



Grote tuinders hebben sterkere marktpositie

Grote tuinbouwbedrijven verdienen vaak meer dan kleine. Niet omdat ze minder kosten hebben per kilo product, zoals vaak wordt gedacht, maar omdat ze hogere verkoopprijzen ontvangen, blijkt uit promotieonderzoek van Evert Los.

Los analyseerde de economische en bedrijfsgegevens van zo'n 250 Nederlandse groentetelers die een lening hebben bij de Rabobank. Daarbij maakte hij onderscheid tussen telers van komkommers, tomaten en paprika. 'De onderlinge verschillen tussen de bedrijven zijn groot', zegt Los. 'Maar meestal hebben grote bedrijven een sterkere marktpositie. Ze kunnen geen hogere prijs bij supermarkten bedingen, maar ze kunnen bijvoorbeeld wel jaarrond leveren, en dat levert een gunstiger prijs op.' Maar grotere bedrijven draaien niet altijd beter kan kleinere, zegt Los. Er zijn grote bedrijven met hoge kapitaallasten; ze hebben bijvoorbeeld leningen met hoge rentes afgesloten en hoge arbeidskosten. Kleine bedrijven kunnen ook goed boeren, afhankelijk van het type groente dat ze verbouwen.

Tomaat

Komkommertelers hebben meestal een kleiner bedrijf van zo'n 3 à 4 hectare, omdat de komkommerplant snel groeit, wat lastiger te managen is en veel arbeid op piekmomenten vraagt. Daarentegen kunnen trostomaten makkelijker en fabrieksmatiger worden verbouwd, zegt Los, waardoor tomatenbedrijven over het algemeen groter zijn dan 10 hectare. Terwijl komkommer en paprika overwegend standaard product zijn, zit er meer variatie, veredeling en smaakverschillen bij tomaat. En die variatie aan product leidt ertoe dat ook de verkoopprijzen van de tomatentelers meer variëren, zegt Los. AS