

A
7
M
70

Verslag van een excursie van de Kleine Kasgewassen Commissie
naar Zuid-Duitsland van 4 tot en met 8 april 1978.

Naaldwijk, juli 1978

Cl. Mol en
G.W.H. Welles

INHOUD

1.	Inleiding	1
1.1.	Doel van de excursie	
1.2.	De deelnemers aan de excursie	
1.3.	Het reisprogramma	2
2.	De bezochte teeltgebieden	2
2.1.	Omgeving van Frankfurt	
2.1.1.	Inleiding	
2.1.2.	Enkele bezochte bedrijven	
2.2.	Het Pfalz-gebied	5
2.2.1.	Inleiding	
2.2.2.	De teelten onder plastic	
2.3.	Het schiereiland Reichenau	6
2.3.1.	Inleiding	
2.3.2.	De "Genossenschaft"	7
2.3.3.	De teelten onder glas en in de vollegrond	8
2.4.	De omgeving van Kitzingen	9
2.4.1.	Inleiding	
2.4.2.	De teelten	10
3.	De bezochte groothandelsmarkten en grootwinkelbedrijven	12
3.1.	Inleiding	
3.2.	De groothandelsmarkt van Frankfurt	13
3.3.	De groothandelsmarkt van München	14
3.4.	Het grootwinkelbedrijf Schade und Fullgraben (Frankfurt)	
3.5.	Enkele supermarkten en grootwinkelbedrijven (München)	15
4.	Conclusies	16
4.1.	Teeltontwikkelingen	17
4.2.	Marktperspectieven	18

1. INLEIDING

De Kleine kas gewassencommissie van de N.T.S. heeft als taak om de teelt en afzet van kleine gewassen te stimuleren en ideeën voor de teelt van kleine gewassen aan te dragen. Zij doet dit door maandelijkse vergaderingen te beleggen, waarbij vertegenwoordigers van zowel het Proefstation Naaldwijk, het Centraal Bureau voor de Tuinbouwveilingen, het Landbouw Economisch Instituut en het bedrijfsleven samen proberen om zowel teelttechnische, economische als marktkundige problemen te bespreken, als mogelijke oplossingen aan te dragen.

Om bepaalde ontwikkelingen op het gebied van kleine gewassen van dichtbij te kunnen volgen, organiseert zij jaarlijks enkele excursies in binnen- en buitenland.

Dit voorjaar viel de keuze op West-Duitsland, aangezien hier van oudsher op grote schaal enkele van deze gewassen onder glas worden geteeld; de laatste jaren, mede als gevolg van de energiecrisis, in duidelijk toenemende mate. Van 4 tot en met 8 april 1978 werden daarom een aantal teeltgebieden en groothandelsmarkten in het midden en zuiden van West-Duitsland bezocht.

1.1. Doel van de excursie

Het doel van de reis was dus tweeledig, nl. het zich op de hoogte stellen van:

- a. de teeltmogelijkheden en -problemen van kleine gewassen onder glas.
- b. de afzet van kleine gewassen, met name die van Nederlandse afkomst op enkele West-Duitse groothandelsmarkten.

1.2. De deelnemers aan de excursie

De groep deelnemers bestond in totaal uit 8 personen, te weten de heren

J.W. van de Torre	Voorzitter Kleine Gewassencommissie
ir. E. Kooistra	} Proefstation Naaldwijk
ir. G. Welles	
Cl. Mol	
G. Janssen	Proeftuin "Noord-Limburg"
ir. A.A.M. Sweep	Centraal Bureau voor de Tuinbouwveilingen
H. van der Berg	Kwaliteits Controle Bureau
W.L. van de Kruk	Radijsteler te Monster

1.3. Het reisprogramma

- Dinsdag 4 april - in de namiddag vertrek naar Frankfurt
Woensdag 5 april - Grossmarkt Frankfurt
Grootwinkelbedrijven Frankfurt
Tuinbouw omgeving Frankfurt
Vertrek richting Reichenau
Donderdag 6 april - Tuinbouw omgeving Reichenau
Vertrek richting München
Vrijdag 7 april -- Grossmarkt München
Grootwinkelbedrijven München
Vertrek richting Kitzingen
Tuinbouw omgeving Kitzingen
Vertrek richting Frankfurt
Zaterdag 8 april - Thuisreis

2. DE BEZOCHTE TEELTGEBIEDEN

2.1. Omgeving van Frankfurt

2.1.1. Inleiding

Frankfurt ligt in de deelstaat Hessen. Hier bevindt zich ongeveer 45 ha groenteteelt onder glas (1977), hetgeen ongeveer 4% van het totale glasareaal beteeld met groente in West-Duitsland uitmaakt. Het areaal aan glasgroenteteelt is hier in tegenstelling tot de meeste andere gebieden in West-Duitsland vrij stabiel gebleven. Ook in 1970 was het areaal ongeveer 45 ha. Hier spelen een aantal factoren een rol. Ten eerste heeft men deze streken nogal wat hinder van de zware concurrentie, die men van de Nederlandse produkten ontmoet, daar men in Nederland gezien de relatief korte afstand tot Frankfurt, kan beschikken over een efficiënt handelsapparaat. Verder kan opgemerkt worden, dat men in de deelstaat Hessen en ook de Rheinland-Pfalz beschikt over een relatief zwaardere verwarming met relatief hogere stookkosten dan bijvoorbeeld in het zuiden van West-Duitsland. Dit heeft de positie van deze deelstaten sinds de oliecrisis van 1973 derhalve relatief verzwakt.

2.1.2. Enkele bezochte bedrijven

Bedrijf 1 (Herr Buhlman) Dit bedrijf telde 3.600 m² glas, verdeeld over een aantal kassen van uiteenlopende ouderdom met daarnaast ca 1,70 ha vollegrond. Dat de beteelde oppervlakte onder glas per bedrijf zo gering is, hetgeen karakteristiek is voor de West-Duitse glasgroenteteelt

vindt zijn oorzaak in het arbeidsintensieve teeltpatroon (tussenteelden). Men werkt overwegend in gezinsverband, vaak zonder vreemde arbeidskrachten. Door het telen in een aantal kleinere kassen verkrijgt men een oogstspreding en kan een breed assortiment geteeld worden. Dit is belangrijk i.v.m. het verkleinen van het marktrisico en voor de klantenbinding. Als vroege voorjaarsteelt neemt de witte rammenas al vanaf de tweede wereldoorlog op dit bedrijf een belangrijke plaats in. De rammenas was 20 december gezaaid in paperpots en op 2 januari uitgeplant. Plantafstand: 20 x 25 cm. Rassen: Rex en Hild en Neckarruhm. In de beginfase werden temperaturen van ongeveer 15°C (dag en nacht) aangehouden, aangezien de bodemtemperatuur erg laag was en de rammenas anders te kort zou blijven. Na enkele weken werd een temperatuur van 12°C continu aangehouden. In die periode werd vervolgens tussen de rammenas radijs gezaaid. De rammenas was ten tijde van ons bezoek oogstbaar. Men oogstte 3 keer per week, gedurende 2 weken. Ongeveer 60% van de geoogste rammenas was 1e kwaliteit. De prijs hiervan was ongeveer 1,50 DM/stuk.

Behalve rammenas en radijs teelde deze tuinder verder zgn. "Eiszapfen", een verkleinde uitgave van witte rammenas, doch minder scherp. De teeltduur is langer dan van radijs. Deze "Eiszapfen" werd steeds zelf door middel van zaad in stand gehouden. Op het moment van ons bezoek was hij bijna oogstbaar, evenals de rammenas.

Men paste hierbij positieve massa - selectie toe (o.a. op voosheid). Ook werd zowel witte koolrabi (ras 'Primo' = 5106 Hauptner) als paarse koolrabi (rassen 'Optimus' en 'Pollex') geteeld. De koolrabi had over het algemeen te lange bladeren en vormde een te hoog gewas. Na deze voorjaarsteelten was hij van plan om (ronde en vlezige) tomaten te planten (plantdatum half april). In één kas waren ze reeds uitgeplant en nadien werd er radijs tussen gezaaid.

In de volle grond teelde hij ijbergsla, andijvie en chinese kool (vanaf half april).

De vrouw van deze tuinder had zelf een eigen stand op de Grossmarkt in Frankfurt, waar zij de produkten aan de detaillisten en winkeliers ter verkoop aanbood. In de loop der jaren heeft zij een bepaalde klantenkring opgebouwd. De prijs werd gevoelsmatig gesteld, men had geen volledig overzicht van de prijs op een bepaalde dag. De uitstekende kwaliteit en verzorging van de produkten was eveneens een belangrijk instrument bij de klantenbinding.

Bedrijf 2: Dit bedrijf was van Peter Huben ("Spezial Kulturen").

Ook op dit bedrijf werd radijs (plantafstand 10 x 9) tussen de rammenas (plantafstand 20 x 25 cm.) geteeld. Tijdens ons bezoek was de radijs zo goed als weggeogst. Nu zet hij de teelt van rammenas voort. De tuinder is niet geheel tevreden over de economische uitkomsten. Vooral de laatste jaren zijn de prijzen niet of nauwelijks gestegen. Een 20 jaar geleden kreeg hij ook al 50 pfenning voor een bosje radijs van 10 stuks, zo vertelde hij ons, terwijl de kosten steeds stijgen, is het steeds minder aantrekkelijk voor hem geworden.

Op de markt in Frankfurt hebben we regelmatig een in papier gewikkelde samenstelling van diverse kruiden te koop zien liggen. Deze "Echte Frankfurter Grüne Sosse" werd op dit bedrijf geteeld en in de schuur verpakt. Deze "Grüne Sosse" bestaat uit peterselie, bieslook, kervel, kresse, pimpernel, zuring en "Borasch". Het wordt als zeer vitaminerijk gekenmerkt en voornamelijk aangemaakt met mayonaise gegeten. Op het verpakkingsmateriaal staan enkele recepten vermeld. Het verpakken van deze kruidensamenstelling wordt door buitenlandse vrouwen of door de vrouw van de tuinder gedaan, waarbij om haar verpakplaats de verschillende kruiden staan uitgesteld. Van elk kruidensoort wordt met "fingerspitzenfüll" een greep gedaan, op het verpakkingsmateriaal uitgelegd, daarna opgerold en het pakje "Grüne Sosse" is klaar om te worden verkocht. Voor een pakketje "Grüne Sosse" werd 80 - 90 Pfening betaald.

2.2. Het pfalz-gebied

2.2.1. Inleiding

In de Pfalz ligt een teeltgebied rond de steden Heidelberg en Mannheim, waar diverse gewassen op grote schaal onder plastic tunnels of flodderfolie worden geteeld, teneinde een vervroeging en kwaliteitsverbetering voor de produkten te realiseren. Op het landbouwproefstation van de BASF is in het begin van de jaren 1960 de eerste aanzet voor de teelt onder plastic tunnels of folie gegeven. Uit proeven van dit Proefstation kwam naar voren dat folie met 500 gaten en meer per m² de beste resultaten voor het gewas gaf.

In 1977 bedroeg het areaal, bedekt met plastic folie reeds meer dan 500 ha, hetgeen ongeveer de betekenis van het bedekte vollegrondse areaal in de Bondsrepubliek. Ongeveer 70 tot 80% van het bedekte areaal in de Pfalz bestaat uit plastic folie, de rest bestaat uit plastic tunnels.

2.2.2. De teelten onder plastic

Onder plastic folie worden in dit gebied de volgende gewassen geteeld: sla, koolrabi, witte kool, radijs, rammenas en asperge. Verder is de vroege aardappelteelt in dit gebied erg belangrijk.

Radijs kan al erg vroeg worden gezaaid, nl. begin februari, hetgeen betekent dat men ongeveer begin april de eerste radijs kan oogsten. Ongeveer half februari kan men ook de eerste sla of koolrabi uitplanten.

Problemen bij het gebruik van de folie zijn:

1. men moet bij temperaturen van -5°C de folie beregenen om nachtvorst te voorkomen. Een regenleiding is dus noodzakelijk
2. het tijdstip van weghalen van het plastic is vaak een kritiek punt voor het gewas. Te vroeg weghalen betekent, dat het gewas aanzienlijke kouschade kan oplopen of zelfs kan bevriezen. Te laat weghalen betekent echter, dat het gewas te zacht en te gevoelig wordt voor regen en wind.
3. de wind kan het folie doen scheuren of gedeeltelijk weg laten waaien
4. er kan nogal gemakkelijk condensvorming optreden tegen het plastic. In Frankrijk heeft men één procedé ontwikkeld waarbij na behandeling van het folie, de condensvorming nauwelijks meer optreedt. Het Landbouwproefstation van de BASF te Limburgerhof experimenteert nu met dit nieuwe folie.

De teeltwijze onder folie geeft circa 2 à 3 weken vervroeging in vergelijking met de normale vollegrondsteelt.

2.3. Het schiereiland Reichenau

2.3.1. Inleiding

Het voormalige eiland Reichenau ligt in de Bodensee aan de Zwitserse kant. Vanouds is op dit eiland de groenteteelt een belangrijke bron van inkomsten. De klimatologische voordelen, die de teeltmogelijkheden verruimen zijn in vergelijking tot het vaste land van Duitsland aanzienlijk.

Gemiddeld worden op het eiland hogere temperaturen geregistreerd, terwijl het gezonde en helderschone water van de Bodensee voor de vochtvoorziening geen enkel probleem oplevert.

De oppervlakte glas bedroeg in 1977 28 ha, waarvan 60-70% onverwarmd, met een zware onderbouw i.v.m. sneeuwlast. Dit areaal is vooral de laatste jaren sterk toegenomen (1939: 1200m²; 1962: 6 ha.). Toch verwacht men niet dat deze sterke stijging zich in de toekomst zal voortzetten. Het eiland is qua oppervlakte nl. beperkt (430 ha) en hierdoor is de grondprijs sterk gestegen. (DM 30,-/m²). Men probeert speculatieve beleggers in grond angstvallig buiten de deur te houden.

De gemiddelde bedrijfsgrootte van de glasbedrijven is ongeveer 2-3000 m². Wanneer een totale glasoppervlakte van 40-45 ha gerealiseerd zou kunnen worden, zou dit het gemiddelde bedrijf een (economisch) voldoende groot glasoppervlak opleveren.

De totale produktieve oppervlakte (280 ha) wordt ingenomen door 3 typen bedrijven (per 1.1. 1977).

1. 159 groenteteeltbedrijven
2. 49 gelegenheidsgroenteteeltbedrijven met de visserij als bijbestaan
3. 44 groenteteeltbedrijven met hoofdinkomsten uit andere hoofde.

Enige jaren geleden heeft er zich op het eiland ook een kleine omschakeling naar de bloemen- en sierplanten voorgedaan.

Men vindt er nu 4 bloemen- en sierplantenbedrijven, daarnaast 6 gemengde bedrijven (bloemen + groenten).

Hun omzet bedraagt ongeveer 1,5 miljoen D.M. jaarlijks.

De afzet verloopt i.t.t. tot die bij groenten nauwelijks geordend: er vindt een directe afzet aan groot- en kleinhandel in de directe omgeving plaats.

2.3.2. De "Genossenschaft"

Afzetsysteem Reichenau

98% van de tuinders op Reichenau is lid van een cooperatie (Genossenschaft). Dit lidmaatschap is vrijwillig (wel leveringsplicht), maar particuliere afzet zou vanwege de grote concurrentie zinloos zijn en bovendien zou de afstand van verkoop (München, Stuttgart, Augsburg) te groot zijn. Ook gingen ondernemers uit andere gebieden aan de cooperatie leveren. De cooperatie heeft een omzet van 13,6 miljoen (1977), waarvan 2,5 miljoen verpakkingskosten zijn.

Ze levert aan 6 groothandelaren (exporteurs) die op het eiland hun verzamelplaatsen hebben. Deze exporteurs zijn contractmatig aan de cooperatie gebonden.

De taken van de cooperatie zijn:

1. prijs vaststellen via marktverkenning
2. het vaststellen van minimum prijzen. Jaarlijks wordt 2-3% vernietigd.
Het risico berust bij de tuinder. Onder de minimumprijs wordt alles vernietigd zonder vergoeding.
3. het zorgen voor een optimale kwaliteit (de teler sorteert en verpakt in het voorgeschreven eenmalige fust)
4. het geven van voorlichting
5. het innen van het geld bij de 6 kopers en de uitbetaling aan de leden. Men rekent af tegen gemiddelde dagprijzen per sortering en kwaliteit. De cooperatie draagt het betalingsrisico.
6. het maken van reclame

Voor de vaststelling van de dagelijkse prijzen worden dagelijks de marktprijzen van verkooppunten zowel in Duitsland (ook Papenburg) als in Nederland opgevraagd. Alle 6 groothandelaren betalen dezelfde prijs en hebben ook dezelfde verkoopprijs met een marge van 10%. Daarnaast kopen deze handelaren nog ca. 10% andere produkten buiten het eiland erbij, om hun assortiment te verbreden. Dit gebeurt volgens de cooperatie nog te weinig.

De tuinders sorteren en verpakken alle produkten zelf en voeren ze op een van de zes verzamelplaatsen aan.

Elk van de 6 groothandelaren krijgt ongeveer eenzelfde hoeveelheid produkt.

De groothandelsprijs is de verkoopprijs tuinder + 10% handelskosten + kosten van het verpakkingsmateriaal. De telers betalen 2,5% aan de cooperatie (excl. BTW).

De groothandelaar draagt het marktrisico. Vroeger kocht men wel via een klok maar voor een veiling is het aantal groothandelaren te klein.

De groothandelaren leveren het eenmalige fust, waarin de telers met hun eigen verpakking ook weer leveren tegen 2/3 van de uitgifte prijs.

Afzet exporteurs

München is hoofdafzetgebied (ca 20%). Boven de lijn Stuttgart-München-Augsburg wordt niet afgeleverd en vindt geen export naar het buitenland plaats.

2.3.3. De teelten onder glas en in de volle-grond.

Van de 28 ha glas is slechts 8 ha met een hetelucht of (lichte) buisverwarming uitgerust. De belangrijkste groenten onder glas in het voorjaar zijn rammenas, radijs, koolrabi en kropsla. In de zomer teelt men vrijwel uitsluitend komkommers, doch er bestaat ook belangstelling voor de vlezige tomaat. In de winter teelt men nogal veel veldsla.

Aangezien het grootste deel van het areaal niet over een verwarming beschikt (60-70%), teelt men weinig warmtebehoefte gewassen, zoals radijs en rammenas en ook wel kropsla in het voorjaar. Witte rammenas is financieel gezien de meest interessante voortelt, hoewel de prijsvroming dit jaar te lijden had van de goedkope Italiaanse import (teeltgebied Latina, ten zuiden van Rome). De witte rammenas wordt vooral in München afgezet, de rode rammenas in Stuttgart en Freiburg. Genoemde gewassen teelt men veelal gecombineerd, bijvoorbeeld rammenas tussen de radijs, rammenas (14 stuks/m²) tussen kropsla (13 stuks/m²). Deze tussenteelt maken de teelt erg arbeidsintensief; de meeste bedrijven zijn dan ook familiebedrijven en werken dus zonder vreemd personeel. Ook het gemiddeld glasareaal per bedrijf is hierdoor vrij klein: ca 2000 - 3000 m².

Ongeveer half april start men met de hoofdteelt, namelijk komkommers. De oogst hiervan loopt tot circa half september. Het plantmateriaal wordt evenals bij kropsla door Nederlandse plantenkwekers geleverd. Het zaad voor de teelt van rammenas houdt men zelf instand. (eigen selecties).

De winterteelt van veldsla heeft een opbrengst van gemiddeld 1,25 kg/m². In totaal wordt ca. 350.000 kg aangevoerd bij een telersprijs van DM.4-5 per kg. Zware concurrentie wordt ondervonden van de Franse import. (Franco groothandelsmarkt E.D. D.M. 2,20 - 2,50/kg). De veldsla wordt verpakt in tomatenbakjes (1 kg). De belangrijkste veldslamarkt is het gebied tussen Karlsruhe, Neurenberg en München.

De teelt van kropsla in het vroege voorjaar is een vrij lange teelt, omdat men erg rustig stookt. De kropsla moet zwaar zijn (minstens 350 gram) om de Nederlandse concurrentie te omzeilen en te kunnen profiteren van het speciale marktsegment in Zuid-Duitsland (voorkeur zware sla).

De oogst vindt veelal plaats tussen begin maart en begin mei.

De teelt van radijs loopt in dit gebied terug ten gunste van die van rammenas (oogst van 10 maart tot aan 10 mei).

In de vollegrond teelt men voornamelijk: kropsla, spinazie, bloemkool, veldsla, koolrabi en rammenas. De aanplant van deze gewassen vindt gespreid plaats (van mei tot in oktober) om tot een gecontinueerd aanbod te kunnen komen.

Enkele bezochte bedrijven worden in het navolgende beschreven:

Bedrijf 1:

Een bedrijf van ongeveer 3000 m² glas, gebouwd op een helling van 13%. De kas was toe gerust met heteluchtverwarming waardoor de oogst van kropsla ongeveer half april geoogst kon worden. De kas had een wand van kunststof, en bezat een doorlopende nokluchting. De kosten waren ca. 110 D.M./m².

In een andere kas teelde hij eveneens kropsla, maar hier was later rammenas tussen-geplant (in paperpots gezaaid). Ook hier betref het een eigen selectie, die zelf in stand gehouden werd (zaadproduktie). Ongeveer half mei zou de rammenas geoogst kunnen worden.

Bedrijf 2:

Op dit bedrijf van ca 3.500 m² teelde men eveneens rammenas, maar nu tussen de radijs. Ongeveer 3 weken na beeindiging van de radijs oogst kon de rammenas worden geoogst. Na de oogst van de rammenas (oogstperiode ca 3 weken ! eigen selectie!) werden tomaten geplant. Behalve aan deze bedrijven werd ook nog een bezoek gebracht aan één van de groothandelaren, met op het schiereiland hun eigen verzamelloods. Iedere dag werden hier de groenten aangevoerd.

We troffen er de volgende produkten aan:

- Spinazie uit de volle grond
- Radijs uit de kas (12 stuks/bos en grotere 8 stuks/bos).
Opvallend was dat voor de bossen met 8 stuks ongeveer evenveel werd betaald als onze radijsbossen van 10 stuks/bos
- Radicchio rosso, uit de volle grond. Hiervoor kreeg de tuinder ongeveer 4 DM/kg.
- Rammenas uit de kas. Men zag hier voornamelijk het stompe korte type. Dit type wordt vooral in München gevraagd.
- Kropsla uit de kas. De sla was in het algemeen van goede kwaliteit.

De radijs en rammenas werden verpakt in eenmalige houten kistjes met als opschrift: Reichenau-Gemüse.

2.4. De omgeving van Kitzingen

2.4.1. Inleiding

Kitzingen ligt in de deelstaat Hessen. In deze deelstaat treft men ongeveer 45 ha glas aan (voor het merendeel verwarmd). De teelt van kleine gewassen, met name rammenas, radijs en koolrabi vindt hier al van oudsher plaats, zowel onder glas in het voorjaar als in de zomer in de volle grond. De rammenas vormt wel het belangrijkste gewas. De gemiddelde oppervlakte per bedrijf is hier ook ongeveer 4.000 m². De afzetcoöperatie in dit gebied telt 250 leden met 30 ha glas en heeft een omzet van D.M. 13.000.000/j. (inclusief het verpakkingsmateriaal). Ieder jaar breidt zich het glasareaal met 1 à 2 ha uit, vooral voor bedrijfsvergroting.

De leden zijn gebonden aan een leveringsplicht. Van de aanvoer gaat 70% naar de Gross markten (Neurenberg, München, Stuttgart en Berlijn) alwaar men pannelhouders heeft. Dit systeem kent men al gedurende 20 jaar.

De overige 30% wordt aan niet op de Grossmarkten gevestigde groothandelaren of direct aan inkoopcentralen van de detailhandel verkocht.

De teler sorteert en verpakt- in eenmalige kist - met uitzondering van komkommers, die centraal gesorteerd en verpakt worden.

De totale kosten van de cooperatieve (verpakkingsmateriaal, verhandelingskosten en transport naar de afnemers) bedragen 27% van de omzet. Hiervan is 6% bestemd voor de provisie (interne kosten van de Cooperatie).

Het belangrijkste produkt is de witte rammenas. De uitbreiding van deze teelt houdt gelijke tred met de glasuitbreiding.

Andere glasprodukten zijn sla, koolrabi, radijs, selderij, tomaten en komkommers, terwijl bloemkool het belangrijkste vollegronds produkt is.

Overigens ontmoet het belangrijkste en meest rendabele produkt de witte rammenas steeds meer concurrentie van Duitse telers die in het gebied van Rome (Latina) gevestigd zijn. Onder leiding van een vertegenwoordiger van het veredelingsbedrijf Zwaan-Kleve/Pannevis (Te Kleve) bezochten we enkele glas-groente-bedrijven in de omgeving.

2.4.2. De teelten

Bedrijf 1: (Herr Seitel te Signitz)

Dit bedrijf, het telde 11.000 m² glas met daarnaast nog 1.000 m² platglas en 18.000 m² volle grond. Het bedrijf platglas is in 1906 opgericht door zijn vader. In 1963 zijn de laatste rolkassen opgeruimd en is het bedrijf nieuw opgezet. Het plat glas werd gebruikt voor de plantenopkweek. Zijn teeltschema was: rammenas - rammenas - tomaten - sla.

Ongeveer begin november werd de eerste rammenas gezaaid. Ongeveer half januari kwam er nog een tweede teelt achteraan.

Herr Seitel hield zijn eigen selectie zelf instand. Hij liet daartoe zijn geselecteerde planten (voornamelijk op voosheid) in een hoek van de kas gezamenlijk afbloeien.

Behalve van eigen zaad maakte hij ook proefsgewijze gebruik van enkele rassen (o.a. Rex).

Omdat hij zijn produkten zelf op de groothandelsmarkt in München afzet (middels 2 groothandelaren op commissiebasis) (2 x per week rijdt hij naar München), teelt hij voornamelijk kortere, dikke rammenas in plaats van de langere (Frankfurt). Volgens hem heeft de consument echter liever de langere rammenas, maar bij relatief weinig aanbod wordt het stompe model ook goed verkocht. München is de belangrijkste rammenas-markt in Duitsland.

De rammenas werd geteeld op grondverwarming, omdat de grondtemperatuur vanwege de

lage ruimte temperatuur in de winter te laag bleef.

Na de 2e teelt rammenas werden tomaten geplant (ca half april).

Behalve rammenas teelde hij ook koolrabi (rassen, Lange Weissen, Treib en 5106 van Hauptner). Het gewas stond er erg goed bij; het loof was wat aan de lange kant.

In de volle grond werden de volgende gewassen geteeld:

- rammenas
- koolrabi
- selderij
- bloemkool

Een jaarrondteelt van rammenas in de volle grond werd zoals door vele tuinders in dit gebied, ook door hem toegepast.

Bedrijf 2:

Dit bedrijf was van Herr Gernert (tevens voorzitter van de aankoop en afzetcoöperatie). Hij had 3.000 m² staand glas (licht verwarmd) en 2.000 m² plat glas.

Het totale bedrijf omvatte 8 ha.

Zijn teeltschema was: rammenas - koolrabi - komkommers - sla.

Ook hij kweekte zijn planten zelf op, omdat de gekochte planten voor hem te duur waren.

Op het moment van ons bezoek stond de koolrabi er al in (na de rammenas).

Hierna werden de komkommers geplant.

Ook deze tuinder teelde rammenas met eigen zaad. Aangezien hij over weinig (vreemde) arbeidskrachten beschikte, kon hij uit de volle grond geen jaarrondteelt van rammenas doen.

Wel teelde hij rammenas onder (flodder) folie in de volle grond. De zogenaamde Eissapfen, kende hij wel, doch werd in dit gebied volgens hem niet geteeld.

In een andere afdeling stond radijs tussen de rammenas. Hier hield hij een temperatuur van 7 - 10°C aan. De radijs werd eerst weggeogst. Volgens hem breidt de rammenasteelt onder glas zich in dit gebied sterk uit.

Het areaal platglas zal spoedig verdwenen zijn.

3. DE BEZOCHTE GROOTHANDELSMARKTEN EN GROOTWINKELBEDRIJVEN

3.1. Inleiding

De groothandelsmarkt van Frankfurt en München behoren tot de grootsten in West-Duitsland. Iedere exporteur, importeur of groothandelaar heeft er een stand, waar hij zijn produkten aan de winkeliers en kleinhandelaren ter verkoop aanbiedt. Toch zijn er enkele typische verschillen tussen de 2 genoemde groothandelsmarkten. Op de eerste plaats doet de markt in Frankfurt wat ordelijker aan dan die van München; men vindt er over het algemeen een betere kwaliteit dan in München. Verder is de markt in Frankfurt een echte West-Europese markt, terwijl men in München ook in grote getale andere concurrenten ontmoet, onder andere Oostblok-landen, Marokko, Kreta en de Canarische Eilanden.

In München werden verder nog een aantal supermarkten en grootwinkelbedrijven bezocht. Het sortiment aan groenten wat men aan kon treffen was veelal vrij ruim. In de periode van ons bezoek waren er vooral veel produkten vanuit Italië te koop aangeboden. Incidenteel werd echter ook een klein produkt uit Nederland aangetroffen (vooral koolrabi, radijs en incidenteel ijsbergsla).

In het algemeen was de kwaliteit van de produkten vrij goed. De prijzen van de produkten waren over het algemeen vrij hoog en varieerden weinig van winkel tot winkel. Van één grootwinkelbedrijf en één supermarkt zijn prijs en kwaliteit, alsmede land van herkomst onder 3.5. weergegeven.

3.2. De groothandelsmarkt van Frankfurt

Aan kleine produkten troffen we er onder andere het volgende aan:

Produkt	Land van herkomst	Prijs	Kwaliteit
Aubergine	Nederland	6	DM/kg uitstekend
	Italië	3	DM/kg redelijk
	Canarische Eil.	2,50	DM/kg matig
	Kenia	2	DM/kg slecht
Bindsla	Italië		goed
Bosuitjes	Italië	1,50	DM/kg goed
Broccoli	Italië	1,30	DM/kg redelijk
Chinese kool	Nederland	3,10	DM/kg goed
	Oostenrijk	3,10	DM/kg goed
Courgette	Italië	2,20	DM/kg matig
Knolvenkel	Italië	1,30	DM/kg goed (6 kg kratje)
	Italie	0,80	DM/kg grof
Koolrabi	Italië	1	DM/stuk matig
	Nederland	1	DM/stuk goed
Meloen	Israël		redelijk
Molsla	Italië		goed
Paprika	Senegal		slecht
	Venezuela		goed
	Canarische Eil.		redelijk
Radijs	Nederland		uitstekend
	Israël	zakjes	slecht (doorgegroeide pluim)
	West-Duitsland	0,50	DM/bosje van 8 goed
Rammenas	Nederland	1,25	DM/stuk uitstekend
	Italië	1	DM/stuk goed
Roodlof	Italië	7	DM/kg goed
IJsbergsla	Nederland	0,65	DM/stuk matig (andijvie!)
	Israël	1,30	DM/stuk uitstekend

Opvallend was de grote hoeveelheid knolvenkel die van de vollegrond uit Zuid-Italië was aangevoerd. Nieuwe produkten, die ook in vrij ruime mate vertegenwoordigd waren, vormden molsla (veredelde paardebloem), roodlof en bosuitjes.

Van de hoofdprodukten was in het algemeen de kwaliteit redelijk tot goed. De Nederlandse tomaten waren duidelijk beter van kwaliteit dan de Marokkaanse, hoewel incidenteel wel dozen met kantige vruchten werden aangetroffen. Hetzelfde gold voor de komkommers, waar af en toe wankleurige vruchten (onder in de doos) werden aangetroffen.

3.3. De groothandelsmarkt van München

Het volgende werd aangetroffen aan kleine produkten:

Produkt	Land van herkomst	Prijs	Kwaliteit
Aubergine	Nederland		matig/goed
	Israël	1,40 DM/kg	matig
	Italië	2,20 DM/500 gr	matig/goed
Bindsla	Italië	3,50 DM/kg	matig
Knolvenkel	Italië	1 DM/kg	goed
Koolrabi	Nederland	1,10 DM/stuk	matig/goed (geel blad)
	Italië	0,75 DM/stuk	matig/goed
Meloen	Senegal		redelijk
	Nigeria		redelijk
Paprika	Italië		slecht
	Nederland		goed
	Zuid-Afrika	3,80 DM/kg	goed
Peper	Zuid-Afrika	5 DM/kg	goed
Radijs	Nederland	60 pf/bos (10)	goed
		100 pf/bos (20)	
Rammenas	Nederland	1,35 DM/stuk	goed
	Duitsland	1,50 DM/stuk	goed (korte dikke)
IJsbergsla	Nederland	0,75 DM/stuk	matig
	Israël	1,50 DM/stuk	goed
Courgette	Italië	2,20 DM/kg	redelijk

Er werden opvallend veel Hollandse produkten op deze Grossmarkt gezien. Dit was tegen de verwachting in, omdat de Oost- en Zuid-Europese landen normaal op deze markt in sterke mate vertegenwoordigd zijn.

De kwaliteit van de tomaten en komkommers was over het algemeen goed, wel waren er enige klachten over de tomatendoos: de gaten zouden te groot zijn en de doos te zwak bij stapeling op pallets.

Enkele handelaren vroegen wanneer zij de Nederlandse vlezige tomaten konden verwachten.

Opvallend was verder de geringe hoeveelheid courgettes en de relatief grote hoeveelheid produkten van het schiereiland Reichenau, die een uitstekende kwaliteit bezaten.

Men heeft in de primeurperiode in verband met de prijs een duidelijke voorkeur voor de radijs in kleine bosjes.

3.4. Het grootwinkelbedrijf Schade und Füllgrabe (Frankfurt)

Dit grootwinkelbedrijf levert aan 140 filialen, voornamelijk winkelbedrijven in Zuid-Duitsland. Ongeveer 40% van hun omzet bestaat uit groenten, de rest zijn andere levensmiddelen.

De groenten worden grotendeels direct geleverd en daarnaast wordt bijgekocht op de groothandelsmarkt te Frankfurt.

De totale groente omzet bedraagt 13 miljoen DM.

Het grootwinkelbedrijf heeft een leveringsplicht aan zijn klanten en iedere morgen werd er volgens een bepaald schema afgeleverd.

We troffen in de distributie- en opslagplaats onder andere de volgende groenten aan:

- Tomaten uit Marokko (matige kwaliteit).
- Tomaten uit Nederland van goede kwaliteit.
- Komkommers uit Bulgarije, redelijk goede kwaliteit.
- Hollandse koolrabi van redelijke kwaliteit.
- Sla uit Holland (breda) goede kwaliteit.
- Radijs uit West-Duitsland (Papenburg) goede kwaliteit.
- Rammenas uit Italië (matige kwaliteit).
- Aubergines uit Italië (zeer matige kwaliteit).
- Courgettes uit Italië (kleine vruchten matig van kwaliteit).
- Knolvenkel uit Italië van goede kwaliteit.
- Appels uit Chili, goede kwaliteit.

Over het algemeen was de kwaliteit van de produkten redelijk tot goed. Doordat iedere dag geleverd werd aan de klanten waren de produkten redelijk vers.

3.5. Enkele indrukken van groenten uit supermarkten en grootwinkelbedrijven
in München

Kaufhof Herti te München

Produkt	Land van herkomst	Prijs	Kwaliteit
Aubergine		1,88 DM/stuk	matig; klein van stuk (ca 200 gram)
Courgette	Italië	2,20 DM/500 gr	redelijk
Pepers	Italië	2,98 DM/500 gr	goed
Knolvenkel	Italië	0,78 DM/500 gr	goed
Paprika (rood)	Israël	5,98 DM/500 gr	redelijk
Broccoli	Italië	1,78 DM/500 gr	goed
Rammenas	West-Duitsland	1,98 DM/stuk	redelijk
Radijs	West-Duitsland	0,88 DM/10 st	goed
Koolrabi	Nederland	1,38 DM/stuk	goed

Supermarkt Krone

Rammenas	West-Duitsland	1,99 DM/stuk	goed
Knolvenkel	Italië	1,99 DM/stuk	matig
Koolrabi	Nederland	1,29 DM/stuk	uitstekend
Broccoli	Italië	2,79 DM/kg	goed
Courgette	Italië	4,49 DM/kg	matig
Radijs	Nederland	0,79 DM/10 st	uitstekend
	Italië	1,-- DM/10 st	goed
Komkommers	Griekenland	0,99 DM/stuk	matig
Sla	België	0,40 DM/stuk	slecht
Aubergine	Israël	3,99 DM/kg	redelijk
IJsbergsla	Nederland	1,50 DM/stuk	matig.

4. Conclusies

4.1. Teeltontwikkelingen

Sinds 1974 is er sprake van een aanzienlijke areaaluitbreiding van glasgroenten in West-Duitsland. Met name in de deelstaten Beieren en Baden-Württemberg is de groei vrij sterk. Zij maakten in 1977 reeds 50% van het totale West-Duitse glasareaal uit (643ha). In het voorjaar wordt dit areaal in toenemende mate benut voor de teelt van kleine gewassen, hetgeen samenhangt met het in genoemde gebieden in toenemende mate afwijkende consumptiepatroon in vergelijking met andere teeltgebieden.

Bovendien neemt de zwaarte van de verwarming in zuidelijke richting sterk af, zodat de teeltmogelijkheden voor sterk energievragende gewassen afnemen.

Rammenas, radijs en koolrabi nemen samen een areaal in van ca. 360 ha. Rammenas neemt hiervan met 165 ha de belangrijkste positie in. In de bezochte gebieden is het uitoefenen van tussenteelten in het voorjaar een erg algemene en veel voorkomende zaak. Combinaties van rammenas en radijs, kropsla en rammenas alsook koolrabi en rammenas worden vaak aangetroffen. Het benodigde zaad van de radijs en rammenas wordt vaak zelf gewonnen via positieve massaselectie. Ook zaadwinning van koolrabi komt (incidenteel) voor, doch hier maakt men in toenemende mate van hybridezaad gebruik. Behalve de reeds genoemde gewassen kan men nogal wat ander kleine producten onder glas of in de vollegrond aantreffen: allerlei kruiden, eiszapfen (kleine, minder scherpe rammenas), roodlof en veldsla.

Over het algemeen was de kwaliteit van de aangetroffen producten vrij redelijk. Het feit, dat men echter erg lang dooroogst bij rammenas en koolrabi en dat men steeds combinaties van teelten verzorgt, maakt dat van een continu goede kwaliteit nauwelijks gesproken kan worden. De geringe mate van specialisatie en de hoge arbeidsintensiviteit (nauwelijks mechanisatie) leidt ertoe dat er zowel kwantitatief als ook kwalitatief een veer gelaten moet worden.

Beide eigenschappen zijn in het geheel niet van toepassing op de Nederlandse tuinbouw. Het moet derhalve mogelijk zijn om vooral op kwalitatief gebied voor een aantal kleine gewassen een voorsprong op te bouwen.

4.2. Marktperspectieven

In het volgende zal getracht worden om per gewas enige algemene indrukken weer te geven.

Aubergine

Uit de gegevens in dit verslag moge gebleken zijn, dat de kwaliteit van de uit het buitenland geleverde aubergines over het algemeen maar matig was. Veelal waren de vruchten klein, dof en beschadigd. Uit het oogpunt van kwaliteit zijn er wellicht voldoende mogelijkheden voor afzet op de West-Duitse markt.

Courgette

Er bleek nogal wat courgette te worden aangevoerd (vooral Frankfurt) uit het buitenland. De grootte van de aangevoerde vruchten bleek duidelijk af te wijken van het Nederlandse produkt.

De grootste sortering was 20 cm lang en 150-250 gram zwaar. De kwaliteit ervan was goed.

Knolvenkel

Dit artikel werd door ons erg veel aangetroffen op de markten.

Het betrof hier voornamelijk het vollegrondsprodukt (uit Italië).

De exportkansen voor Nederland lijken op dit moment niet zo groot. Een nadere studie omtrent de exportkansen m.n. in de maanden mei/juni lijkt gewenst.

Chinese kool

Dit produkt werd vrij weinig aangetroffen. Voor zover wel aangetroffen, betrof dit het Nederlandse produkt. Er lijkt veel perspectief te zitten in het vroege voorjaar (maart t/m mei). De prijzen waren vrij hoog omdat de vraag de aanvoer overtrof.

IJsbergsla

Ook dit produkt werd erg weinig aangetroffen. Het Hollandse produkt lijkt te veel op andijvie. De Israëlische concurrentie brengt een klein bolletje zonder omblad. Deze werd beter betaald dan het Nederlandse produkt. Indien verbetering van de kwaliteit door teelt en veredeling gerealiseerd kan worden: veel perspectief.

Broccoli

Voor ons nog een erg klein produkt. Het werd vrij veel aangetroffen in een redelijke kwaliteit. Toch lijkt er voor een kwalitatief hoogwaardig produkt ook voor Nederland in deze periode ruimte op de markt zijn. Nader onderzoek naar de teeltmogelijkheid lijkt gewenst.

Radijs

Dit artikel blijkt een sterk produkt te zijn, zowel kwalitatief als uit oogpunt van presentatie. De hoeveelheid radijs per bos zou wel eens lager moeten zijn (de prijs is anders ten opzichte van de concurrent te hoog, deze heeft veelal bossen van 8).

Veel Duitse concurrentie van radijs, die echter met een hoge kostprijs (veel tussenteelt) te kampen heeft.

Rammenas

De kwaliteit van de buitenlandse rammenas was veelal matig, terwijl deze van Nederlandse origine, alsmede uit Duitsland (kas) goed tot uitstekend te noemen was.

Uit concurrentie-oogpunt zijn er voor ons wellicht nog grote mogelijkheden: de kostprijs in Duitsland is vanwege de eigen zaadwinning en de tussenteelt vrij hoog. Bovendien kan uit kwaliteitsoogpunt nog een voorsprong opgebouwd worden

Koolrabi

Nederland levert kwalitatief beter produkt dan de concurrentie. Ook bij dit gewas zijn er wellicht nog mogelijkheden.

Bosuitjes

Werd veel aangetroffen tegen een goede prijs. Ook in Engeland schijnt er vraag te bestaan naar dit produkt (saled-onions). Wellicht de moeite waard om eens nader te bekijken.

Roodlof

Werd nogal eens aangetroffen tegen een goede prijs. Ook dit produkt lijkt qua afzet perspectieven te bieden. Er is echter nog te weinig teelterming in Nederland. De eerste indruk is dat de teeltduur onder glas erg lang is (wortels opzetten etc.).

Veldsla

Werd regelmatig aangetroffen, voornamelijk in Reichenau. Misschien ook voor

Nederland mogelijkheden om vooral in Zuid-Duitsland af te zetten.

Gewassen als snijbiet, allerlei kruiden en selderij werden sporadisch aangetroffen en lijken voor Nederland niet interessant.