosten	173.788,-			277.119,-		
Resultaat	2.810,-			37.688,-		