

Appels en peren telen voor crisisprijzen

# Conference als compensatie voor Elstar

De huidige prijsvorming voor appels en peren zet veel telers aan het denken over de toekomst van het eigen bedrijf en de sector. De prijzen voor appels staan al jaren onder druk en ook de perenprijzen zijn vanaf vorig jaar bij lange na niet meer kostendekkend.

Wat kunnen de gevolgen van de crisisprijzen zijn voor fruitteeltbedrijven?

Wouter van Teeffelen  
WTE Fruitadvies  
w.vanteeffelen@fruitadvies.nl

**W**ie naar de cijfers van het LEI en naar menig fiscale jaarrekening kijkt, ziet dat veel bedrijven, zeker in jaren met een matige oogst zoals in 2008 en 2010, zelfs de meest minimale financiële doelstellingen amper kunnen realiseren. De stemming in de sector is hierdoor bedrukt.

*De hardfruitsector is te kenmerken als een sector waar het relatief moeilijk is om geld te verdienen*

In de afgelopen decennia zijn op veel bedrijven met hardfruit de tegenvallende prijzen voor Elstar en Jonagold gecompenseerd door de winst op Conference. Door de forse uitbreiding van het aanbod Conference en onvoldoende uitbreiding van de afzetmarkt, kwamen vanaf vorig jaar de prijzen onder druk te staan waardoor peren veel minder zijn gaan renderen. De meesten zijn het



Komende jaren blijft de prijsvorming van Conference moeilijk. Foto's: Marijke van Ossenbruggen, NFO

er over eens dat in de komende jaren de prijsvorming van Conference moeilijk blijft. Overigens kan de recente, strenge winter- vorst ook een groot effect hebben op de prijs.

## Berekening

In een normatieve voorbeeldberekening van WTE Fruitadvies, zijn grote verschillen te zien tussen het rendement van diverse appel- en perenrassen. Voor de berekening zijn voor toekomstige opbrengstprijzen de indicatieprijzen genomen zoals de Commissie Afzetprijnsindicaties Fruitteelt die jaarlijks vaststelt. Telers kunnen er van schrikken wanneer, bedrijfseconomisch gerekend, alles meegeteld wordt: rente op eigen vermogen, arbeid tegen cao-loon en afschrijvingen over de vervangingswaarde. Het blijkt dat op basis van een voorbeeldberekening met gemiddelde cijfers, geen enkele teelt rendabel is. Voor een kostprijs

gebaseerd op pure uitgaven (de kritieke opbrengstprijs) en globaal minimaal 75 procent van de bedrijfseconomische kostprijs, ligt het anders. Conference en Kanzi scoren dan het hoogst en hebben voldoende positieve marge. Echter wel met de kanttekening dat de begrote middenprijzen van 57 cent/kg voor Conference en 82 cent/kg voor Kanzi redelijk optimistisch ingeschat zijn. Bij een prijsverwachting van 41 cent/kg voor Elstar komt er in de voorbeeldberekening nog 14 cent tekort. Dat wil niet zeggen dat geen enkele Elstar-teler in Nederland geld verdient, maar de groep is bijzonder klein en scoort een laag rendement. In feite is dit voor Elstar, en in minder mate voor Jonagold, al meer dan een decennium zo. Door de verdere stijging van de kosten en een opbrengstprijs die minder snel groeit, wordt het verlies in de loop van de jaren op de teelt van Elstar alleen maar groter. Maar op bedrijfsniveau was het resultaat gemid-

deld niet eens zo slecht als op basis van het hoofdtras Elstar te verwachten zou zijn. Het verlies op Elstar compenseert de teler met de winst op de Conferenceteelt.

Telers hopen dat met de komst van verbeterde mutanten en het massaal rooien van oude aanplant de Elstarprijzen verbeteren. Het is evenwel voorbarig om in begrotingen de komende jaren al vast uit te gaan van een veel hogere prijs voor Elstar. De toekomst van Elstar is nog te ongewis om dit als oplossing te zien voor een gezond bedrijf.

### Geld verdienen

De hardfruitsector is te kenmerken als een sector waar het relatief moeilijk is om geld te verdienen. Het toekomstperspectief wisselt echter sterk per bedrijf. De resultaten, en daaruit voortvloeiend de liquiditeit, zijn per bedrijf weer anders. Als een teler op een aantal kostenposten net wat lagere uitgaven heeft dan gemiddeld en hij pakt enkele centen per kg product meer, dan komt hij al tot andere conclusies. Gemiddeld 4 ct/kg lagere kostprijs en 2 ct/kg hogere opbrengstprijis, geeft bij 800 ton een verschil van € 48.000. In de dagelijkse praktijk is regelmatig sprake van grotere verschillen. Er zijn bedrijven die de afgelopen vijf jaar nog vooruit

geboerd hebben, en er zijn bedrijven waar bij-financieren van liquiditeitstekorten en vervangingsinvesteringen aan de orde van de dag waren.

### Toekomstperspectief

Elk ondernemer dient een inschatting van zijn eigen toekomstperspectief te maken. Het terugblikken op basis van de jaarrekeningen van de laatste vijf jaar geeft een eerste, vaak goede, inschatting. Nu de perenprijs onder druk komt te staan, wordt het steeds lastiger om op basis van nuchtere uitgangspunten de begrotingen sluitend te krijgen. Maar het hangt er ook sterk van af

horeca in zijn boomgaard of iets dergelijks. Toch is creatief denken over mogelijkheden die in eerste instantie buiten uw normale activiteiten liggen, nu typisch iets wat essentieel is voor het ondernemerschap. Wanneer u de bedrijfsactiviteiten wilt beperken tot het telen van appels en peren, beperkt u zichzelf in het ondernemerschap en kunnen kansen bedreigingen worden. U houdt dan alleen nog mogelijkheden over zoals schaalvergroting; een nieuw hoopvol ras planten. Een clubras planten kan interessant zijn, maar daar zijn ook kanttekeningen bij te zetten. U doet er goed aan de bedrijfsstrategie van succesvolle ondernemers niet

### *Het besluit van een deel van de bedrijven om ermee te stoppen, hoort ook bij de sector*

welke begrotingsprijs de teler invult; vooral de prijs voor Conference is erg onzeker. In de huidige omstandigheden fruit telen vraagt om echt ondernemerschap. Ken de sterke en zwakke punten van het bedrijf en van uzelf als ondernemer. Denk na over de belangrijkste ontwikkelingen en welke bedreigingen en kansen die bieden. Uit de praktijk blijkt dat er ook fruitteeltbedrijven zijn die een bovengemiddeld ondernemerschap voeren. Daar zitten telers bij waar het telen van appels en peren niet meer de hoofdbusiness was. Maar niet iedereen wil een landgoedwinkel, een kersfestival, een

te kopiëren, maar u kunt zich er wel door laten inspireren.

In jaren zoals deze is de stemming zodanig dat telers soms twifelen aan het bestaansrecht van de Nederlandse fruitteelt. Toch zal een behoorlijk deel van de telers zijn bedrijf continueren. Het besluit van een deel van de bedrijven om ermee te stoppen, hoort ook bij de sector. Een periode van mindere of ronduit zeer slechte jaren hoort in de geschiedenis van de fruitteelt. ♦



Kosten en opbrengst van Elstar staan al vele jaren niet meer in verhouding tot elkaar.