



Exponentiële groei voor snacksegment

Zo'n tien jaar geleden werd het segment trostomaat midden verreweg het meest geteeld in Nederland. Inmiddels is trostomaat grof verreweg het grootst en dit beslaat ongeveer een kwart van het areaal tomaten dat wordt geteeld in de Benelux, zegt Jack Endhoven, Account Manager West bij De Ruiter/Monsanto.

"Merlice is marktleider in dit segment." Het segment snacktomaat groeit het laatste jaar opvallend. Ben Zwinkels, crop coördinator Rijk Zwaan, vertaalt de ontwikkeling in de tomatenteelt in de trend dat tomatenbedrijven steeds vaker kiezen óf voor kilo's (kostprijs) óf voor smaak. "Kostprijs gedreven segmenten, zoals trostomaat grof, zijn ingegeven door de slechte prijzen van de afgelopen jaren", weet hij. "In Nederland zien telers zich genooddaakt om die kant op te gaan om de concurrentiedruk vanuit het buitenland te kunnen weerstaan. Daarnaast kiezen andere telers juist voor smaak- en snacktomaat. Deze trend, kostprijs gedreven versus smaak gedreven, doet zich eigenlijk in alle segmenten voor, ook in de losse tomaat." Omdat de uitbetaal-prijzen van tomaten in het buitenland veelal gemiddeld hoger liggen dan die in Nederland, ziet Zwinkels wel dat tomatentelers in de rest van de EU en buiten de EU iets minder kiezen voor kostprijs gedreven rassen. "Waar de afzetmarkt er in het buitenland hetzelfde uitziet als in Nederland, bijvoorbeeld in Polen, zien we dezelfde prioriteiten in rassenkeuze als in Nederland. In de UK telen de meeste tomatenbedrijven meerdere

segmenten omdat zij veelal vaste afspraken met de retail afsluiten."

De opkomst van het snacksegment gaat vreselijk rap, zo ziet ook Zwinkels: "Het tweede grootste ras dat in de Benelux wordt geteeld, is een snacktomaat." Endhoven geeft aan dat vooral dit jaar het segment snacktomaat exponentieel is gegroeid. Hij geeft aan dat er in 2016 zo'n 110 hectare van stond in de Benelux. "Dit jaar is dat gegroeid naar zo'n 170 hectare." Dit komt doordat deze tomaatjes in landen in West-en ook Oost-Europa steeds populairder worden. Rijk Zwaan ziet bij snacktomaten wel een verandering optreden. Zwinkels: "Dit segment was altijd erg smaak gedreven, maar nu zie je dat ook hier productie belangrijker wordt. Immers bij zo veel productie gaat de middenprijs omlaag en dan worden productieve rassen belangrijker." Het ras Sweetelle is in de snacktomaat veruit het belangrijkste ras. Endhoven schat dat dit ras 80 procent van de markt heeft.

Troscherrypruimtomaat

Het segment trostomaat fijn is vrij klein in de Benelux, zo'n 30 hectare, aldus Endhoven. Zwinkels verwacht

dat dit segment afneemt. "Maar zolang supermarkten er naar blijven vragen en zij er een redelijke prijs voor geven, zal dit segment niet verdwijnen." Endhoven signaleert dat er ook groei zit in het segment troscherrypruimtomaat (ookwel cocktailpruimtomaat genoemd). "Vier jaar geleden was dit in de Benelux nog geen groot segment, nu staat er ongeveer 130 hectare van. Dit jaar liet het areaal hiervan ongeveer 10 procent groei zien ten opzichte van 2016." Ook groeit volgens hem het segment tros cherrytomaat. Stabiel zijn de segmenten cocktailtomaat en trostomaat grof, aldus Endhoven. In het segment losse tomaat heeft volgens hem het belangrijkste ras Arvento in een jaar tijd veel areaal verloren aan E1124 en Axy en Merlice los. "Vorig jaar was Arvento de leider in dit segment en nu is deze positie overgenomen door E1124", weet Endhoven.

Belicht

Doordat de tomatenbedrijven steeds groter worden en zij daarop ook bepaalde investeringen doen, zoals bepaalde sorteer- en verpakkings-machines, zullen telers niet snel voor een ander segment kiezen. De keuze voor een bepaald ras is afhankelijk van vele factoren. Zo is het hebben van

belichting een belangrijk item om een bepaald ras te kiezen. En steeds meer telers kiezen voor belichting. Endhoven daarover: "De belichte teelt groeit elk jaar met ongeveer 10 procent, dit jaar steeg het met 20 procent." Ongeveer eenderde van het areaal tomaat in de Benelux wordt momenteel belicht.

De vraag vanuit de handel is natuurlijk ook een belangrijk aspect voor een teler(svereniging) voor de keuze van een ras. Maar ook de mogelijkheden die een teler heeft met zijn kas, zoals kasopstanden (kort ras) tellen mee. Zwinkels: "Ook de banken kunnen het telen van bepaalde rassen adviseren. In de periode dat het slecht ging in de sector zag je dat soms. Nu de laatste 1,5 jaar de prijzen beter zijn, zie je dit minder." Endhoven geeft aan dat tomatentelers per segment bepaalde ras-eigenschappen willen. "In het segment tros grof zijn dat kilo's voor een zo laag mogelijke prijs (dus weinig arbeids- en energiekosten) en resistenties. Bij de andere segmenten spelen smaak, onderscheidend vermogen ten opzichte van de rest en presentatie van het product (zoals uniforme trossen en goede houdbaarheid van de groene delen) een voorname rol."



NAAM **JOHN DE JONG**
 BEDRIJF **MAATSCHAP DE JONG-FRANKE IN 'S GRAVENZANDE**
 TEELT **GROVE TROSTOMAAT**
 RAS **MERLICE (DE RUITER/MONSANTO)**

Op basis van welke factoren bepaalt u de keuze voor een ras?

"Kwaliteit en kilo's zijn de belangrijkste factoren en dan met name ook de combinatie van die twee. Voor kwaliteit geldt dat de tomaten het hele jaar door van goede kwaliteit moeten zijn en dan bedoel ik klasse I. Als er een ras op de markt komt met een hele goede kwaliteit, maar dit ras geeft 5 kilo minder, dan ga ik het toch niet zetten. Aantal kilo's en kwaliteit moeten dus op een bepaalde manier met elkaar in evenwicht zijn. Merlice zit zeker in de top van de producerende rassen. Ik zou alleen overstappen als er een ras is met een superkwaliteit en die maar een heel klein beetje minder productie geeft. Met Merlice haal ik in principe het hele jaar door klasse I. Je hebt altijd wel een weekje dat de kwaliteit wat minder is, maar dat mag geen paar maanden per jaar zijn. Dat is niet acceptabel. Ik teel Merlice nu voor het derde jaar en eigenlijk is het een superras. Naast kwaliteit en productie spelen ook andere factoren mee, zoals gevoeligheid voor ziekten, gemiddeld vruchtgewicht en lage arbeidskosten. Verder moet een ras het zowel belicht als onbelicht goed doen. Merlice doet dat."

In hoeverre bent/voelt u zich verbonden met een bepaalde veredelaar?

"Ik heb een demokas voor De Ruiters/Monsanto waar ik verschillende rassen voor hen in test. Maar dat doe ik dit jaar voor het laatst. Maar gebonden aan een veredelaar ben ik zeker niet. Als er een beter ras komt, zal ik dat nieuwe ras ook al is het van een andere veredelaar, zetten. Ik kies dus niet voor een veredelaar, maar voor het beste ras. Ik teel al 20 jaar en heb al een paar veredelaars gehad."

Welke service/ondersteuning verwacht u van een veredelaar?

"Zelf heb je vooral te maken met de accountmanager van een veredelaar. Deze accountmanager moet luisteren naar wat telers zeggen over een bepaald ras en dit doorspelen naar de veredelaars binnen zijn bedrijf. Zo moet hij bijvoorbeeld wensen vanuit de telers doorspelen. Bijvoorbeeld de vraag of veredelaars bepaalde eigenschappen kunnen inkruisen. Die vragen kunnen per seizoen of jaar verschillen. Het ene jaar heb je namelijk ergens last van en het andere jaar helemaal niet en speelt er weer iets anders op. De natuur is toch elk jaar anders. Ik heb ook best

veel contact met de accountmanager, zowel telefonisch als bedrijfsbezoeken. Gemiddeld denk ik een keer in de maand. Het contact is vooral belangrijk als er wat speelt, er problemen zijn, dan wil je zaken kunnen overleggen."

Laat u zich (extern) adviseren over de rassenkeuze, zo ja door wie?

"Ja, onder andere door de accountmanager van de veredelaar. Ook collega-telers zijn een belangrijke informatiebron voor mij. Ik ga ook elk jaar een paar keer per jaar de open dagen van de zaadhuizen af. Daar lichten ze zaken over hun rassen toe en je krijgt een goed beeld van de groei van de rassen. Het is eigenlijk elk jaar weer alles goed op een rijtje zetten en dan goed overwegen welk ras ik ga kiezen. Als ik denk aan een nieuw ras, test ik dat eerst ook altijd in een kap of kleiner in een pad. Dan zie en ervaar ik zelf hoe dit ras het doet. Het ene jaar test ik een ander ras, het andere jaar niet. Dit jaar heb ik geen test staan. Ook collega-telers testen rassen. Met hen kun je je bevindingen bespreken. Die openheid met collega-telers hierover vind ik heel waardevol. Ik ga niet van het ene jaar zo over op een ander ras, zo ben ik niet."

Gaan de ontwikkeling van nieuwe rassen in uw gewas/segment volgens u hard genoeg?

"Ja, wat is hard genoeg. Je wilt gewoon altijd meer en een betere kwaliteit. Maar als een veredelaar er niet meer uit kan halen, dan houdt het op. Het is tot nu toe moeilijk gebleken om het ras Merlice te overtreffen. Er zijn momenteel wel een paar rassen die er qua kwaliteit en productie tegenaan leunen. Maar je weet nooit wat de veredeling gaat doen. Misschien zijn er over twee jaar weer een paar veel betere rassen te verkrijgen."