

I. Ontwikkelingen in de Hongaarse kasgroentesector

Kansen en mogelijkheden in de Hongaarse tuinbouw



(CIA World Factbook)

Ir. Liesbeth de Schutter, in opdracht van de LNV-raad te Boedapest

April 2009

Uitdagingen

- Het relatief lage consumptieniveau van (verse) groente en de vraagverschuiving richting sla en vruchtgroente geeft aan dat met het aantrekken van de economie ook de vraag verder zal groeien.
- Vóór de financieel-economische crisis viel er een geringe, maar groeiende vraag naar speciaalproducten zoals cherrytomaatjes en biologische groente in de Hongaarse markt waar te nemen. Verdere groei van deze segmenten wordt nu waarschijnlijk uitgesteld, maar in de toekomst biedt dit mogelijkheden, met name voor importproduct.
- Als gevolg van een gunstig klimaat en lagere arbeidskosten bij EU marktprijzen kunnen telers in principe een hoger rendement realiseren dan in Nederland.
- Het gebruik van alternatieve energie (met name geo-thermale warmte, maar ook zonne- en windenergie) kan de sector (en individuele bedrijven) een structureel concurrentievoordeel en een milieubesparing opleveren mits er ondersteunend beleid (onderzoek en subsidie gericht op toepassingen in de tuinbouwsector) wordt gevoerd. Europese overheidsinstellingen zouden hier aandacht voor kunnen vragen en Nederlandse kennisinstellingen zouden in onderzoeks- of praktijkprojecten kunnen samenwerken;
- Zoals het er nu naar uitziet, wordt het voor buitenlanders mogelijk om vanaf mei 2011 landbouwgrond in Hongarije te kopen. Om praktische en bureaucratische redenen zal het echter moeilijk zijn om een grootschalig bedrijf met de juiste vergunningen te verwerven.
- De groothandel is gefragmenteerd en concurreert hevig om de grootschalige retail te kunnen beleveren (tender systematiek). Toch ligt er een uitdaging om met een ander handelsconcept in de markt te komen waarbij er constante kwaliteit in grote volumes geleverd en nieuwe marktsegmenten ontwikkeld kunnen worden. Het probleem hierbij is dat zowel bij de Hongaarse teler als bij de retail de wil ontbreekt om samen te werken.
- De huidige economische situatie zet de binnenlandse betalingscirkel tussen producent, producentenorganisatie en supermarkt onder druk. Als gevolg van langere betalingstermijnen komen producentenorganisaties in betalingsproblemen en mogelijk tot een faillissement. De rol van de vrije groothandel kan hierdoor in de toekomst belangrijker worden, met name voor het beleveren van het supermarktkanaal.
- Bij elke vorm van toetreding in de Hongaarse markt is het een uitdaging om het kennisniveau van teelttechnische zaken, prijs- en marktinformatie etc. te organiseren. Daarnaast vormen het ontbreken van faciliterend beleid voor buitenlandse toetreders (m.b.t. vergunningen, subsidies, etc.) en het valutarisico belangrijke toetredingsdrempels.
- Telers, ook kleinere, tonen zich bereid om voor teeltadviezen te betalen. DLV-Plant en enkele particuliere adviseurs zijn actief in de Hongaarse markt, maar de sector ontbeert een lokaal kennisnetwerk. Het gros van de sector heeft dan ook geen toegang tot kennis, waardoor de concurrentiepositie van de Hongaarse kasgroentesector op de lange termijn bedreigd wordt. Dit biedt mogelijkheden voor kennisleveranciers.

Voorwoord

Deze marktrapportage is geschreven in opdracht van de LNV-raad te Boedapest om Nederlandse geïnteresseerden te ondersteunen bij mogelijke activiteiten in Hongarije. Er is gekeken naar ontwikkelingen en krachten in de productie- en afzetketen om een beeld te kunnen schetsen van de productie-, handels- en samenwerkingsmogelijkheden in het Hongaarse tuinbouwcomplex. De rapportage valt uiteen in drie deelrapporten:

- I. **Uitgebreide rapportage over de bedrijfsomgeving en de verschillende schakels in de keten van de kasgroentesector (deze rapportage);**
- II. Uitgebreide rapportage over de bedrijfsomgeving en de verschillende schakels in de keten van de snijbloemen- en potplantensector;
- III. Verkorte marktscan Boomkwekerij in Hongarije.

Er is gekozen voor een aanpak waarbij sectordeskundigen en ondernemers in de Hongaarse tuinbouwsector individueel geïnterviewd zijn. Aan Nederlandse participanten in het onderzoek is het concept rapport vervolgens voorgelegd, en aan Hongaarse participanten is een samenvatting en de conclusies voorgelegd. Zij hebben daar hun reactie op kunnen geven. Een overzicht van de geïnterviewden is te vinden in de bijlage.

Tenslotte is het belangrijk te vermelden dat kwantitatieve gegevens over de groentesector onvoldoende beschikbaar zijn, dan wel niet worden geactualiseerd. Gegevens zijn daarom voorgelegd aan, of gebaseerd op inzichten van, geïnterviewden. Geïnterviewden, de LNV-raad of de auteur van dit rapport kunnen echter niet aansprakelijk worden gehouden voor onjuistheid van gegevens in deze rapportage.

Boedapest, 4 februari 2009

LNV-raad Boedapest
Füge utca 5-7
1022 Boedapest
Telefoon: +36 1 336-6300
e-mail: bdp-lnv@minbuza.nl

Managementsamenvatting	4
1. De Groentesector in Hongarije	6
1.1 Groentesector belangrijkste tuinbouwactiviteit	6
1.2 Stabiele groentesector	7
1.3 Hongaarse groentesector in Europees perspectief	9
1.4 Beperkte handel Hongaars product	10
1.5 Structuur Hongaarse groentesector	11
1.5.1 Geografische concentratie kastuinbouw	11
1.5.2 Bedrijfsstructuur kleinschalig	12
1.5.3 Sectorcomplex met meerdere afzetketens	13
1.6 Conclusie	14
2. Bedrijfsomgeving (kas)groentesector	14
2.1 Productieomstandigheden gunstig	14
2.2 Demografische trends leiden tot vraagverschuiving	14
2.3 Economische recessie belemmert ook de tuinbouw	15
2.4 Onduidelijk beleid tuinbouwsector	15
2.5 Groente heeft maatschappelijke functie	16
2.6 Gebrekkige technologie- en kennisinfrastructuur	17
2.7 Conclusie	17
3. Ontwikkelingen in de productiekolom	18
3.1 Retail: prijsfocus blijft dominant	18
3.2 Groothandel: concurrentie tussen afzetkanalen	19
3.2.1 Producentenorganisaties te weinig volume	20
3.2.2 Groothandelsmarkt blijft belangrijk	21
3.2.3 Vrije groothandel: de toekomst?	21
3.3 Telers: gebrek aan ontwikkeling	22
3.3.1 Beperkte schaalvergroting kastuinbouw	22
3.3.2 Meer specialisatie in de kas	22
3.3.3 Technologie- en opbrengstverbetering	23
3.3.4 Status quo geo-thermale energie	24
3.3.5 Kosten laag, opbrengsten hoog	25
3.3.6 Management probleem	26
3.4 Producenten van jonge planten: goede tijden	26
3.5 Zaadbedrijven: markt verdeeld	27
3.6 Margeverdeling in de keten	27
3.7 Conclusie	28
4. Kansen en mogelijkheden in de Hongaarse groentesector	28
4.1 Sturende factoren	28
4.2 Kansen en mogelijkheden groenteteelt	30
4.3 Kansen en mogelijkheden groothandel	31
4.4 Kansen en mogelijkheden toeleverende bedrijven	32

Bijlage: Overzicht geïnterviewde sectordeskundigen en bedrijven

Managementsamenvatting

Productievoordelen...

Vergeleken met Nederland heeft Hongarije gunstige productiefactoren voor de kas tuinbouw: veel zonne-uren en een hogere lichtintensiteit, goedkope grond en lagere arbeidskosten. Maar Hongarije's concurrentievoordeel zit met name in de aanwezigheid van thermaal water dat – tegen lagere kosten dan in Nederland – ingezet kan worden om kassen met geo-thermale energie te verwarmen. In 2008 wordt ca. 15-20% van het (geschatte) 3.500 ha. kasgroenteareaal met geo-thermale energie verwarmd. Voor de tuinbouw vormen de gunstige productiefactoren een stevige basis die vele kleine telers in staat stelt om met een lage kapitalisatiegraad producten van goede kwaliteit te leveren.

... niet optimaal benut

De concurrentievoordelen leiden niet tot groei van de productie en de export. Er vindt weliswaar een langzame schaalvergroting plaats maar anno 2008 wordt de sector nog gekenmerkt door kleinschaligheid: ca. 20.000 groenteproducenten, waarvan 8 tot 10.000 fulltime telers met een gemiddeld kasareaal van 0.3 ha per bedrijf. Het merendeel hiervan zijn onverwarmde folie tunnels. Ondanks EU subsidies en overwegend goede marges is er weinig geïnvesteerd in areaaluitbreiding, mede omdat dit niet door de overheid wordt gestimuleerd of zelfs d.m.v. regelgeving wordt beperkt. In geo-thermale bronnen wordt al sinds de 90-er jaren niet meer geïnvesteerd vanwege onduidelijke regelgeving en relatief hoge investeringen en belastingen in verhouding tot de schaal en financiële positie van de meeste bedrijven. Kennis- en overheidsondersteuning zijn voorwaarde om in de toekomst op grote schaal geo-thermale warmte in te zetten in de Hongaarse tuinbouwsector.

Investerings in technologie

Nieuwbouw mag dan praktisch tot stilstand zijn gekomen, door de grotere bedrijven is wel geïnvesteerd in technologieverbetering. De goede marges hebben het voor een aantal bedrijven mogelijk gemaakt (er zijn ca. 700 bedrijven actief met bedrijfsontwikkeling bezig) om vanuit de cash-flow te investeren in technologie. Met name de substraatteelt heeft de opbrengst per ha. in de kas sterk verbeterd; nu op (max) 70% van het Nederlands gemiddelde.

In de aanloop naar de EU is een groot aantal producentenorganisaties (telersvereniging, PO's) opgericht, die subsidies konden aantrekken voor investeringen in opslag, logistiek, verpakking, etc. Deze PO's bundelen de afzet van de leden in grote volumes voor de retail. De twee grootsten – in ledenaantal en omzet - zijn Mórakert en Délkert-tész.

Tweedeling en concurrentie binnen de afzetketen

De afzetketen kent een tweedeling: aan de ene kant wordt product van kleinschalige telers via de groothandelsmarkt of direct aan de retail en consument geleverd. Op deze manier vindt nog steeds 45% van de verse groente zijn weg naar de consument. Aan de andere kant wordt het product van telers via de PO's, de groothandel en direct door grotere telers aan het supermarktsegment geleverd. De laatste stroom groeit ten koste van de eerste; het totale volume verse groente voor de retail is min of meer stabiel.

Op dit moment verkeert de groothandel in Hongarije in een transitiefase waarbij veel binnen- en buitenlandse handelaars, telers en producentenorganisaties elkaar beconcurreren om het beperkte handelsvolume.

Korte termijn: economisch klimaat belemmerend

Ondanks de economische groei in het laatste decennium heeft Hongarije met grote budgetproblemen te kampen. De overheid treft daarom maatregelen in (o.a.) de publieke sector die de koopkracht van met name de oudere, maar ook van jonge, werkende mensen onder druk zetten. De vraag naar standaardproducten tegen lage prijs neemt toe. Economisch mindere tijden heeft ook zijn weerslag op de productie: door de kosten- en prijsfocus in de keten en een terughoudende houding van banken komen marges verder onder druk en wordt financiering voor bedrijfsinvesteringen moeilijker aan te trekken. Het ontbreken van een bank die specifieke risico's in de agrarische sector kan beoordelen, en wil aangaan, wordt hier als belemmerende factor ervaren. Op de langere termijn zal Hongarije als opkomende economie in Centraal Europa groeien, maar tot die tijd zullen ontwikkelingen in de Hongaarse tuinbouwsector vertraagd worden.

Langere termijn: ontbreken effectief beleid

De Hongaarse tuinbouwsector ontbeert een strategisch landbouwbeleid en/of een adequate lobby van sectororganisaties. Dit heeft geresulteerd in een status-quo t.a.v. het gebruik van alternatieve energie en de kennisinfrastructuur is vrijwel verdwenen. Het subsidiebeleid werkt contra-productief met intransparante procedures en lange, onzekere aanvraag- en uitbetalingstrajecten. Daarbij richt het subsidiebeleid zich vooral op modernisering – en daarmee instandhouding - van de kleinschalige teeltstructuur, en niet op het stimuleren van schaalvergroting; een richting die nodig is om m.n. de internationale supermarktketens grote volumes van consistente kwaliteit te leveren. Anno 2008 zijn er nog steeds maar ca. 100 bedrijven met meer dan 0.5 ha. kasareaal en wordt de concurrentiepositie van Hongarije ook op de langere termijn bedreigd.

Het resultaat

De sectorproblematiek wordt pijnlijk zichtbaar nu een aantal producentenorganisaties – waaronder marktleider Mórakert – in grote financiële problemen is gekomen als gevolg van een te gering handelsvolume (o.a. van eigen telers) in combinatie met een verslechterd financieel-economisch klimaat. Hierdoor zijn ook marktleiders steeds minder in staat om de sector richting modernisering en schaalvergroting om te buigen.

Kansen en mogelijkheden voor buitenlandse investeerders

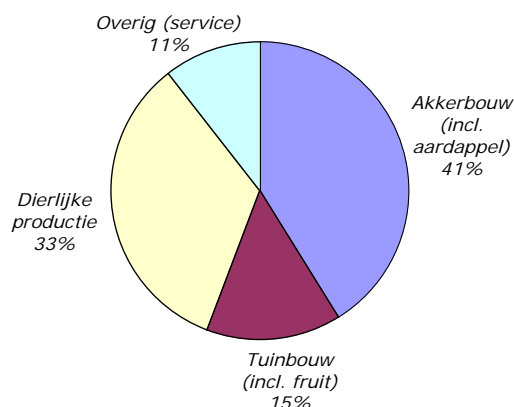
De gunstige productieomstandigheden bieden mogelijkheden in de **groenteteelt**. De belangrijkste voorwaarde hierbij is dat er een faciliterend beleid wordt uitgezet t.a.v. buitenlandse investeringen. Mogelijk dat het vrijgeven van de landbouwgrond voor verkoop aan bedrijven en buitenlanders – waarschijnlijk - in 2011 een beleidsverbetering teweeg zal brengen, maar vooralsnog vormen bureaucratie, intransparant beleid en de taal de belangrijkste toetredingsdrempels. Ook m.b.t. investeringen in alternatieve energie vormen gebrek aan duidelijke regelgeving, medewerking en toegang tot kennis belemmeringen die het investeringsrisico verhogen. Het grote aantal binnen- en buitenlandse handelaars en het geringe handelsvolume biedt op dit moment weinig mogelijkheden voor de **groothandel**. De toekomst van de in financiële problemen verkerende producentenorganisatie Mórakert zal mede bepalend zijn voor de investeringsmogelijkheden in de toekomst. De markt heeft wel behoefte aan 1 of 2 sterke spelers met een vernieuwend concept en de capaciteit om markten te ontwikkelen. Tenslotte heeft de Hongaarse kastuinbouw sterke behoefte aan **(commerciële) kennis en advies op het gebied van teelt en technologie** en zijn toekomstige (buitenlandse) investeringen in de kastuinbouw bepalend voor de mogelijkheden voor **kassenbouwers en technologiebedrijven**.

1. De groentesector in Hongarije

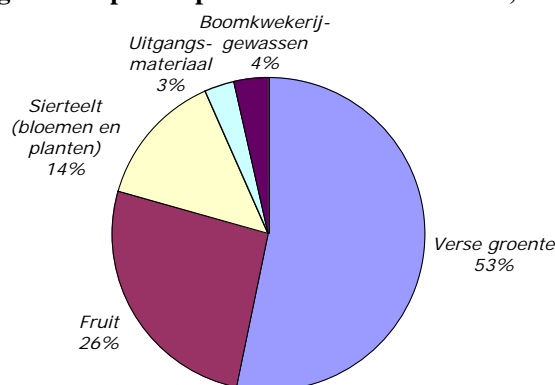
1.1 Groentesector belangrijkste tuinbouwactiviteit

Met een productiewaarde van EUR 987 mln. in 2007 neemt de tuinbouwsector een bescheiden aandeel in de totale agrarische productie in Hongarije voor haar rekening. De door granen – en afgeleide dierlijke producten – gedomineerde agrarische sector kent echter ook een traditionele en belangrijke tuinbouwsector, die voor 53% voor rekening komt van de groenteteelt (Figuur 1 en 2).

Figuur 1: Aandeel tuinbouw in agrarische productiewaarde, 2007



Figuur 2: Opbouw productiewaarde tuinbouw, 2007



Bron: KSH

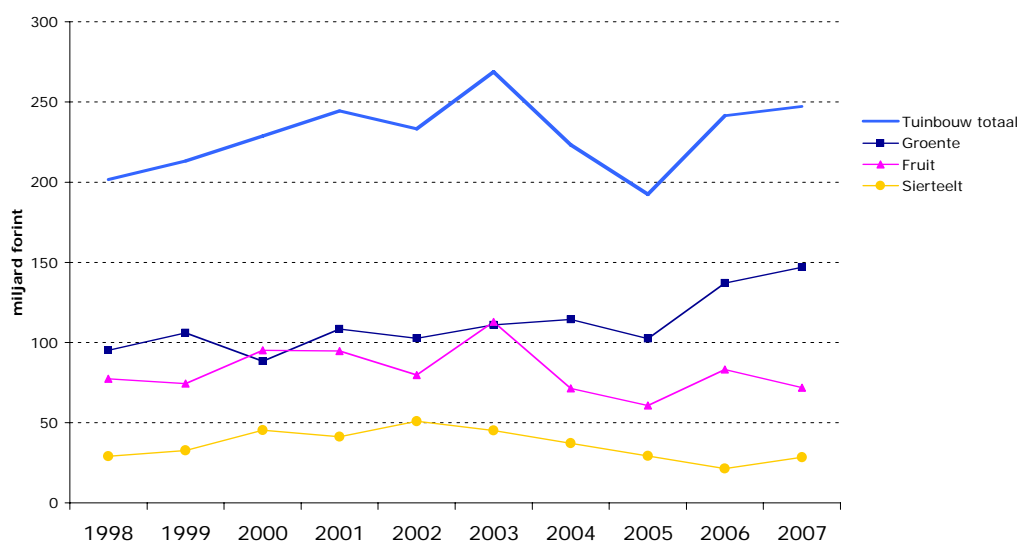
De Hongaarse tuinbouwsector als geheel laat het afgelopen decennium geen groei zien; de productiewaarde fluctueert tussen HUF 200 en 250 miljard (EUR 0.8-1 mrd.). Dit vertroebelt echter de ontwikkelingen binnen de subsectoren (zie ook figuur 3):

- De productiewaarde van de groentesector laat een stijgende trend zien, met name in de jaren na toetreding tot de EU;
- De fruitsector laat een licht dalende tendens zien; de grote dominantie van de appelproductie lijkt niet aan te sluiten op de ontwikkelingen in de markt;
- De sierteelt heeft in de aanloop naar de EU geprofiteerd van de positieve koopkrachtontwikkeling, maar is vanaf 2003 dalende. Ontwikkeling van de sector wordt verder gehinderd door de stagnerende economische groei.

Van het totale oppervlak aan landbouwgronden in Hongarije (5.8 miljoen hectare in 2008) wordt 96000 hectare aangewend in de tuinbouw. Hiervan wordt het merendeel (ca. 96%) gebruikt voor de teelt van vollegrondsgroente. Kasgroente bedraagt in totaal ca. 3.500 ha. bedekte teelt in 2008, waarvan ca. 250 ha. onder glas of in volwaardige plastic kas, ca. 600 ha. in verwarmde tunnels en de rest (het merendeel) in onverwarmde, kleinschalige plastic tunnels.

Dit rapport zal met name ingaan op de ontwikkelingen in de bedekte groenteteelt (kasgroente). In de afzetketen worden kasgroente, vollegrondsgroente en fruit echter gezamenlijk afgezet, waardoor deze sectoren bij de handel en afzet indien nodig weer meegenomen worden.

Figuur 3: Waarde-ontwikkeling Hongaarse tuinbouw 1998-2007

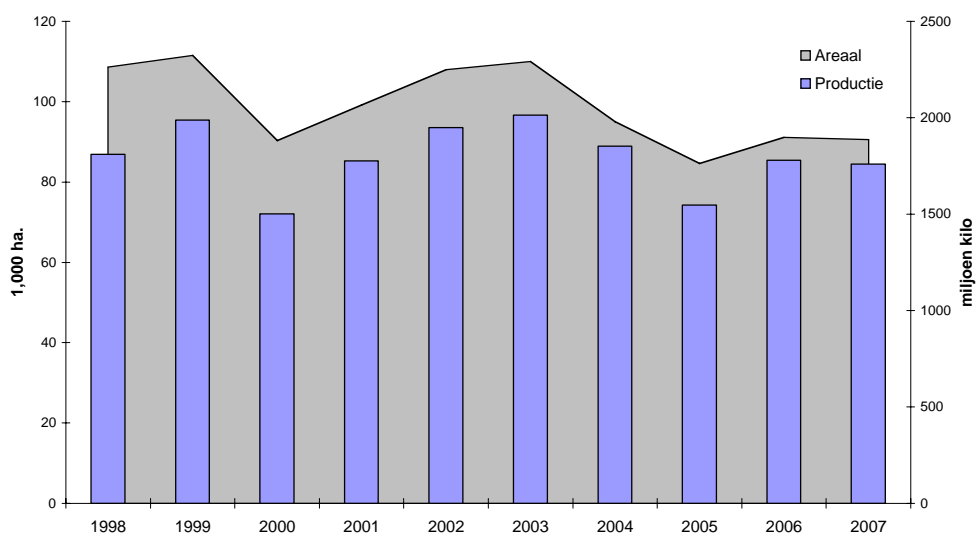


Bron: KSH, FAO

1.2 Stabiele groentesector

Hongarije produceerde 1.8 miljoen ton groente op 91,000 hectare in 2007. In tegenstelling tot de waardeontwikkeling laat het volume een vrij cyclisch patroon zien, waarbij er de laatste jaren meer opbrengst van minder areaal wordt geoogst. Dit is het gevolg van schaalvergroting en specialisatie in de belangrijkste groentesoorten (suikermaïs, tomaten, paprika) en de gepaard gaande opbrengstverhoging per hectare. De groentesector in z'n geheel vertoont dus groei noch afname.

Figuur 4: Groente areaal (geogst, Y1-as) en productie (Y2-as)



Bron: KSH, FAO, Corvinus

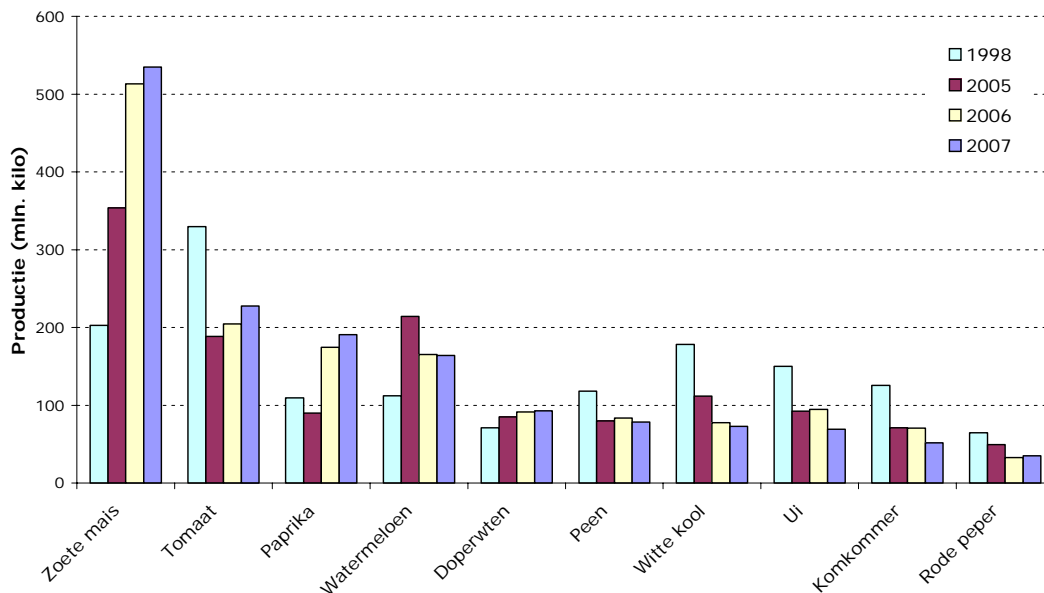
De belangrijkste (veld)groente is suikermaïs; met 535,000 ton in 2007 een groei van 163% t.o.v. 1998. Hongarije is de grootste producent van suikermaïs in de EU en ziet de afzet naar de conserven- en diepvriesgroente industrie gestaag groeien.

Tomaten werden voor de 90er jaren voornamelijk op het veld geteeld. Met 500 mln. kilo was het de grootste productsoort, en werd grotendeels in de conservenindustrie gebruikt. De productie laat in de jaren 90 een scherpe daling zien tot 203 mln. kilo in 2000. De stijging in de laatste jaren lijkt het gevolg te zijn van specialisatie in de bedekte teelt, want het productieareaal blijft afnemen. De komende jaren wordt een stabiele opbrengst verwacht. Het merendeel van de tomaat (85%) wordt nog steeds op het veld geteeld.

De paprikateelt laat sinds 2003 sterke stijgingen zien. Naast uitbreiding van het areaal, lijkt ook hier de trend naar specialisatie en de gepaard gaande opbrengstverbetering zijn vruchten af te werpen. Naast de productie van de typisch Hongaarse witte punt paprika, worden ook Californische rassen en groene peper in toenemende mate in de kas geteeld.

Komkommer ontwikkelt zich minder goed; de binnenlandse productie neemt af als gevolg van toenemende (prijs)concurrentie uit o.a. Polen en vanwege virusproblemen waardoor telers overstappen naar andere teelten.

Figuur 5: Top-10 groente Hongarije



Bron: KSH

In de kas wordt ook een beperkt areaal meloen en (vroeg) brassica's geteeld, maar deze gewassen worden veelal als rotatiegewas ingezet. De productie van meloen is het afgelopen decennium sterk gestegen, maar heeft te leiden onder toenemende concurrentie van Turkije en Griekenland. Toch is de verwachting dat de productie van meloen zal aantrekken omdat Hongarije langer in het Zuid-Europese seizoen kan leveren.

Figuur 6 geeft de meest actuele ontwikkelingen voor de belangrijkste groentesoorten in Hongarije weer. Prognoses en schattingen worden gedaan door de belangrijkste zaadbedrijven. Opvallend is dat het areaal in 2009 zou krimpen met 2.4%. Dat is een buiging van de stijgende trend, met name door achterblijvende productie van zoete maïs en meloen. Veldgewassen worden mogelijk vervangen door graan- of energiegewassen. Voor tomaat, paprika en komkommer wordt herstel verwacht na de krimp in 2008, al zou herstel in de tomatenteelt tegen kunnen vallen als gevolg van slechte resultaten in 2008.

Figuur 6: Oogstareaalontwikkeling 2007-2009 (in ha.)

Groente	Geogst areaal 2007	Geogst areaal 2008 (p)	Geogst areaal 2009 (e)	2008/2007	2009/2008
Zoete Maïs	29,717	31,260	29,697	+5.2%	-5.0%
Groene erwt	10,506	11,876	11,876	+13%	0
Kool	8,112	7,648	7,552	-5.7%	-1.3%
Meloen	6,600	6,212	5,952	-5.9%	-4.2%
Tomaat	3,411	2,316	2,486	-32%	+7.3%
Ui	2,611	2,474	2,441	-5.2%	-1.3%
Paprika	2,538	3,028	3,034	+19%	+2.0%
Groene bonen	2,098	2,143	2,143	+2.1%	0
Wortel	1,294	1,193	1,192	-7.8%	0
Komkommer*	1,084	865	914	-20%	+5.7%
Sla	507	457	480	-9.9%	+5.0%
Overig	3,122	2,627	2,621	-15.9%	-0.2%
Totaal	71,600	72,099	70,388	+0.7%	-2.4%

*Komkommer incl. augurk die op open veld wordt geteeld

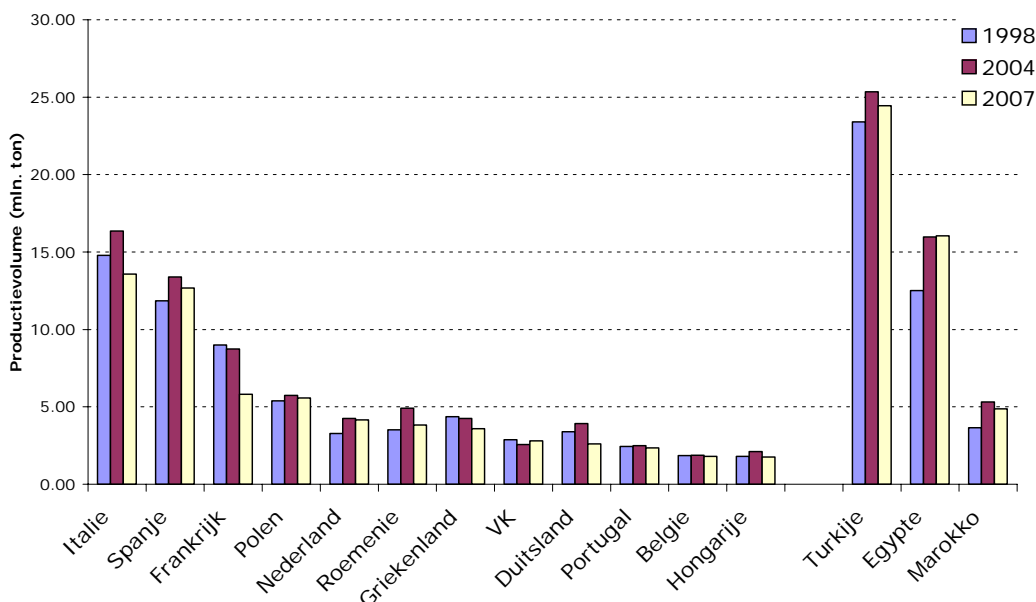
(p) Prognose o.b.v. beschikbare maanden, (e) schatting o.b.v. verkopen zaden

Bron: Zaadbedrijven (schattingen gezamenlijke zaadbedrijven december 2008)

1.3 Hongaarse groentesector in Europees perspectief

Hongarije neemt de 12^e plaats in binnen de EU-27 op het gebied van groenteproductie, en is geen dominante speler in het internationale circuit. Het valt op dat de “ranking” van de groente producerende landen binnen de EU in het afgelopen decennium vrij constant is gebleven, waarbij alleen Nederland en Roemenië hun positie wisten te versterken.

Figuur 7: Belangrijkste groenteproducenten voor de Europese markt



Bron: FAO, KSH

1.4 Beperkte handel Hongaars product

Het gros van de Hongaarse productie is voor de binnenlandse markt (95.7% in 1997); alleen paprika, kool, mierikswortel en champignons worden in grote hoeveelheden geëxporteerd.

Vrijwel alle groente-export vanuit Hongarije gaat naar de EU (89.9% in 2007). Daar heeft Hongarije gezien haar beperkte productievolumes, behalve voor mierikswortel (nr. 1 exporteur naar EU) en witte/rode kool (nr. 3 exporteur naar EU), geen prijszettend vermogen. De uitvoer vanuit Hongarije is stabiel tot licht dalend, waarbij met name Hongaarse producenten hebben geprofiteerd van betere prijzen op de EU markt.

Figuur 8: Export Hongaars product en land van bestemming (1,000 kg)

	2005	2006	2007		2005	2006	2007
Totaal	77,768	73,611	75,644	Totaal	77,768	73,611	75,644
Paprika	33,604	30,621	27,155	Duitsland	26,937	23,161	26,639
Kool	9,205	11,598	11,452	Oostenrijk	11,188	11,309	12,634
Mierikswortel	8,196	7,628	8,579	Tsjechië	11,754	11,353	6,849
Champignon	7,646	7,306	6,867	Slowakije	2,999	3,740	5,138
Komkommer	2,129	2,951	4,567	Zwitserland	2,232	2,027	1,706
Tomaat	1,891	1,102	3,302	Zweden	1,921	3,038	3,162
Asperge	2,119	1,975	2,459	Italië	2,747	1,857	1,636
Ui	2,0120	2,321	2,336	Finland	1,743	2,008	2,119
Sla	888	1,648	1,996	Polen	2,283	3,046	3,488
Augurk	4,042	2,474	1,193	Denemarken	814	674	1,371
Ov. paddestoel	1,066	976	830	Roemenië	2,681	4,647	1,695
				Slovenië	1,107	424	1,660
				Litouwen	650	761	1,270
				Rusland	1,378	1,120	1,748
Overig	3,581	2,218	3,722	Overig	7,334	4,446	4,529

Bron: Productschap Tuinbouw (NL), Eurostat

Figuur 9: Import verse groente per product en landen van herkomst (1,000 kg)

	2004	2005	2006	2007		2005	2006	2007
Totaal	71,837	106,288	107,586	108,970	Totaal	106,288	107,586	108,970
Tomaat	14,214	20,964	21,664	17,381	Spanje	14,978	18,984	16,336
Ui	14,154	11,966	13,302	17,837	Duitsland	14,338	15,568	15,467
Kool	8,270	16,009	14,073	16,749	Nederland	14,225	17,617	13,833
Wortel	11,036	12,195	13,835	16,372	Turkije	14,159	9,864	11,251
K.kommer	4,185	10,495	10,311	10,723	Oostenrijk	9,312	8,060	10,389
Paprika	7,917	14,151	13,044	9,845	Italië	5,272	6,154	6,814
Sla	2,148	5,009	6,137	7,506	Tsjechië	6,002	3,615	5,333
Augurk	1,791	5,320	2,306	1,642	Frankrijk	3,791	3,939	3,025
Knoflook	1,941	1,294	1,490	1,617	Slowakije	5,035	3,841	5,285
Prei	1,226	903	1,260	1,257	Polen	5,549	4,240	5,127
Aubergine	610	834	900	1,062	Jordanië	526	1,755	1,349
Courgette	610	632	677	772	China	637	804	1,438
					België	2,047	3,932	3,475
					Marokko	1,585	1,155	860
Overig	4,382	7,633	9,607	7,597	Overig	8,832	8,058	

Bron: Productschap Tuinbouw (NL), Eurostat

Voor de import geldt dat deze, met het wegvallen van importtarieven bij toetreding tot de EU, significant is toegenomen en op het hogere niveau is gestabiliseerd. Veel telers geven aan dat marges onder druk zijn gekomen door meer import van goedkopere producten uit landen als Polen en Spanje. Tomaat wordt het meest geïmporteerd, gevolgd door ui, kool en wortel (in 2007). De veldgroenten vertonen groeiende import tegenover de stabiel tot dalende import van vruchtgroenten.

1.5 Structuur Hongaarse groentesector

1.5.1 Geografische concentratie kastuinbouw

Groenteproduktie vindt in het hele land plaats, vooral omdat bijna 50% van de verse groente nog steeds als “backyard” activiteit wordt geproduceerd. De professionele groentesector is daarentegen wel sterk geconcentreerd (zie figuur 10). De productiegebieden zijn als volgt te onderscheiden:

1. Mórahalom – Békés – Kecskemét;

De groenteproduktie voor de versmarkt sterk geconcentreerd in dit gebied. De belangrijkste producten zijn paprika, tomaten, komkommer en (vroeg) witte en Chinese kool. Rond Szeged wordt ook veel rode (Hongaarse) peper geteeld, alsmede een breed scala aan groentesoorten. Ca. 80-85% van de kassen – zowel glas als plastic – staat ook in deze provincie, met name rond Szentes en Csongrád.

2. Jász-Nagykun-Szolnok

Overwegend vollegrondsteelt van uien, wortels, en rode peper rond Martfü en paprika, tomaten, erwten en koolsoorten in het zuiden bij Szolnok.

3. Hajdú-Bihar (Debrecen);

Ten oosten van Debrecen ligt het grootste areaal mierikswortel. Ook wordt er in dit gebied veel paprika en erwt geproduceerd.

4. Pest (Boedapest);

Een grote variëteit aan groentesoorten wordt in de provincie Pest geproduceerd. Het zwaartepunt ligt ten zuiden van Boedapest – met produktie in de vollegrond en in plastic tunnels. De champignon produktie concentreert zich ook in/rond Boedapest.

Figuur 10: Belangrijkste groente produktiegebieden in Hongarije



1.5.2 Bedrijfsstructuur kleinschalig

Net als in andere agrarische sectoren in Hongarije kende de groentesector onder het communisme een “symbiose” tussen grote staatsbedrijven of coöperaties en kleine “zelfstandige” groentetelers. Werknemers van de coöperatie hadden 1 of 2 plastic tunnels die ze zelfstandig bewerkten. Hierbij werd input – soms ook geo-thermale warmte – door de coöperatie geleverd en werd het product al dan niet via de coöperatie afgezet.

Tijdens de privatiseringen hebben de meeste coöperaties de activiteiten gestaakt. Hiermee is de grootschalige structuur in de groentesector vrijwel volledig verdwenen en zijn de voormalige medewerkers van de coöperaties als zelfstandige, kleinschalige bedrijfjes verdergegaan. In eerste instantie had de groentesector relatief weinig last van de overgang naar de markteconomie omdat het eigen bedrijf, kennis en enige mate van zelfstandigheid reeds vóór de omwenteling aanwezig waren. Daarna begon de sector steeds meer te lijden onder structurele problemen, die anno 2009 nog niet zijn opgelost:

- Het subsidiesysteem, dat met name gericht is op het ondersteunen van kleine bedrijven, en de regelgeving die stelt dat in bepaalde landelijke gebieden slechts een beperkt deel van de grond bebouwd mag worden. Ook het belastingsysteem is nog steeds een belemmering voor schaalvergroting.
- Ontbreken van goed functionerende handels- en afzetstructuur – en vertrouwen – waardoor telers veelal zelf product afzetten.
- Op groothandelsmarkten is de product- en geldstroom moeilijk te controleren en is de “zwarte markt” gaan floreren. Hoge marges in dit “segment” houden kleine bedrijven rendabel;
- Ontbreken financiële middelen om noodzakelijke investeringen in technologie en schaalvergroting te kunnen doen.

Anno 2008 zijn er ca. 20.000 groenteproducenten, waarvan ongeveer de helft als parttime teler staat geregistreerd. Er zijn 8 á 10.000 fulltime telers met (een deel van de) productie in de kas. Het gemiddelde bedekte bedrijfsareaal (m.n. onverwarmde plastic tunnels) is 0.3-0.5 ha. **Officiële gegevens van de kasgroentesector zijn niet beschikbaar, o.a. omdat de meeste bedrijven ook buiten telen.**

In de Hongaarse tuinbouw is in totaal ca. 150 ha. glasareaal en tussen de 100 en 150 ha. volwaardige plastic kassen. Ca. 75% hiervan wordt gebruikt voor de groenteteelt. Het glasareaal is overwegend verouderd, van de plastic kassen is het merendeel modern. Het overige bedekte groentearaal (ca. 3300 ha.) zijn kleinschalige folie tunnels, waarvan ca. 600 ha. wordt verwarmd met geo-thermale energie, steenkool, hout, stro of olie.

Figuur 11: Bedekte teelt in Hongarije, 2008 (schattingen)

Sector	Glas (ha)	Plastic kas (ha)	Verwarmde tunnels (ha)	Onverwarmd (m.n. tunnels, ha.)
Sierteelt	25-30	?	100?	100?
Groente	120	90-140	600?	Ca. 2700
Fruit	-	10	300 (aardbei)	?
Totaal	150	100-150	Ca. 1000	?

Bron: Interviews

Het grootste bedrijf is Arpád Agrár in Szentes (60 ha. glas en folie, waarvan 30 ha. door particuliere telers wordt geteeld). Het tweede bedrijf is Floratom Kft. In Szeged (24 ha., grootste tomatenbedrijf). Dan is er nog een groep van ca. 100 bedrijven tussen 1 en 8 ha. bedekt areaal, en de rest allemaal veel kleiner.

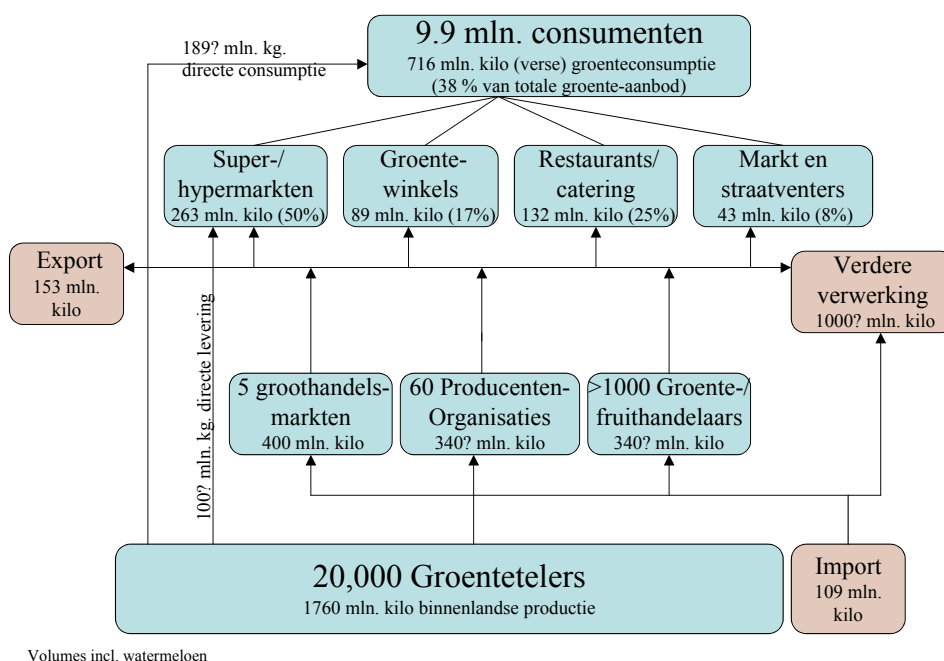
1.5.3 Sectorcomplex met meerdere afzetketens

Figuur 12 geeft het totale bedrijvencomplex in de groentesector weer. Wat opvalt, is dat meer dan de helft van de beschikbare groente (54% in 2007) naar de verwerkende industrie (conserven en diepvries) gaat. Deze stroom wordt vrijwel geheel op het veld geteeld, en is doorgaans van mindere kwaliteit. Een groot deel van deze stroom wordt op contract geteeld, waardoor deze ook niet via de handel wordt afgezet.

Van de productstroom voor de versmarkt wordt ca. 10% voor eigen consumptie geteeld en, ook opvallend, er wordt een groeiend volume van de grotere telers direct aan de retail afgezet (100 mln. kilo in 2007, is 38% van de verse groente die via het super-/hypermarktkanaal wordt afgezet). Het resterende volume verse groente wordt via verschillende afzetkanalen naar de retail en institutionele sector afgezet:

- De meeste verse groente vindt nog steeds via de groothandelsmarkten zijn weg. Van oudsher het belangrijkste kanaal waar aanbieders (telers/handelaars) en afnemers (groothandel, retail, restaurants etc.) elkaar treffen en met name kleinere volumes inkopen. Met de groeiende volumes via het supermarktkanaal verliest dit afzetkanaal aan belang. Omdat de omzet niet geregistreerd wordt, en daarmee het zwarte circuit in stand houdt, is de groothandelsmarkt ook steeds minder wenselijk. Toch blijft de groothandelsmarkt in Boedapest een belangrijke schakel voor kwaliteitsproducten van telers naar groentewinkels, restaurants en Hongaarse supermarktketens.
- Ca. 20% van het handelsvolume wordt via de producentenorganisaties afgezet. Deze telersverenigingen hebben de afgelopen jaren met EU-subsidie geïnvesteerd in verpakkings- en opslagcapaciteit en logistiek.
- Tenslotte is er een grote groep “vrije” handelaars in groente en fruit actief. De grotere bedrijven zijn ook actief in de im- en export van groente.

Figuur 12: Actoren in het groentecomplex in Hongarije



Bron: interviews, Fruitveb, Eurostat

* # groente-/fruihandelaars gegeven door Eurostat, sectordeskundigen schatten dit aantal lager in.
? = geschat (eigen schattingen)

1.6 Conclusie

De groentesector is de belangrijkste tuinbouwactiviteit in Hongarije. Het is een relatief stabiele sector in zowel de productie als in de handel. Er lijkt een langzame schaalvergroting in de productie van vruchtgroenten en de belangrijkste vollegrondsteelten plaats te vinden. Toch wordt de sector nog steeds gekenmerkt door haar kleinschaligheid. De bedekte groenteteelt is eveneens kleinschalig en vindt met name in onverwarmde folie tunnels plaats. De productie is sterk geconcentreerd in het zuiden van Hongarije. De sector kent een onvolwassen afzetstructuur met veel directe verkoop door telers en een beperkt handelsvolume voor de telersverenigingen en de gefragmenteerde groothandel.

2. Bedrijfsomgeving (kas)groentesector

2.1 Productieomstandigheden gunstig

De tuinbouwsector in Hongarije profiteert van een groot aantal zonne-uren, hoge lichtintensiteit (20-50% meer instraling), veel grondwater van goede kwaliteit voor irrigatie en een gunstige bodem voor grondteelten. Daarbij beschikt Hongarije over grote hoeveelheden thermaal water, na IJsland de grootste voorraden in Europa, die al sinds de jaren zestig worden ingezet voor de verwarming van een deel van het groente- en sierteelt areaal. Tenslotte profiteert de tuinbouw van relatief goedkope arbeid.

Hongarije heeft een gematigd landklimaat met koude, natte winters en warme zomers. Er valt relatief weinig neerslag; de droogste maand is september met gemiddeld 33 mm. neerslag en de natste maand is mei met een gemiddelde van 72 mm. Klimatologisch gezien ligt Hongarije op de grens tussen het zuid- en nordeuropese productieseizoen. Dit betekent dat Hongarije vroeg in het nordeuropese productieseizoen kan leveren, en een aantal producten door kan produceren in juli en augustus als het te warm wordt in zuidelijke landen als Spanje, Griekenland en Marokko. Voor sommige producten, zoals sla, is het echter te droog en is het verschil tussen dag- en nachttemperatuur in de zomer te gering.

2.2 Demografische trends leiden tot vraagverschuiving

Met 9.9 miljoen mensen in 2008 is Hongarije een relatief kleine consumentenmarkt. Daarbij kent Hongarije een krimpende en vergrijzende bevolkingsopbouw. De groep 65+ consumenten heeft relatief veel last van inflatie en (publieke) kostenstijgingen die zijn doorgevoerd om het begrotingstekort te beperken. Dit betekent dat de vraag naar verse groente bij de ouderen niet zal stijgen en dat de prijs mogelijk nog belangrijker wordt in de aankoopbeslissing.

Ook bij de jongere, werkende consument staat de vraag naar groente onder druk; het minder koken en meer buitenshuis eten leidt in het algemeen tot een afname van de consumptie van verse groente, een trend die wordt bevestigd in de statistieken.

Aan de andere kant neigt de jongere, werkende consument naar westerse trends (gemak, gezondheid) en met de toenemende urbanisering zal een verdere vraagverschuiving plaatsvinden van de meer traditionele groenten (kolen, wortel, ui) naar o.a. vruchtgroenten, sla en courgette.

2.3 Economische recessie belemmert ook de tuinbouw

Sinds de toetreding tot de EU blijft de economische groei van Hongarije achter bij omringende landen in Centraal Europa. Structurele budgetoverschrijdingen hebben geleid tot publieke kostenverhogingen (m.n. in onderwijs, gezondheidszorg, energie en transport) waardoor de koopkrachtontwikkeling onder druk staat. De financiële crisis die eind 2008 in Europa toesloeg, heeft de financiële – en economische problemen van Hongarije in korte tijd blootgelegd; het vertrouwen in de forint ging fors onderuit en de IMF heeft het land te hulp moeten schieten met een lening van EUR 19.8 mrd.

De financiële – en economische problemen hebben ook hun weerslag op de tuinbouwsector in Hongarije:

- Financiering van bedrijfsinvesteringen: de Hongaarse tuinbouwsector heeft een levensgrote achterstand op West Europa in termen van schaal en technologie. De sector zal aanzienlijke vertraging ondervinden bij het aantrekken van kapitaal om de noodzakelijke bedrijfsinvesteringen te kunnen doen. Mede gezien het hoge rentepercentage kijkt de sector uit naar aansluiting bij de Eurozone.
- De Hongaar consumeert minder groente en fruit dan consumenten in West Europa. Onderzoek toont aan dat alleen de hogere inkomensgroepen meer groente kopen – zowel het gevolg van koopkracht- als kennisverschil. De negatieve koopkrachtontwikkeling zal dit proces vertragen.
- Bedrijfsfaillissementen en kostenbesparingsprogramma's zullen een stijging van de werkloosheid tot gevolg hebben. Dit zal niet alleen leiden tot meer nadruk op de prijs, maar ook tot een vermindering van de afzet van groente naar het restaurant – en bedrijvensegment. Aan de andere kant kan een stijging van de werkloosheid tot loonmatiging en wellicht meer aanbod van (seizoens)arbeid in de tuinbouw leiden.
- De Hongaarse groentesector wordt gekenmerkt veel parttime bedrijfjes en families die voor eigen consumptie produceren. De afname van dit aantal zal mogelijk worden gestopt of gekeerd omdat in economisch moeilijker tijden weer meer mensen hun eigen groente gaan telen.

Bovenstaande punten gelden in principe ook voor de omringende landen in Centraal Europa, maar de staatsschuld als percentage van het BBP (>60%), de kredietwaardigheid en de economische groei in Hongarije is het zwakst in de regio.

2.4 Onduidelijk beleid tuinbouwsector

Prioriteit kleine zelfstandige bedrijven

Met de privatisering van het landbouwsysteem na 1989 is getracht om kleine zelfstandige bedrijven een kans te geven en werkgelegenheid in de agrarische sector te waarborgen. Veel bestaande regelgeving is nog steeds in het **voordeel van kleine ondernemers** en werkt vaak contraproductief voor schaalvergroting - bv bedrijven die geen grond kunnen kopen (alleen Hongaarse privépersonen) of het subsidiebeleid, wat met name kleinere bedrijven heeft ondersteund.

Prioriteit granen

In het recente en huidige landbouwbeleid is prioriteit gegeven aan de graansector. Eerst is er met subsidie opslagcapaciteit gebouwd voor het aanleggen van EU-interventievoorraden. Met het afbouwen van de interventievoorraden is het accent in het landbouwbeleid verschoven naar de graanverwaarding: via de dierlijke sectoren en als biobrandstof in energiecentrales.

Ontbreken strategie tuinbouwsector

Sinds 1989 is er geen duidelijk beleid ten aanzien van de tuinbouwsector gevoerd. Er is wel gebruik gemaakt van EU subsidieregelingen om modernisering van bestaande teeltbedrijven te faciliteren en de afzetstructuur te versterken middels investeringen in verpakkings- en gekoelde opslagcapaciteit voor producentenorganisaties of telersverenigingen. Maar het heeft het Ministerie van Landbouw tot nu toe ontbroken aan een strategisch beleid dat moet leiden tot schaalvergroting, kennisverbetering en innovaties in de tuinbouwsector. Zo beperkt regelgeving het glasareaal in sommige landelijke gebieden tot maximaal 1 tot 10% van het bedrijfsareaal. De inzet van geothermale warmte zou de sector een duurzaam concurrentievoordeel op kunnen leveren, maar het ondoorzichtige vergunningen- en subsidiebeleid zorgt ervoor dat de sector een passieve houding ten aanzien van geo-thermale energie heeft aangenomen. Ook het stimuleren van kennisontwikkeling en –overdracht en het bewaken van productkwaliteit zijn overheidstaken die volgens de sector niet adequaat worden opgepakt.

Subsidiebeleid 2007-2013

Binnen het EU/Hongaars fonds voor plattelandontwikkeling (NHRDP) en de EU structuurfondsen kan de tuinbouwsector aanspraak maken op subsidies ter hoogte van ca. EUR 400 mln. Deze regelingen gelden in principe voor alle investeringen in gebouwen en techniek op het bedrijf. Investeringen worden voor 25-75% gesubsidieerd, afhankelijk van het type investering. Belangrijk verschil met voorgaande programma's is dat deze regeling ook toegankelijk is voor grote bedrijven, waarbij benadrukt moet worden dat er bovengrenzen zijn gesteld aan de subsidie op elk type investering. Grootschalige investeringen worden hierdoor nog steeds minimaal gesubsidieerd.

In de praktijk is het aanvragen van subsidies in Hongarije niet eenvoudig en gaat met veel bureaucratie gepaard. Aanvraagtermijnen zijn kort en onduidelijk, goedkeurings- en uitbetalingstrajecten zijn lang en onzeker. Tenslotte worden subsidies pas achteraf betaald, waardoor het bedrijf dus 100% moet voorfinancieren. Alhoewel dit EU regelgeving betreft, is dit in de Hongaarse situatie een grote belemmering.

Uit de interviews is echter ook gebleken dat de Hongaarse groentesector veel laat afhangen van de overheid. Vanuit de sector is er kritiek dat bedrijven zelf te weinig ondernemen om tot schaalvergroting, kwaliteitsverbetering of modernisering van het bedrijf te komen.

2.5 Groente heeft maatschappelijke functie

Het groot aantal hobbytelers in de tuinbouwsector geeft aan dat groenteproductie geïntegreerd is in veel Hongaarse huishoudens op het platteland. De gunstige productieomstandigheden, de geringe benodigde investeringen en de mogelijkheden om ook als parttime teler aan de afzetketen deel te nemen (middels groothandelsmarkten), geven deze activiteit een stevig fundament in de maatschappij. De afgelopen jaren zijn er weliswaar veel – oudere – “backyard” telers gestopt, maar de huidige economische malaise kan ervoor zorgen dat deze trend wordt afgezwakt of zelfs gekeerd. In de winter van 2008/09 waren alle 2^e hands folies en tunnels bij lokale dealers in Hongarije uitverkocht. Deze ontwikkelingen zijn belemmerend voor de prijsvorming en inkomens in de professionele tuinbouwsector.

2.6 Ontbreken van technologie- en kennisinfrastructuur

Met het privatiseren van de tuinbouwsector naar een kleinschalige bedrijfsstructuur, zijn later ook de onderzoeks- en voorlichtingsfaciliteiten van de staat gestaakt. Met de goede know-how van de Hongaarse teler heeft de sector zonder al teveel problemen door kunnen produceren. Met het wegvallen van marktprotectie na toetreding tot de EU blijkt echter steeds duidelijker dat de sector kennis ontbeert om over te stappen naar moderne technologieën en/of nieuwe variëteiten die beter aansluiten op de markt. Innovaties en ontwikkelingen in duurzame energie ontbreken vrijwel volledig in de Hongaarse kastuinbouw. De sectororganisatie Fruitveb werkt aan een plan voor het oprichten van een commerciële voorlichtingsactiviteit met steun van een aantal producentenorganisaties. Kennis en training lijkt in dit project vooral uit Nederland (DLV-Plant) te gaan komen. Naast technologische- en productkennis is ook de kennis van markt- en internationale ontwikkelingen slecht ontsloten. Zowel de overheid als de private sector lijkt daar geen prioriteit aan te geven, waardoor de (concurrentie)kracht van de sector op langere termijn wordt bedreigd.

2.7 Conclusie

Voor de tuinbouw vormen de gunstige productiefactoren een stevige basis die de sector in staat stelt om met een lage kapitalisatiegraad producten van goede kwaliteit te leveren. Economische ontwikkelingen waren tot 2007 gunstig te noemen. De financiële crisis en het economisch hervormingsbeleid zullen echter noodzakelijke investeringen in modernisering van de tuinbouwsector belemmeren. De nadelige effecten worden niet opgevangen door een sterk landbouwbeleid en/of een adequate lobby van sectororganisaties voor een duidelijke strategie of vermindering van bureaucratie voor de tuinbouwsector. Vooral het ontbreken van kennis- en technologiebeleid is een bedreiging op de langere termijn. Bedrijven zullen alle gunstige productiefactoren – inclusief het gebruik van geo-thermale energie - moeten exploiteren om de negatieve gevolgen van het bedrijfsklimaat te compenseren.

Figuur 13: Samenvatting omgevingsfactoren tuinbouwsector

	Negatief	Neutraal	Positief
Productie omstandigheden			X
Demografie		X	
Economie	X		
(Landbouw)politiek		X	
Sociaal-maatschappelijk		X	
Technologie/kennis		X	

3 Ontwikkelingen in de productiekolom

3.1 Retail: prijsfocus blijft dominant

In totaal is er in 2007 ca. 526 mln. kilo verse groente aan de Hongaarse consument afgezet (incl. import). Hiervan wordt 50% via het hyper-/supermarktkanaal afgezet, en dit aandeel is stijgende ten opzichte van groentespeciaalzaken en de vele kleine levensmiddelenwinkels en de straatverkoop in Hongarije. Ook de afname van teelt voor eigen consumptie leidt tot meer verkopen via het supermarktkanaal.

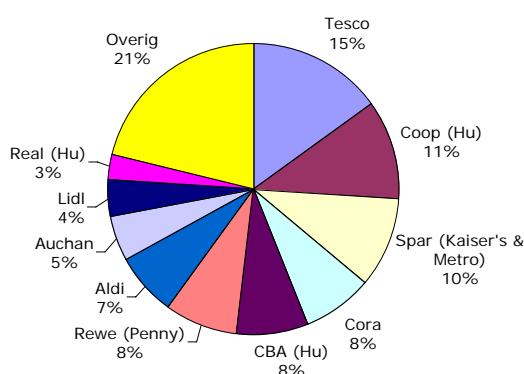
Figuur 14: Distributie van verse groente door Hongaarse retailkanalen

Retailkanaal	Volume (mln. kilo)	% van retailvolume	Trend 2004-2007
Super-/hypermarkt	263	50%	Stijgend
Restaurants/ (bedrijfs)catering	132	25%	Stijgend
Groentewinkels	89	17%	Dalend
Versmarkt/ straatventers	43	8%	Dalend
Totaal	526	100%	Stijgend

Bron: Interviews, KSH

Figuur 15 laat de dominante positie van buitenlandse ketens zien. Tesco en Spar hebben respectievelijk ca. 100 en 200 filialen in de markt. Coop, CBA en Real zijn Hongaarse ketens met een groot aantal kleinere filialen (tussen de 2000 en 3000 filialen/franchise nemers). Het aantal nieuwe toetreders lijkt gestopt, maar bestaande ketens openen steeds meer locaties in (kleinere) steden en het aantal discount formats neemt toe. Dit in aansluiting op de prijsfocus van de consument die veel moeite doet om de laagste prijs te vinden. Met de huidige druk op de koopkracht zal de prijsfocus eerder toe- dan afnemen.

Figuur 15: Marktaandelen Hyper- en Supermarktsegment in Hongarije, 2007



Bron: IGD Country Presentation Hungary 2008/ Bia Board Ireland

Tot ca. 2007 kon men stellen dat de prijsfocus ten koste van de kwaliteit van de groente in het supermarktkanaal ging; grofweg had de groentespeciaalzaak kwaliteitsklasse I en de supermarkt klasse II producten. De laatste jaren is er meer nadruk op kwaliteit en assortiment komen te liggen. In de "buitenlandse" supermarkten zijn de meeste producten jaarrond te krijgen en is de kwaliteit verbeterd. Op het platteland is het assortiment in supermarkten (veelal CBA of Coop) beperkt omdat veel mensen eigen tuin hebben. Deze situatie lijkt zich maar langzaam te verbeteren.

Kaiser's staat bekend als kwaliteitssupermarkt, waarbij ook in het groente- en fruitsegment relatief veel aandacht aan kwaliteit wordt gegeven. Lidl staat hier ook om bekend. Luxe producten als tomaten en biologische groente slaan anno 2008/09 nog niet aan. Tesco heeft in 2008 veel testproducten aangeboden, waarbij de duurdere producten zoals cherrytomaatjes systematisch zijn afgeslagen door de consument. De Hongaarse consument kiest voor een goedkopere standaardtomaat. De markt voor voorgesneden/ voorverpakte groente is nog klein, maar lijkt wel te groeien.

Ketens hebben 1, 2 of 3 inkopers voor agf. Wanneer het er 3 zijn (bv Tesco) dan doet 1 de groente, 1 de fruit en 1 de bloemen. Wanneer een keten 2 inkopers heeft, doet vaak één de import en de ander de binnenlandse inkoop voor alle agf. Supermarkten kopen veelal centraal (in Hongarije) in. Ze kopen binnenlands product bij producentenorganisaties (Técsz), grote telers en bij de groothandel. Buitenlands product wordt bij groothandel/ importeur of bij de inkoopcentrale van de betreffende keten in het buitenland ingekocht. Buitenlands product komt vooral uit Spanje, Italië en Polen. Import product varieert van 50% in de zomer (Cora, Auchan) tot 80% in de winter (Metro). De meeste inkopers geven aan steeds meer buitenlands product te kopen. In reactie hierop oefent de overheid druk uit om gemiddeld 80% Hongaars product in de schappen te krijgen.

Binnenlandse supermarktketens kopen nog veel in op de groothandelsmarkt (m.n. de Nagybany markt in Boedapest) en direct van telers. Deze ketens (Coop, Reál) kopen relatief veel Hongaars product, wat betekent dat ze in de wintermaanden vaak geen volledig assortiment voeren, al wordt er op de Nagybany markt ook wel importproduct ingekocht. Importproduct varieert van ca. 5% in de zomer tot 70% in de winter (Coop, Reál).

Supermarktketens werken met weekprogramma's (tenders); aanbieders kunnen inschrijven met prijs/kwaliteit. Er wordt met en zonder termijncontracten gewerkt. In het contract worden alleen de leveringspecificaties vastgelegd. De meeste ketens hebben de distributie in eigen beheer en 1 of meerdere distributie centra (uitzondering is Auchan).

Problemen relatie retail-leverancier

- Hyper-/supermarkten geven aan dat afspraken met Hongaarse leveranciers moeilijk te maken en/of nageleefd worden, met name de leveringsbetrouwbaarheid.
- Telers willen graag direct leveren aan retail, maar zijn vaak te klein/onprofessioneel voor tenders. Het tendersysteem neigt de inkomenspositie van telers te verzwakken.
- Leveranciers geven aan dat de macht van retail met name in lange betalingstermijnen en het retourneren onverkocht product wordt geuit. Dit leidt ertoe dat leveranciers de betere kwaliteiten liever exporteren of aan andere verkoopkanalen afzetten.

3.2 Groothandel: concurrentie tussen afzetkanalen

In de jaren 90 werd praktisch alle groente en fruit verhandeld op groothandelsmarkten waar aanbieders (telers, groothandel) treffen met de afnemer (detailhandel, restaurants, handelaars, consumenten). In de aanloop naar de EU kwam de EU subsidieregeling beschikbaar voor telersverenigingen of producentenorganisaties. Hiermee is in versneld tempo geïnvesteerd in koelopslag, sorteermachines, verpakkingsmachines etc. Vanaf 2002 wordt een groeiend handelsvolume via dit kanaal naar de retail afgezet.

Met de toetreding tot de EU is de internationale handel ook toegenomen, met name in de winter om een af rond assortiment te kunnen leveren. Hiermee is ook het aantal

internationale (groot)handelaars in de Hongaarse markt toegenomen. Over de handelsvolumes per kanaal is weinig bekend; op basis van een geschat handelsvolume voor groente- en fruit van 1180 miljoen kilo in 2007 (= binnenlandse productie + import – contractteelt voor verwerkende industrie, zie ook Figuur 12 op pagina 13), worden de marktaandeelen in de handel als volgt geschat:

Figuur 16: Marktaandeel in de handel van groente in Hongarije

Type groothandel	Volume (mln. kg.)	% handelsvolume	Trend 2004-2007
Producentenorganisaties	400	34%	Stagnerend/dalend
Groothandelsmarkten	340	29%	Dalend
“Vrije” groothandel/ importeur	340	29%	Stijgend
Directe levering telers (aan retail)	100	8.5%	Stijgend
Totaal handelsvolume	1180	100	Stabiel

Bron: Nagybani piac, eigen schatting

3.2.1 Producentenorganisaties te weinig volume

Volgens sectororganisatie Fruitveb zijn er in 2008 60 actieve Producentenorganisaties (PO's) in de markt. In 2004 waren het er nog meer dan 100. De minimum omzet om een PO te worden is HUF 250 mln. (ca. EUR 1 mln.). De grootste PO is Mórakert uit Mórahalom, met ca. 727 leden in 2007. Exclusief aardappels zou Délkertész in Szentes de grootste PO in de groentemarkt zijn. De kracht van PO's ligt in het bundelen van producten tot voldoende grote volumes om het hyper-/supermarktkanaal te beleveren. Mórakert is dan ook de grootste groentehandelaar in de Hongaarse markt. Verder fungeert de PO ook als inkoopcoöperatie voor teeltbenodigdheden en voor import.

In totaal verhandelden de PO's in 2008 voor ca. EUR 130-150 mln. groente en fruit, wat overeenkomt met ca. 16-17% van de totale productiewaarde van groente en fruit. Dit is relatief laag ten opzichte van het handelsvolume wat door PO's wordt geleverd.

Figuur 17: PO's in Hongarije

	# leden	Omzet (Groente en fruit)
1. Mórakert, Mórahalom	727	Ca. EUR 35 mln.
2. Délkertész, Szentes	535	Ca. EUR 16-17 mln.
3. 6 middelgrote PO's, w.o. - Kistér-tész, Kistelek - Kiskuntész, Kiskunfelegyhaza		EUR 2-4 mln.
4. 50 kleinere PO's		EUR 1-2 mln.

Bron: Fruitveb

De afname in het aantal PO's illustreert het feit dat veel PO's voornamelijk zijn opgericht ter verkrijging van subsidies. Nadat de investering was gedaan daalde het volume dat de leden aan de PO leverden omdat de PO onvoldoende directe meerwaarde had voor de leden. Op deze manier werden opslag- of verpakkingsfaciliteiten onrendabel als gevolg van te lage bezettingsgraad en loopt de PO verhoogd risico om failliet te gaan. Interviews geven aan dat PO's kampen met structurele problemen:

- PO's beschouwen leden als “lastige” leverancier; er wordt zo laat mogelijk betaald en klachten van afnemers worden op leden afgewenteld.
- PO's zijn niet ingericht op maximale verwaarding van producten. Er zou gebrek aan professionaliteit zijn en ze ontberen bv internationale netwerken om ook op de buitenlandse markten producten met maximaal rendement af te zetten.

- PO's zijn geen volwaardige partner voor het supermarktkanaal; de prijs is het laagst, betalingstermijn het langst en het leveranciersrisico het grootst (in Hongarije zou 19% van het product niet aan de productspecificaties voldoen, t.o.v. ca. 3% in EU).
- In het supermarktkanaal concurreert Hongaars product met buitenlandse – goedkope – partijen. Telers zijn daarom geneigd de kwaliteitsproducten via de groothandelsmarkt af te zetten en de mindere kwaliteit aan de PO te leveren.
- Met name grote telers gaan steeds meer direct leveren aan afnemers, ook aan het supermarktkanaal. Ze sluiten zich dus niet langer aan bij PO's, waardoor de PO's vooral kleine tot middelgrote telers aan zich bindt.

Samengevat is er dus een gebrek aan vertrouwen tussen teler en PO waardoor afzetorganisaties worden uitgehold door de eigen leden/telers. Anno 2008 is het handelsvolume te gering; alleen de 2 grootste PO's hebben voldoende volume om een volwaardige partner voor het supermarktkanaal te zijn. Daarbij is eind 2008 een aantal PO's – waaronder Mórakert – in financiële problemen gekomen. In combinatie met de financiële crisis is de betalingscirkel (afnemer betaalt PO, PO betaalt leden en leveranciers) verder onder druk komen te staan waardoor een aantal telers en leveranciers niet langer uitbetaald kon worden. Het ontbreken van een bank die specifieke risico's in de agrarische sector kan beoordelen, wordt hierbij als een belangrijk minpunt ervaren. De toekomst van de grootste PO Mórakert wordt bedreigd.

3.2.2 Groothandelsmarkt blijft belangrijk

De positie van de groothandelsmarkten is met de toetreding van de buitenlandse supermarktketens onder druk komen te staan. De fysieke inkoop van relatief kleine volumes sloot niet aan bij de grootschalige – op prijs en uniformiteit gerichte – volumes voor het grootwinkelbedrijf. De dominantie en het aantal van de groothandelsmarkten is dan ook drastisch teruggelopen; in 2008 zijn er nog 3 relevante groothandelsmarkten; Boedapest (450.000 ton groente en fruit), Szeged (80.000 ton) en Miskolcs (40.000 ton). Groente is 60% van het volume (340.000 ton), er wordt ook importproduct verhandeld.

In lijn met de ontwikkelingen in Europa zal het aandeel van de groothandelsmarkt afnemen. Hierbij speelt ook politieke druk een rol omdat de zwarte markt hier zou floreren. Sectororganisatie Fruitveb voert lobby om de groothandelsmarkten te sluiten, of om een adequaat registratie- en controlesysteem in te voeren. De groothandelsmarkt in Boedapest is de afgelopen jaren echter gegroeid – mede als gevolg van sluiting andere markten en de ontwikkeling van het restaurantsegment. Ook lokale supermarkten kopen hier Hongaars product en de handel gebruikt de markt om volumes op te vullen en voeling met de prijs te houden. Soms staan PO's ook op de groothandelsmarkt.

3.2.3 Vrije handel: de toekomst?

De “vrije” groothandel in Hongarije kent een groot aantal spelers in alle categorieën; lokale groothandel, importeurs, exporteurs, groothandel met productie in binnen- of buitenland, telers met groothandelsfunctie en telersverenigingen met gezamenlijke groothandel. Eurostat rapporteert 1092 groothandelaars in groente/fruit in Hongarije (sectorexperts schatten dit lager in). In het algemeen wordt gesteld dat er teveel spelers en relatief veel buitenlandse bedrijven in de markt actief zijn. Dit laatste is het gevolg van de groeiende importbehoefte in de winter terwijl het land de potentie heeft om in de zomer de omringende (netto-importerende) landen te beleveren.

In de binnenlandse handel is Mórakert marktleider. Deze PO handelt ook in volumes van niet-leden (ca. 4-5%). Daarnaast heeft Mórakert met Délkertész exportbedrijf Dalza Hungaria opgericht om de exportbelangen van beide PO's beter te organiseren. Leidende groothandelaars zijn ook vaak de grotere importeurs zoals Starking, Miklakér (met eigen productie in Egypte en Marokko) en Sopak (met eigen productie in Spanje en Marokko).

Veel importeurs hebben een eigen vestiging in Hongarije, met name Turkse bedrijven, maar ook Italiaanse, Spaanse en Griekse bedrijven. Ook het Nederlandse Haluco heeft een vestiging in Hongarije. Het bedrijf is sinds 2007 actief en probeert – net als in Nederland – de productiestromen van de grotere telers te verhandelen en te combineren met Nederlands product om grote volumes tegen scherpe prijs in de Hongaarse markt af te kunnen zetten.

Gezien de noodzaak voor supermarkketens om producten van goede kwaliteit tegen scherpe prijzen in te kopen, zal het “vrije” handelskanaal de beste kansen bieden om te groeien. Vanwege het groot aantal spelers en de economische recessie in Hongaarse markt worden echter geen nieuwe toetreders verwacht. Daarbij wordt gesteld dat de inkoper van de retail vaak gevoelig is voor oneigenlijke concurrentie (bonussen, relatiegeschenken etc.). Hierdoor hebben nieuwe toetreders soms moeite om eerlijk te concurreren.

Een consolidatieslag in de groothandel is gaande waarbij kleine marktversturende partijen langzaam verdwijnen. In de toekomst zal meer handel tussen (minder) grotere wholesalers en supermarkt lopen.

3.3 Telers: gebrek aan ontwikkeling

3.3.1 Beperkte schaalvergroting in kastuinbouw

De gemiddelde schaalgrootte van de 8 á 10.000 fulltime groentetelers beslaat in Hongarije niet meer dan 0.3-0.5 ha. bedekte teelt. Het gros hiervan betreft onverwarmde plastic tunnels. De kleinschaligheid wordt versterkt omdat de kleinere teler vaak meerdere producten teelt om aan risicospreiding te doen. Het professionele segment wordt geschat op maximaal 1000-1500 telers, waarvan ca. 100-200 bedrijven meer dan 0.5 ha. kas hebben. In de “professionele” groentesector is in totaal ca. 120 ha. glasareaal en tussen de 90 en 140 ha. (modern) plastic kasareaal.

Het aantal (kleine) tunnelbedrijven neemt af. Naast stoppen doen ze ook aan schaalvergroting; hierbij wordt vaak de tunnel van de buurman overgenomen. Over het algemeen investeert plastic in plastic en een bedrijf wat een deel glas heeft probeert de plastic kassen te vervangen door glas. Het aantal “mixed” bedrijven neemt dus af. Momenteel (2008/09) vindt er met name specialisatie/consolidatie in folie plaats.

3.3.2 Meer specialisatie in de kas

In de kas wordt met name paprika, tomaten en komkommers geteeld. Een paar vroege koolsoorten, meloen en sla wordt wel als rotatiegewas ingezet. De schattingen van het totaal areaal bedekte teelt in de kasgroentesector loopt uiteen van ca. 2000 ha. tot 5000 ha. Officiële informatie is niet beschikbaar; schattingen worden gegeven in figuur 18.

Figuur 18: Groenteproductie naar soort in bedekte teelt in Hongarije (2008)

Groente	Schatting 1 (ha)	Schatting 2 (ha)	Schatting 3 (ha)	Schatting Fruitveb (ha)
Tomaat	500	450		
Paprika	1000	1700		
Komkommer	250	227		
Brassica (rotatie)	250	1000		
Meloen (rotatie)		200-300		
Sla (rotatie)	50			
Totaal	Ca. 2000	Ca. 3600	Ca. 5000	Ca. 3200

Bron: Interviews

In het algemeen kan gesteld worden dat de trend naar schaalvergroting ook meer specialisatie in de keuze van de gewassen met zich meebrengt. Steeds meer telers kiezen voor 1 of 2 gewassen per jaar. Vroeger werd er ook veel gewisseld, nu houden telers soorten en hoeveelheden meer constant. Specialisatie volgt ook uit de strategie van een groeiend aantal telers dat zelf (direct) wil leveren aan het supermarktkanaal.

3.3.3 Technologie- en opbrengstverbetering

In de Hongaarse kasgroenteteelt zijn er 3 typen bedekte teeltmethoden:

1. Verplaatsbare plastic folie tunnels. Komt het meeste voor, zijn meestal onverwarmd. In de winter wordt de productie vaak 1.5 mnd. stilgelegd. Verwarmde tunnels met thermaal water zijn geconcentreerd in de regio Csongrád-Szentes.
2. Grote moderne plastic kassen – geleverd door o.a. Richel. Vaak verwarmd.
3. Glazen kas – vooral 2^e hands kassen uit Nederland. De meesten zijn verwarmd met thermaal water, klein gedeelte met gas (vooral bloemen). Kassen zijn voor het merendeel 20-30 jaar oud en moeten vervangen worden.

Ondanks het relatief laag gekapitaliseerde areaal is de groentesector de meest professionele sector binnen de tuinbouw, met verschillende goede bedrijven. **Zöldpont in Albertirsa** is bv. een klein maar goed ontwikkeld bedrijf (van 400 m² in 1993 tot 1.4 ha. glas en 3 ha. vollegrond in 2007) voor de levering van verse kruiden en sla. Een dergelijk bedrijf heeft alle moderne technologie: energiebesparend verwarmingssysteem, eb/vloed irrigatie, belichting, automatische klimaatcontrole etc.

De meest grootschalige tuinbouwactiviteiten zijn van **Arpád Agrár in Szentes** (voormalige staatscoöperatie, gesticht in 1960) met 30 ha. glas en 20 thermale bronnen op 4 locaties. Daarbij is nog 30 ha. plastic tunnels welke door particuliere telers bewerkt worden. Arpád Agrár teelt witte punt paprika, tomaten, komkommer en groene peper. In de verwarmde en onverwarmde tunnels wordt paprika, peper en kool geteeld. Het bedrijf is eind jaren 90/2000 gerenoveerd (met adviesbedrijven VEK en Hortimax); met name kasisolatie en de overstap naar substraatteelt. Sinds 2003 heeft het bedrijf een samenwerkingsverband met Biobest (België), waarmee ze zijn overgestapt naar biologische bestrijding. Voor paprika is de opbrengst 23 kg./m², voor tomaat 39 kg/m².

Floratom (Szeged) is de grootste tomatenteler in Hongarije. Van de 24 ha. kasteelt is 18 ha. tomaat, daarnaast nog paprika (3 ha.) en gerbera (3 ha.). De helft van het areaal wordt verwarmd met thermale warmtebronnen. Vóór de toetreding tot de EU heeft het bedrijf geïnvesteerd in moderne technologie, o.a. in substraatteelt en vloeibare CO₂ dosering. Er is (in de groente) geen klimaatcontrole omdat paprika/tomaat lage temperatuur kunnen verdragen. Floratom realiseert een opbrengst van 45 kg/m² en past uitsluitend

biologische gewasbescherming toe. Floratom fungeert als voorbeeldbedrijf in de regio. In 2009 wil het bedrijf een klein areaal plastic vervangen door nieuwbouw maar vervanging van de kassen op de hoofdlocatie is uitgesteld. Het management geeft aan dat de verwarming met thermale bron de succesfactor van het bedrijf is; grote retailketens blijven nl. Hongaars product inkopen in het seizoen, dat betekent dat er een sterke vraag naar vroeg product zal blijven.

Royal Brinkman (Nederlands technologie- en installatiebedrijf voor de kastuinbouw in Hódmezővásárhely) schat het moderne segment van de markt in op ca. 700 bedrijven, d.w.z. bedrijven die bezig zijn met bedrijfsontwikkeling en willen investeren. Sectororganisatie Fruitveb geeft aan dat er ca. 400 bedrijven zijn die een subsidieaanvraag voor (vaak kleine) investeringen hebben gedaan. Binnen het huidige subsidieprogramma is 600-700 ha. kas aangevraagd.

De opbrengst in Hongarije ligt momenteel op max. 70% van het Nederlands gemiddelde. In de jaren 2000 is de opbrengst sterk gestegen omdat veel bedrijven zijn overgestapt naar substraatteelt. Het opbrengstverschil met Nederland wordt m.n. veroorzaakt door:

- Meeste bedrijven hebben een verouderde kas;
- Beperkt areaal klimaatcontrole;
- Meeste bedrijven geen water ontsmetting bij drainwater hergebruik;
- Vaak is irrigatiesysteem nog een slangensysteem (met de hand).

Door de beperkte financiële slagkracht van bedrijven worden investeringsbeslissingen veelal genomen op lengte van de terugverdientijd. Dat betekent dat een aantal bedrijven nog wel investeert in technologische verbeteringen, zoals CO₂ dosering, maar niet meer toekomt aan vervanging /nieuwbouw van kassen of investeringen in duurzame energie.

Met name op het gebied van nieuwbouw staat de sector al een tijd stil. Ook vóór de financiële crisis was de markt al moeilijk. Voor een deel komt dat omdat veel bedrijven subsidieaanvraag hebben ingediend en wachten op goedkeuring. Daarnaast tonen banken zich weinig bereid om projecten in de agrarische sector te financieren. De crisis heeft in die zin een negatief effect dat een groter deel van de telers die subsidie toegewezen krijgen, de benodigde financiering niet rond zullen krijgen.

3.3.4 Status quo in geo-thermale energie

In de Hongaarse kasgroenteteelt wordt ca. 600 ha. verwarmd (ca. 17% van het bedekte areaal). Vrijwel alle energie is geo-thermale warmte die al in de 60er en 70er jaren is aangeboord. Daarnaast wordt er ook verwarmd met kolen, hout- of stroverbranding. Er wordt gesteld dat groenteproduktie in Hongarije niet rendabel kan plaatsvinden met verwarming op gas. Alleen in de sierteelt wordt beperkt met gas verwarmd (vaak als aanvulling op geo-thermale warmte in de winter). Geo-thermale energie is daarom de kritische succesfactor van de Hongaarse tuinbouw; er wordt gesteld dat de energiekosten op ca. 25-50% van de gasprijen liggen (bij gebruik eigen bronnen).

Het restwater bij gebruik van geo-thermale energie wordt in kunstmatige koelmeren en rivieren (vnl. De Tisza) gelaten. Met de aangescherpte regelgeving om thermaalwater na gebruik terug te pompen, is het gebruik van nieuwe bronnen in de agrarische sector eind jaren 90 tot stilstand gekomen. De overheid voert een gedoogbeleid ten aanzien van bestaande bedrijven met geo-thermale bronnen, maar vanaf 2012 moeten ook deze bedrijven aan de regelgeving voldoen. Vanwege de hoge investeringen (en hogere

energiekosten) voor het terugpompen voert de sector een lobby om de verplichting tot terugpompen van tafel te krijgen. Het ontbreekt de sector hierbij aan een effectieve aanpak, waarbij inmiddels andere landen – o.a. Nederland – ook de mogelijkheden van geo-thermale warmte op basis van dezelfde regelgeving exploreren.

Handhaving van de regelgeving betekent dat in de toekomst slechts grootschalige projecten in de tuinbouw van geo-thermale energie kunnen profiteren omdat de investeringen te hoog zijn voor Hongaarse (kleinschalige) bedrijven (zie Figuur 19). De kosten (voor watergebruik, waterput gebruik, water kanaal gebruik, kosten elektriciteit voor compressoren (pomp) en afschrijvingen) bedragen dan ca. 50-75% van de kosten voor het verwarmen met gas).

Wel zal het mogelijk worden om in de toekomst restwarmte van geo-thermale energie centrales te verkrijgen, maar de kans is groot dat de prijs dan een relatie houdt met de gasprijs en het kostenvoordeel geringer wordt. Samengevat zullen ontwikkelingen op het gebied van geo-thermale energie vooralsnog belemmerd worden door de financiële risico's bij het boren en (niet) vinden van een geschikte bron, de noodzaak tot herinjecteren en het intransparante vergunningenbeleid. Kennis en overheidsondersteuning zijn voorwaarde om in de toekomst op grote schaal geo-thermale warmte in te zetten in de Hongaarse tuinbouwsector.

Figuur 19: Voorbeeld investeringen- en kostenraming in geo-thermale energie voor 1 bron met teruginjecteren (in totaal 2 boorputten)

Investeringen (EUR)	Boren 2 bronnen	Ca. 800.000-1.000.000
	Installaties etc.	Ca. 500.000
Totale investeringsbedrag		1.300.000-1.500.000

Bron: interviews

3.3.5 Lage kosten, hoge opbrengsten

In vergelijking met Nederland is er een kostenvoordeel voor arbeid, grond en – het competitieve kostenvoordeel – de geothermale energie (zie Figuur 20). Omdat de meeste Hongaarse tuinbouwbedrijven weinig tot geen schulden hebben, zijn de kapitaalkosten in de huidige productiestructuur ook lager dan in Nederland. Wanneer met extern vermogen gefinancierd gaat worden, zijn deze kosten echter hoger. Aansluiting bij de Eurozone wordt in dit verband belangrijk geacht.

M.b.t. arbeid wordt gesteld dat Hongarije tot 30% kostenvoordeel heeft – rekening houdend met lagere arbeidsproductiviteit. Dit voordeel neemt weliswaar af, maar er zal ook op de langere termijn een arbeidskostenvoordeel t.o.v. bv Nederland blijven bestaan. Een groter probleem wordt wellicht de beschikbaarheid van arbeid in het seizoen.

M.b.t. de opbrengsten kan men vaststellen dat de telersprijzen met de toetreding tot de EU gestegen zijn naar het niveau van groothandelsmarkten in Europa (in het seizoen iets lager). Met de lagere productiekosten betekent dat, dat er meer marge te verdelen is in de keten. De marges voor groentetelers zijn dan ook eigenlijk altijd positief – en variëren van een minimum van 5% voor grote telers (met verwarmde kassen) in de winter tot wel 50% bij de kleine teler die zijn product op de groothandelsmarkt verkoopt. Met name door de sterk prijsgerichte retail, maar ook door de inefficiënte handel en importen komt de marge van de teler echter steeds verder onder druk te staan.

Figuur 20: Kostenverschillen Hongarije en Nederland

	Verskil met Nederland	Opmerkingen
Grond	Ca. 50% goedkoper	Hangt af van locatie
Arbeid	Ca. 10-30% goedkoper	Verskil wordt kleiner omdat ongeregistreerde arbeid uit bv Roemenie, Oekraïne wordt aangepakt
Kassen/installaties	Gelijk of duurder	Transport vanuit andere landen, m.n. Nederland
Energie	(Iets) duurder: 25-50% goedkoper: tot 50% goedkoper*	Gas Eigen thermaal bronnen Gebruik restwarmte energiecentrales
Advies	Duurder	Vaak uit buitenland, m.n. Nederland
Kapitaal	Duurder	Hoger risico, geen eurozone

* afhankelijk van afspraken met energieleverancier

Bron: interviews

3.3.6 Management probleem

De Hongaarse teler staat bekend om zijn vakkennis en expertise op het gebied van kleinschalige productie, vaak omdat de groenteteelt al generaties lang in de familie wordt uitgeoefend. Het Hongaars product heeft o.a. om deze reden een goed imago. Met de overgang naar de vrije markt en de uitbreiding van de EU ontbeert de Hongaarse teler echter een aantal zakelijke vaardigheden:

- Hongaarse telers hebben de neiging om vast te houden aan de producten die ze kennen; teelt-technische kennis betreft dus eigenlijk een basis niveau. De (EU) markt vraagt om nieuwe rassen/variëteiten – zoals bv de Californische paprika i.p.v. de traditionele witte punt – waar de Hongaarse teler nog maar weinig op inspeelt.
- De druk op de prijzen in de keten vraagt om schaalvergroting en specialisatie. Ook hier is de Hongaarse teler weinig geneigd om strategische keuzes te maken. Andere landen – zoals Bulgarije – zijn daar al verder in.
- In het algemeen is de Hongaarse teler een goed vakman, maar een minder ontwikkelde ondernemer/bedrijfsleider. Aan planning en timing wordt relatief weinig aandacht gegeven en is men over het algemeen niet bereid tot samenwerking. Ook is in de periode van toetredingssubsidies en goede marges nagelaten om de winsten systematisch in bedrijfsontwikkeling te investeren. Het feit dat de consolidatie in de sector maar langzaam vordert geeft aan dat de marges nog steeds acceptabel zijn terwijl er al langere tijd weinig wordt geïnvesteerd in de toekomst van bedrijven.

3.4 Producenten van jonge planten: goede tijden

De markt voor jonge planten groeit nog steeds in Hongarije. De producenten profiteren van afnemende teelt voor eigen productie door telers (nu nog iets meer dan 50%) en de schaalvergroting in de kas. De concurrentie is de laatste jaren wel toegenomen, maar de rendementen in jonge planten productie zijn nog steeds goed. In 2008 zijn er ca. 6-7 bedrijven actief in de Hongaarse markt. De meeste van deze bedrijven gebruiken Hongarije ook als basis voor de export naar buurlanden.

Top-5 in jonge planten:

1. Grow Palánta – Felgyő (Grow Group – NL)
2. Kite Zrt. – Nádudvar (Hongaars)
3. Árpád Masterplant Palántanevelő Kft. – Szentes (Italiaans-Hongaars)
4. Palántakert – Kecskemét (Hongaars)
5. SL Palánta - Szentes (Scherr, Oostenrijks)

Marktleider is Grow Palánta dat (toen nog als onderdeel van Rijk Zwaan) in 1993 de Hongaarse markt heeft betreden. In 2008 heeft het bedrijf 4.5 ha. kasareaal en produceert ca. 100 mln. plantjes per jaar (inclusief export). Koolsoorten en paprikaplantjes nemen het merendeel voor hun rekening, daarnaast ook sla en tomaat. Het bedrijf heeft geen voorlichtingstak maar maakt middellange termijn plannen samen met telers. Grow Palánta is 1 van de weinige bedrijven dat nog investeert in areaaluitbreiding (cabrio groeikas om planten naar lokaal klimaat te harden). Daarnaast hebben ze ook een eb/vloed irrigatiesysteem aangelegd en hoopt het bedrijf in 2009 met subsidie te starten met het boren naar thermaal water.

3.5 Zaadbedrijven: markt verdeeld

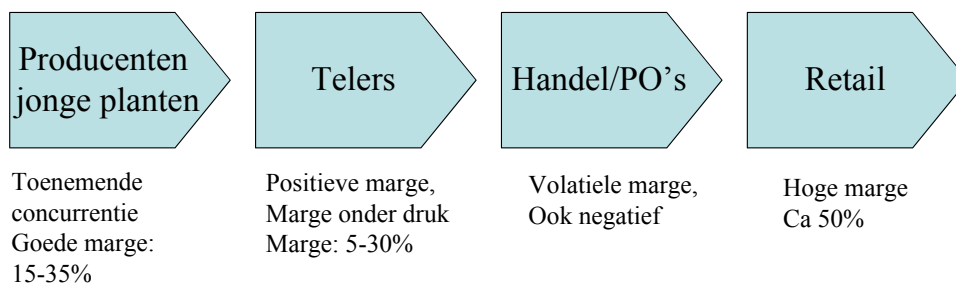
De eerste schakel in de groenteketen wordt – zoals in de meeste landen – gedomineerd door multinationale spelers: De Ruiter Seeds, Rijk Zwaan, Nunhems, Bejo Zaden, Enza, Syngenta en Seminis zijn allen actief in de Hongaarse groentesector.

In het totale groentesegment (inclusief vollegrondsgroente) is Syngenta marktleider, gevolgd door Seminis (Monsanto) en Rijk Zwaan. Rijk Zwaan (NL) is gespecialiseerd in slavariëteiten en komkommer, brassica's, wortel, selderij en spinazie. In het kasgroentesegment richten de zaadbedrijven zich op specifieke niches. De Ruiter Seeds (DRS, ook onderdeel van Monsanto) richt zich met name op het topsegment in de kasgroente. In dit segment is DRS marktleider in tomaat (36-40%), aubergine en meloen.

De totale markt voor groentezaden in Hongarije is ca. EUR 31 mln. (EESNET, 2008). Daarvan is iets minder dan 25% voor parttime telers. Samen met de kleine telers zorgen die ervoor dat de lokale zadenwinkels/kleine dealers het belangrijkste distributiekanaal voor groentezaden is. Daarnaast wordt 30-35% bij grotere telers afgezet en nemen de producenten van jonge planten een groeiend volume voor hun rekening. Met een relatief stabiele groentemarkt in Hongarije en een verdeling van de markt onder de zaadbedrijven, wordt de verkoop in het buitenland belangrijker. Met name Roemenië en Bulgarije laten sterke ontwikkeling in het kasgroentesegment zien.

3.6 Margeverdeling in de keten

De ketendynamiek heeft zijn weerslag op de margeverdeling in de keten. Onderstaande schattingen zijn indicatieve schattingen, gebaseerd op interviews en analyses. Per individueel bedrijf kunnen butowinsten en marges sterk afwijken; de marge van een teler die op de groothandelsmarkt rechtstreeks afzet aan de consument, kan wel 50% zijn.



De margeverdeling is vooral indicatief voor de machtsverhouding en problematiek in de keten; Consolidatie in de retail, bij jonge planten (en zaad) producenten resulteren in goede, relatief stabiele marges. De risico's in de keten worden vooral afgewenteld op de gefragmenteerde handel.

3.7 Conclusie

De groentesector in Hongarije kent een 2-delings: aan de ene kant wordt product van kleinschalige, vaak parttime bedrijfjes, via de groothandelsmarkt of direct aan kleinschalige retail en consument geleverd. Op deze manier vindt nog steeds 45% van de verse groente zijn weg naar de consument.

Aan de andere kant wordt het product van middelgrote en grote telers via de PO's, de groothandel en direct door telers aan het supermarktsegment geleverd. De laatste stroom groeit ten koste van de eerste; het totale volume is min of meer stabiel.

Op dit moment verkeert de groothandel in Hongarije in een transitiefase waar veel kleinere handelaars, telers en producentenorganisaties elkaar beconcurreren en de markt verstoren.

Door toenemende druk op de marge en economisch mindere tijden wordt langzaam de trend naar specialisatie en schaalvergroting in de groenteteelt zichtbaar. Maar het ontbreekt vrijwel alle bedrijven aan financiële middelen om te investeren in areaaluitbreiding of technologie in de bedekte teelt. Zaadbedrijven, jonge planten producenten, technologieleveranciers en groothandel richten zich daarom op groei van inkomsten uit het buitenland.

4 Kansen en mogelijkheden in de Hongaarse groentesector

4.1 Sturende factoren

Het toekomstperspectief in de Hongaarse groentesector wordt met name bepaald door:

1. Vraag naar groente

Op de langere termijn zal de consumptie met het aantrekken van de economie verder groeien. Van belang zijn ook de verschuivingen binnen het huidige voedingspatroon; meer vraag naar vruchtgroente, sla en makkelijk bereidbare groente ten koste van traditionele producten als kool. Geïnterviewden geven ook aan dat er een geringe, maar groeiende vraag naar speciaalproducten zoals cherrytomaatjes en biologische groente gaat ontstaan. De huidige economische problemen zullen verdere groei van deze segmenten langer op zich laten wachten, maar op de langere termijn zal de vraag naar deze producten, evenals het vers gesneden en verpakte product, gaan groeien.

2. Economische groei en financieel beleid

De problemen in de economie en de financiële sector hebben een vertragend effect op investeringen in areaaluitbreiding en technologie. Het aantrekken van de economie zal daarom van groot belang zijn om de ontwikkelingen in de tuinbouwsector op gang te krijgen. Subsidies uit het EU/nationaal fonds zullen dan pas significant effect sorteren wanneer banken bereid zijn een deel van de investering te financieren. In dit verband, en met het oog op mogelijke buitenlandse investeringen in de sector, is duidelijkheid over toetreding tot de Eurozone ook een belangrijke stimulans.

3. Grond en grondbeleid

Tot mei 2011 is het voor buitenlanders niet mogelijk om grond te kopen in de agrarische sector (wel als men 3 jaar als agrariër in Hongarije actief is geweest). Onduidelijk is op dit moment wat er met de grondprijs zal gebeuren na vrijgave, maar duidelijk is wel dat het voor buitenlandse geïnteresseerden in de agrarische sector interessanter wordt om in Hongarije te investeren.

4. Beleid t.a.v. alternatieve energie

Het gedoogbeleid t.a.v. de bestaande geo-thermale bronnen die in de tuinbouw gebruikt worden houdt de sector in een status quo; bedrijven willen wel (met subsidie) investeren in thermale bronnen maar willen niet het risico lopen op onnodig hoge investeringen. Er is op dit moment nog geen tuinbouwbedrijf dat geïnvesteerd heeft in een 2 (of meer) bronnen systeem. Daarbij is het ook nog de vraag of in alle bodems in Hongarije teruggepompt kan worden omdat de zachte lijmsteenstructuur wellicht onder teveel druk beschadigd wordt. Onderzoek is gaande, ook naar afwateringsmeren. De uitkomst van dat onderzoek evenals de definitieve regelgeving betreffende het gebruik van enkelvoudige bronnen zouden wellicht stimulansen kunnen zijn voor investeringen in geo-thermale warmte. Ook zonne- en windenergie bieden mogelijkheden voor toepassing in de Hongaarse tuinbouw, maar ook hiernaar wordt nog weinig (praktijk)onderzoek gedaan.

5. Internationale concurrentie

De hogere economische groei in landen als Polen, Slowakije en Roemenië heeft in eerste instantie de vraag naar verse groente aangewakkerd. De groothandelsmarkt in Debrecen is bv. binnen een uur uitverkocht, grotendeels aan handelaars uit Roemenië. Daarna is/ wordt in die landen geïnvesteerd in de eigen tuinbouwsector, waarbij er een stimulerend beleid wordt gevoerd t.a.v. buitenlandse investeringen en subsidieverstrekking.

De relatief grootschalige projecten zijn in eerste instantie bedoeld om in de binnenlandse vraag te voldoen, maar hebben de potentie om kwaliteitsproducten te exporteren. In de Roemeense tuinbouw zijn veel Italiaanse investeerders actief, en ook Bulgarije heeft strategische keuzes gemaakt om te concentreren op grootschalige productie van tomaat en komkommer in de bedekte teelt. Polen heeft structureel geïnvesteerd in technologie- en bedrijfsontwikkeling en is een succesvolle speler geworden in verschillende producten op Europese markten. Zo concurreert Polen op de Hongaarse markt met verschillende (veld)groenten. Tenslotte ondervindt Hongarije toenemende concurrentie vanuit Turkije waardoor de Hongaarse export van witte punt paprika naar Duitsland wordt bedreigd. Bij achterblijvende bedrijfs- en sectorontwikkeling wordt de Hongaarse tuinbouw gedwongen om voor de eigen, relatief kleine markt te produceren.

6. Beleid t.a.v. buitenlandse investeringen in de agrarische sector

Waarschijnlijk het meest bepalend voor het toekomstperspectief is het beleid van de overheid/ Ministerie van landbouw ten aanzien van buitenlandse investeringen in de tuinbouw. De bureaucratie, hoge belasting en onduidelijke wet- en regelgeving t.a.v. subsidies en bv. geo-thermale energie maakt het op dit moment praktisch onmogelijk voor buitenlandse geïnteresseerden om in de tuinbouwsector te investeren.

Beleidsbepalers in de Hongaarse tuinbouw zullen op korte termijn strategische keuzes moeten maken en een transparant beleid uit moeten zetten. De benodigde bedrijfs- en sectorontwikkeling in de tuinbouw zal hierbij ook door middel van buitenlandse investeringen gerealiseerd moeten worden om in de benodigde financiering te voorzien.

4.2 Kansen en mogelijkheden groenteteelt

Sterkten	Zwakten
<ul style="list-style-type: none"> - Gunstige productiefactoren (klimaat, water) - Kostenvoordeel arbeid - Goed imago Hongaars product - Basis teeltkennis aanwezig - Positieve marges 	<ul style="list-style-type: none"> - Kleinschalig - Achterstand technologie - Gebrekkige kennis (topteelt) - Gebrek aan financiële middelen - Lage prioriteit tuinbouw op politieke agenda - Gefragmenteerde groothandel; ontbreken sterke marktleiders die markten kunnen ontwikkelen
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none"> - Alternatieve (m.n. geo-thermale) energie - Specialisatie groeisegmenten - Toetreding Eurozone - Export kwaliteitsproducten 	<ul style="list-style-type: none"> - Budgetproblemen overheid - Prijsdruk vanuit supermarktkanaal - Uitblijven sectorbeleid, met name t.a.v. geo-thermale energie en buitenlandse investeringen - Internationale concurrentie

De Hongaarse groenteteelt biedt in principe interessante mogelijkheden voor Nederlandse investeerders. Gezien het gunstige klimaat, de lagere arbeidskosten, de geo-thermale energie en de goede marges, kunnen buitenlandse investeerders in de Hongaarse groenteteelt een structureel kostenvoordeel en beter rendement realiseren ten opzichte van investeringen in bv. de Nederlandse tuinbouw. Maar de bureaucratie, het gebrek aan faciliterend beleid t.a.v. buitenlandse investeringen en een terughoudend financieringsbeleid van banken vormen tot nu toe te grote toetredingsdrempels.

Met vrijgave van de grond in 2011 wordt het voor buitenlanders en bedrijven mogelijk om landbouwgrond in eigendom te verwerven. Dit zou een stimulans voor de overheid moeten zijn om beleid t.a.v. buitenlandse investeringen te gaan voeren. Zo zou er de mogelijkheid moeten komen om grond te kopen met de garantie op een vergunning voor het aanboren van een thermale bron.

De bedrijven die op dit moment met geo-thermale energie produceren zijn de best renderende bedrijven in de sector; die zullen voor het merendeel niet te koop komen. Daarnaast is er een aantal bedrijven met een ongebruikte thermaalbron. Deze bedrijven zijn – gezien het verlopen van hun bestaande vergunning – nu verplicht een tweede (terugpomp) bron te boren waarvoor ze geen financiële middelen hebben. Dit type bedrijf (met financieringsprobleem) zal in toenemende mate te koop komen, maar geeft wel risico's t.a.v. kwaliteit van de bron en de vergunning. Ook van de bedrijven die een subsidieaanvraag toegekend krijgen, zal er een aantal zijn dat niet de eigen middelen heeft om de investering voor te financieren. Verkoop van het bedrijf met subsidietoekenning is dan een mogelijkheid (mits de regelgeving dat faciliteert). Overigens is het bij bedrijfsovername in Hongarije beter alleen actief (grond en gebouwen) te kopen en geen juridische entiteit i.v.m. mogelijke schulden/claims.

Tenslotte is het een nadeel dat banken een vrij rigide financieringsbeleid voeren t.a.v. de agrarische sector: 3 jaar renderend ondernemen is vereiste voor financieringsaanvraag. Dit betekent dat de aanschaf, renovatie of nieuwbouw en de eerste 3 jaar zelf gefinancierd dient te worden.

Overigens wordt er een grootschalig tuinbouwproject voorbereid: Terra Verde, een samenwerkingsverband op het gebied van kasttechnologie, afzet- en teeltkennis – heeft tuinbouwprojecten op verschillende plaatsen in Hongarije gepland. Het betreffen grootschalige projecten met verwarming op basis van restwarmte van (o.a. geo-thermale) energievoorzieningen (stadsverwarming). De start van de bouw van het eerste project is gepland in nazomer 2009 in N-W Hongarije (in 2010 moet het eerste project operationeel zijn). Terra Verde is bezig met het aantrekken van financiering.

4.3 Kansen en mogelijkheden groothandel

Sterkten	Zwakten
<ul style="list-style-type: none"> - Centrale geografische ligging t.o.v. importmarkten - Logistiek/wegennet Hongarije - Ontwikkeling in vraag en productie in omringende landen (mogelijk ook handel met omringende landen) 	<ul style="list-style-type: none"> - Gering handelsvolume Hongarije - Sterk gefragmenteerde groothandel; - Veel kleine telers; minder consistente productkwaliteit en relatief duur voor groothandel - Tender systematiek retail (vermindert kans op relatie)
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none"> - Binden grotere telers (die nu zelf aan retail leveren) - Coördinatie vraag en aanbod: naar een marktgerichte productie - Verpakking en logistieke service - Marktontwikkeling speciaalproducten (cherrytomaat etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> - Wantrouwen in de keten: telers gaan direct leveren aan retail - Versturende rol groothandelsmarkt - Internationale concurrentie waardoor Hongarije interne markt wordt

De centrale ligging van Hongarije, de aangrenzende importmarkten (o.a. Oostenrijk, Kroatië, Roemenië) en de potentiële groeimogelijkheden in de groenteteelt maken dat Hongarije een strategische keuze is voor veel internationale handelaars in groente en fruit. Het probleem is echter dat er met de gefragmenteerde binnenlandse handel en de groothandelsmarkt te weinig handelsvolume is. De verwachting is dat het aantal groothandelaars zal afnemen.

Het toekomstperspectief in de groothandel hangt echter mede af van de toekomst van producentenorganisatie (PO) Mórakert – de grootste handelaar in de markt. Het bedrijf – en nog een aantal kleinere PO's - verkeert in grote financiële problemen waardoor de toekomst op dit moment onzeker is. Het wegvallen van een dergelijk grote partij lijkt niet waarschijnlijk gezien het belang van Mórakert voor de sector, maar is tegelijkertijd niet ondenkbaar omdat leden en grote telers weinig vertrouwen in de “coöperatie” hebben.

In dat geval zou de oplossing moeten komen van particuliere bedrijven met een sterk concept die markten kunnen ontwikkelen en als voorbeeld voor de sector/ regio kunnen dienen.

4.4 Kansen en mogelijkheden toeleverende bedrijven

Sterkten	Zwakten
<ul style="list-style-type: none"> - Know-how en teeltkennis aanwezig - Teler relatief open voor nieuwe technologie - Gunstige geografische ligging - Goede marges teler 	<ul style="list-style-type: none"> - Kleine markt - Kleine schaal teeltbedrijven - Gebrek aan financiële middelen - Gebrekkige kennisinfrastructuur - Toenemende druk op marge teler
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none"> - Schaalvergroting - Modernisering - Verschuiving teelt naar moderne, nieuwe variëteiten - Groei omringende landen - Biologische teelt 	<ul style="list-style-type: none"> - Wantrouwen in de keten - Economische recessie - Ontbrekend faciliterend beleid t.a.v. buitenlandse investeringen

Gezien de groei en goede marges in het topsegment van de kasgroentemarkt, zijn er de laatste jaren veel internationale bedrijven toegetreden tot de markt voor **zaden- en jonge planten**. De markt is nu min of meer verdeeld tussen internationale en lokale spelers, die in de Hongaarse markt profiteren van een trend naar moderne variëteiten. De – weliswaar langzame - trend naar specialisatie en schaalvergroting zal op lange termijn leiden tot verhoogde concurrentie tussen bestaande spelers.

De Hongaarse tuinbouwsector heeft grote behoefte aan (commerciële) **kennisleveranciers**. Op dit moment wordt er in Hongarije gebruik gemaakt van DLV-Plant en enkele particuliere adviseurs, waarbij bedrijven zich bereid tonen om voor advies te betalen. Maar het gros van de sector (50-60% van de professionele bedrijven) heeft geen toegang tot kennis. Voor het merendeel van de bedrijven dat wel toegang tot kennis heeft, geldt dat ze dit gefragmenteerd ontvangen van zaden-, jonge planten of technologieleveranciers. De ontwikkeling van een lokaal kennis- en adviesnetwerk is zeer noodzakelijk wil de sector op langere termijn voldoende concurrentiekracht behouden/opbouwen. Vanuit de PO's en Fruitveb wordt momenteel een initiatief uitgewerkt. Mogelijk dat Nederlandse kennisleveranciers in dit initiatief aanhaken, of dat een buitenlandse organisatie met een eigen concept in de markt komt. Hierbij is het van belang dat naast technologische- en teeltkennis, ook de ondernemersvaardigheden worden ontwikkeld. Buitenlandse investeringen zullen – gezien de gebrekkige kennisinfrastructuur in Hongarije – ook de vraag naar kennis en advies vergroten.

De geringe schaalgrootte en de beperkte mogelijkheden van telers om financiering aan te trekken, houdt de markt voor **technologiebedrijven en kassenbouwers** beperkt. Ook voor kleinere investeringen geldt dat veel groentetelers de bedrijfswinsten niet structureel in de toekomst van het bedrijf investeren. Mogelijk dat de huidige EU/Hongaarse subsidieregeling wel wat ontwikkeling zal brengen, maar deze mogelijkheden zullen grotendeels door de bestaande spelers worden ingevuld. Internationale bedrijven zoals het Franse Richel (kassenbouwer) en het Nederlandse Royal Brinkman (technologie) hebben lokale branches. Een sterke Hongaarse speler is Global Greenhouse.

Buitenlandse investeringen zullen ook leiden tot vraag naar kassenbouwers en technologieleveranciers. In potentie is Hongarije dus een interessante markt voor kassen- en technologieleveranciers.

Bijlage: Overzicht geïnterviewde sectordeskundigen en bedrijven

De volgende personen en bedrijven worden bedankt voor hun medewerking en feedback:

Árpád Agrár Zrt. – Landbouwcoöperatie met tuinbouw, akkerbouw en zuivel – www.arpad.hu

Kovács László – Marketing manager

Brinkman Hungary Kft. – Kastechnologie – www.brinkman.com

Giel Heijboer - Directeur

De Ruiter Seeds – Groentezaden – www.deruiterseeds.hu

Zoltán Fülel – Directeur

Dimacon Kft. – Frank Hoogeboom

Eisberg Group – Freshpack salad – www.eisberg.com

Michael Krackhardt - COO

Floratom Kft. – kastuinbouw (tomaat, gerbera), Szeged

Árpád Nagy – Directeur

Alfréd Forray – Agronoom/Plant protection specialist

Fruitveb – Sectororganisatie groente en fruit - www.fruitveb.hu

Zoltán Fodor – Deputy manager

Grow Palánta Kft. (Grow Group) – groenteplanten – www.growgroup.nl

Ferenc Dobos – Directeur

Haluco CE – Groothandel, verpakken – www.haluco.nl

Mariann Kubik – Commercieel manager

Nunhems Hungary Kft. – Groentezaden – www.nunhems.com

László Sarfalvi – Country head

Cor Coenen (NL) – Researcher Seed Production

Rijk Zwaan Budapest Kft. – Groentezaden – www.rijkszwaan.hu

Bence Lányi – Directeur

Terra Verde Kft. – tuinbouwprojecten – www.terraverde-ce.eu

Theo Migo – Managing Director

Met speciale dank aan Erika Kosa (Efteling Bt.) voor het marktonderzoek retail, Ed Slagboom van het Productschap Tuinbouw (NL) voor de handelsstatistieken en László Iványi van de LNV-raad te Boedapest.