

Tekort aan bijna alles

Corona, slecht weer, energiecrisis en zelfs economische groei, vrijwel alles kan een oorzaak zijn van schaarste. Er is een tekort aan bijna alle grondstoffen: voor plastic, potgrond, meststoffen, noem het maar op. Tel daar nog eens bij op de logistieke problemen van te weinig containers en chauffeurs en het is duidelijk dat de tijdige aflevering van producten problematisch is. 'Bestel eerder en houd rekening met hogere prijzen', is de boodschap.

Tekst: Lilian Braakman, Arie Dwarswaard, Ellis Langen, André Leegwater

Fotografie: René Faas

“We halen echt alles uit de kast. Neemt niet weg dat je soms nog ontevreden of boze klanten hebt. Dat is frustrerend voor ons en onze medewerkers”, zegt

Jan Willem Wieringa, CEO van Desch Plantpak, een grote producent van potten en trays voor de tuinbouw. Door de schaarste van gerecycled plastic zijn de levertijden naar kwekers enorm opgelopen en daar is nog niet iedereen aan gewend, merkt hij. “De levertijden liggen op weken of zelfs vele maanden. We schrijven nu zelfs al orders voor levering herfst volgend jaar.” Het bedrijf heeft grote moeite de toegenomen vraag vanuit de tuinbouw in combinatie met schaarste aan grondstoffen te volgen. Wieringa illustreert: “Qua omzet draaien we het beste jaar ooit, maar we kunnen de vraag met onze productiecapaciteit nog steeds niet bijhouden.” Desch Plantpak is maximaal opgeschaald, produceert 24 uur per dag, maar de beschikbaarheid van arbeid en grondstoffen gooit soms roet in het eten. De fabrikant zet ook versneld vijf nieuwe machines neer. “Maar ook die komen later binnen.”

GERECYCLED PLASTIC

Het probleem bij Desch zit hem in de exponentieel toegenomen vraag naar gerecycled plastic, waaraan gebrek is. “Waar tien jaar geleden veel plasticverwerkers met een boogje om gerecycled materiaal heenliepen, is dat nu compleet anders. Iedereen wil

de duurzaamheidsdoelen behalen.” Die drang of verplichting naar duurzaamheid is volgens Wieringa een van de belangrijkste oorzaken van de snel toegenomen vraag. Daarbovenop kwamen vorig jaar ook andere oorzaken: de aantrekkende economie waardoor meer vraag ontstond naar plastics in Amerika en Azië, door corona nam ook de vraag naar kunststof toe vanwege bijvoorbeeld productie van desinfectiematerialen in flessen en persoonlijke beschermingsmiddelen, terwijl tegelijkertijd de capaciteit van de kunststofproductie ten tijde van corona werd teruggedraaid en niet snel genoeg weer werd opgestart. “Daarnaast is er een groot tekort aan zeecontainers; die staan vaak in Azië omdat de import naar Europa een stuk minder is. Deze oorzaak is nog het meest actueel.”

Ook is de prijs van nieuw plastic in één jaar tijd zo hard gestegen – onder andere door de olieprijs – dat bepaalde bedrijven nu deels overstappen op gerecycled plastic.

“Nieuw plastic is ongeveer 80 procent – 1 euro per kilo – duurder geworden in vergelijking met vorig jaar. Gerecycled materiaal is soms verdubbeld in prijs. De prijs van gerecycled materiaal gaat richting de prijs van nieuw materiaal.”

De potjes en trays die bij Desch Plantpak de deur uit gaan zijn ten opzichte van vorig jaar tussen de 20 en 40 procent in prijs gestegen. De prijsstijging op potjes is iets groter dan bij trays.

VERRAST DOOR LEVERTIJDEN

Kwekers klagen over de kostenverhoging en sommige worden nog verrast door de levertijden, maar Wieringa merkt dat leveringsbetrouwbaarheid belangrijker is. Het bedrijf vraagt kwekers zo snel mogelijk aan te geven wanneer ze wat nodig hebben. “Wanneer iets niet snel beschikbaar is, kijken we of er eventueel een ander product is.” Wieringa vermoedt dat kwekers potten en trays eerder naar hun bedrijf halen en zelf een tussenvoorraad aanleggen. “Dat is nieuw. We hebben jaren zo efficiënt mogelijk gewerkt, dat voorraden in de keten gereduceerd werden. Lopen levertijden op, dan wordt in de keten gehamsterd. Dat is voor ons als producent een gevaarlijke ontwikkeling als alles weer normaliseert. Want dan krijgen veel producenten tijdelijk te maken met een dalende vraag en gaan ze afschalen. Dan dreigt een cyclus die uit de pas loopt met de vraag.”



RENÉ VAN EIJK | DENKERS SHIPPING BV

‘Scheepvaart is wereldwijd ontregeld’

De logistieke industrie is al ruim anderhalf jaar van slag, volgens René van Eijk van Denkers Shipping BV. Het bedrijf uit Alblasserdam is gespecialiseerd in verschillende logistieke diensten, waaronder het transport van bederfelijke producten per zeevracht. “Boten voeren voorheen netjes op schema, net als busdiensten”, begint van Eijk. “Nu zijn de afvaarten wereldwijd ontregeld.” Door deze disbalans is er wereldwijd een tekort aan containers. Corona is en blijft de belangrijkste reden. Bemanningen en havenpersoneel raken ook nu nog ziek, waardoor vertragingen volgen. Echt problematisch is de zeevracht naar Nieuw-Zeeland en Australië. Van Eijk: “Deze landen zijn in lockdown, waardoor er geen of minder containers in de havens worden afgehaald. Normaal versturen wij deze periode per week twintig containers met lelies naar Australië en Nieuw-Zeeland. Nu mogen we er maar acht per week versturen, omdat de havens vol staan alsook de overslaghavens Singapore en Tanjung Pelepas.”

Door corona heeft Denkers Shipping BV al vaker met een limiet moeten werken. Zo ook tijdens de piek van het lelie-exportseizoen naar China. “Normaal vervoerden we circa 110 containers per week naar China. De limiet was toen zestig. Die overige containers moesten we spreiden over de weken daarna. Dat is lastig voor de kwekers, want de lelies moeten tijdig in China in bloei staan.” De prijzen voor zeevracht zijn fors gestegen. “Er is meer vraag naar scheepsruimte dan er is. Wereldwijd liggen boten propvol. Voor corona kostte een containervracht naar New York circa 3.500 Amerikaanse dollar. Nu betalen kwekers 6.500.” Van Eijk verwacht dat het pas eind 2022 beter wordt. Op tijd boeken is zijn advies. “Een week voor belading boeken gaat niet meer. Boek twee, drie weken van tevoren en houd rekening met vertraging.”

Directeur Erik Willemse van hyacintenbroeierij Roma Nova in Voorhout kent een andere oorzaak van schaarste. “Wij produceren bol-op-potproducten met veel toegevoegde waarde. De producten voor die toegevoegde waarde komen uit China. Sinds dit jaar krijgen sommige producenten te maken met een beperking in de levering van stroom: ze krijgen twee in plaats van vijf dagen stroom. Daardoor kunnen ze niet leveren wat ze normaal produceren.”

Dat is maar een deel van de sterk veranderde internationale goederenstromen. “Containers zijn in een jaar tijd vijf keer zo duur geworden. Equipment is echt de schaarste van dit jaar. Dat leidde tot panische reacties, waardoor de prijzen nog meer zijn gestegen. En als jouw container al op een schip staat, moet je nog maar afwachten of die op tijd aankomt. Alles is anders en garanties worden niet gegeven. Reders annuleren heel gemakkelijk hun vracht. Voor ons betekent dit dat we niet alles krijgen aan materiaal wat we voor de kersthandel nodig hebben. Eén container is inmiddels in Rotterdam aangekomen, de andere twee komen waarschijnlijk niet op tijd.”

Producten uit andere landen betrekken heeft Willemse wel onderzocht. “Er zijn landen waar de producten die wij nodig hebben ook worden gemaakt, maar wij vinden het verschil in kwaliteit te groot. De Chinezen zijn beter in het maken van de kleinste details op onze producten dan andere landen.”

De afzet van zijn producten verloopt tot nu toe goed. “We zetten meer af dan vorig jaar. Wat we verder merken, is dat zowel leveranciers van bollen als kopers van onze producten meer vooraf willen gaan vastleggen. Dat is echt aan het veranderen en dat vind ik positief.”

Tuinbouwtoeleverancier Mertens Groep in Horst merkt vooral dat de levering van potten soms lastig is. Bij andere producten voor de vasteplantenteelt, zoals bamboestokken, speelt dat niet zo, zegt commercieel manager Paul Derikx. “De prijzen schieten wel omhoog, onze leveranciers hebben moeite om op zeer korte termijn te leveren.” Mertens probeert daarop te anticiperen door een ruime voorraad aan te houden. “We bestellen nu al voor levering in april. We hebben geleerd van vorig jaar toen we door corona wel eens ‘nee’ moesten verkopen. Er is in het verleden wel vaker schaarste geweest. Toen zagen we dat er twee kwartalen later weer herstel plaatsvond.”

PERSONEELSGEBREK

Bij bemestingsproducten is het verhaal al niet veel anders. “Zet de benodigde meststoffen minimaal één week voor gebruik op voorraad”, adviseert Luuk Hagting, bij Agri-firm-GMN verantwoordelijk voor de internationale inkoop van meststoffen. Hij voorziet dit voorjaar logistieke problemen om de meststoffen op de dam bij kwekers te krijgen.

'Het is niet meer vanzelfsprekend dat alles op de plank ligt'

"Vrachtauto's zijn beperkt beschikbaar onder andere door personeelsgebrek." Hij hoopt maar dat kwekers hun bestelde meststoffen snel willen ontvangen, maar het bestelpatroon van bollenkwekers is nog niet anders dan anders. Momenteel liggen de meststofopslagen bij Agrifirm-GMN even vol als andere jaren, wel is de aanvoer een veel grotere uitdaging. Beschikbaarheid is dus nog geen probleem, maar in hoeverre er meststoffen uit Rusland blijven komen, is de vraag. Hagting: "Poetin meldde onlangs een exportquotum op stikstofmeststoffen voor een periode van zes maanden. Wij doen zaken met producenten en handelaren uit West-Europa die een gedeelte van hun grondstoffen uit Rusland halen. Ik kreeg al een telefoontje van een leverancier die zegt niet meer alle leveringen te kunnen garanderen." Vanuit Rusland komen vooral stikstofhoudende meststoffen, zoals ammoniumnitraat, Urean en ureum.

De prijs voor stikstof, fosfaat en kalimeststoffen zijn fors hoger: ze zijn ongeveer drie keer zo duur als het afgelopen voorjaar. "Ik zie voor stikstofhoudende meststoffen prijzen die ik in mijn leven als kunstmestinkoper nog nooit heb betaald." De fiks hogere stikstofprijs komt doordat er aardgas nodig is bij de productie en de aardgasprijs ging door het plafond in september. Enkele West-Europese kunstmestproducenten reageerden daarop en produceerden volgens Hagting niet of minder. Hij verwacht dat de hoge prijzen sowieso aanhouden tot eind maart volgend jaar 'en misschien wel tot en met het einde van het tweede kwartaal volgend jaar'. Verder vooruitkijken dan een halfjaar vindt hij lastig in deze volatiele markt. Hij vraagt zich wel af of de agrarische sector evenveel kunstmest blijft gebruiken als voorheen. Maar bij bollenkwekers verwacht hij geen afname. "In de totale kosten voor een hectare bollenteelt zijn meststoffen een relatief klein onderdeel. Het gaat denk om een paar honderd euro extra per hectare. Alleen als ze heel bijzondere meststoffen gebruiken kan het iets meer zijn, maar daar gebruiken ze ook niet veel van per hectare."

VOORRAADCHECK

Walter van Haaster, mede-eigenaar van Mechanisatie Haarlemmermeer bv (MH) ging in september al langs klanten om nieuwe rooimachines te verkopen voor zomer en najaar 2022. Normaal doet hij dat een stuk later: "Klanten hebben al door dat zo kort van tevoren een nieuwe machine bestellen niet meer gaat." Bij MH doen ze voor de definitieve verkoop een voorraadcheck. "Dan weten we zeker dat we de machine kunnen maken en leveren." Deze voorraad bijhouden wordt steeds moeilijker. De afdeling inkoop van het bedrijf uit Hoofddorp moet volgens van Haaster heel alert en creatief zijn om via verschillende kanalen materialen te bemachtigen. "Pompen, hydraulische componenten, diverse elektronica zoals PLC's en specifieke constructiedelen zijn steeds lastiger te verkrijgen." Met verschuivende levertijden,



beperkt aanbod en hogere – soms verdubbelde – prijzen heeft het bedrijf ook te maken.

Reparaties kan MH nog zonder problemen uitvoeren. Het mechanisatiebedrijf maakt veel zelf en het probeert de voorraad dekkend te houden. "Als onderdelen echt niet verkrijgbaar zijn, ook niet via alternatieve kanalen, dan kan in sommige gevallen de afweging worden gemaakt om te repareren in plaats van te vervangen, ook al is dat duurder. Stilstand kost de klant vaak nog veel meer." Van Haaster raadt kwekers aan om eerder na te denken over te plegen onderhoud: "De levertijd van een zeefband die in rooimachines zit, was voorheen drie weken. Nu is dat drie tot vier maanden. Is de zeefband versleten? Bestel dan ruim voor het rooizeizoen een nieuwe. Alleen dan heb je hem op tijd binnen."

STERKE GROEI

Ook de aangesloten leden van de Vereniging Potgrond- en Substraatfabrikanten Nederland (VPN) kampen met tekorten. De VPN zag in 2020 en 2021 de consumentenmarkt



SJAAK DOL | AGROFOCUS

‘Nooit zo druk meegemaakt’

Sjaak Dol van adviesbureau AgroFocus vat deze tijd kernachtig samen: “Het is bizar en ongelooflijk.” AgroFocus verzorgt voor veel bedrijven de begeleiding van verbouw- en nieuwbouwtrajecten, met een sterke positie in de bloembollensector. In het begin van de coronapandemie trokken klanten zich met hun opdrachten terug. “Plannen gingen in de ijskast. Na een goed jaar komen ze er allemaal weer uit. Door de toenemende energiekosten en de afnemende beschikbaarheid van vooral elektriciteit zijn de projecten tijdens de ‘ijskastfase’ ook complexer geworden. Daarnaast zijn er nieuwe opdrachten in diverse andere sectoren, dus wij hebben op dit moment heel veel werk.”

Het traject van bouwbegeleiding vraagt tijd en daardoor kunnen de afgegeven prijzen gaan oplopen. Dol: “Zeker als sprake is van een langere periode vanwege bijvoorbeeld wijziging van een bestemmingsplan kan dat meer dan een jaar zijn. We maken nu al mee dat de prijzen in een jaar tijd met 20 tot 25% zijn gestegen. Soms trekken ondernemers zich daarom terug en dat begrijpen we, maar we denken dat het voorlopig niet goedkoper wordt. En als je nu relatief goedkoop geld kan lenen, dan is het toch te overwegen om het project door te laten gaan. Je bouwt immers wel voor tien tot vijftien jaar.”

De kosten stijgen vooral door schaarste aan materialen als chips. “Vraag maar aan installateurs hoeveel langer de wachttijd is van die onderdelen.” Daarnaast is schaarste op de arbeidsmarkt een factor. “De lonen stijgen niet zo snel, maar aannemers hebben werk genoeg. Dus als een bedrijf toch graag wil laten bouwen, dan kan een aannemer daar een hogere prijs voor vragen. Het is echt een bizarre tijd.”

voor potgrond sterk groeien, doordat er mede door corona hernieuwde aandacht en waardering was voor tuinieren. Daarnaast groeide de vraag naar potgrond en substraat bij professionele afnemers in de (glas)tuinbouw. Daartegenover staat een moeizame beschikbaarheid van de grondstoffen, zoals kokos, veen, boomschors, houtvezel en compost. Han de Groot, directeur van de VPN: “In het verleden waren er ook wel eens mindere veenooigsten, waardoor de productie van potgrond in het gedrang kwam. Maar in 2020 kwamen een paar dingen bij elkaar die het tekort aan grondstoffen voor substraten opdreven. Zo was er behalve een mindere veenooigst onder meer ook een keverplaag in dennenbossen en blokkeerde Covid transport van kokos uit Azië.”

In 2021 zijn de veenooigsten redelijk tot normaal geweest, maar de VPN verwacht door slinkende reserves en een toenemende vraag dat de potgrond- en substraatfabrikanten in 2022 opnieuw een hectisch jaar tegemoet gaan. “Onze leden krijgen de substraten nog wel op tijd bij de telers, maar ze

zeggen dat ze er ‘tien keer’ zoveel voor moeten doen om de klant te bedienen. Ik denk dat telers hun behoefte eerder moeten afstemmen met de leveranciers. Dan heb ik het niet alleen over hoeveelheden, maar ook over specificaties van het substraat. Mogelijk is met een andere samenstelling hetzelfde te bereiken.” Verder vindt De Groot dat zijn sector minder afhankelijk moet worden van transport uit bijvoorbeeld India. “Misschien moeten we meer werken met strategische voorraden. Sinds 2020 is er iets blijvend veranderd. Er ligt een structurele uitdaging.”

Gezien de toenemende mondiale vraag en beperkte beschikbaarheid van grondstoffen lijken verdere prijsstijgingen in 2022 onontkoombaar. Niet alleen voor de producten die nodig zijn om potgrond en substraat te maken, maar bijvoorbeeld ook voor verpakkingsmateriaal als folie en voor hout en pallets. De Groot: “In de hele breedte is het misschien niet meer vanzelfsprekend dat alles op de plank ligt en verkrijgbaar is. Het is misschien zaak dat afnemers op tijd – dus eerder dan ze gewoon zijn – passende afspraken maken.” ♦