

DOOR ANTON OOSTVEEN
FREELANCE JOURNALIST



Afzet maakt kennisdag levendig

Het zit de Nederlandse Fruittelers Organisatie (NFO) hoog dat de afzet van Nederlands fruit niet naar wens verloopt. Zo hoog, dat er aan het eind van de NFO Kennisdag op 30 november in Wageningen geen lezingen meer waren over de teelt of over gewasbescherming. Het laatste deel van de dag was ingeruimd voor de problematiek rond de afzet.

Drie inleiders reageerden op drie stellingen, gevolgd door een forumdiscussie voor alle telers van hard-, klein- en steenfruit. Uiteindelijk beperkte de discussie zich tot appels en peren. Dat kwam allereerst door de keus van de inleiders, maar in het programma waren eerder op de dag de economie en afzet van het steenfruit en het kleinfruit al ruimschoots aan bod gekomen. Dat bood zeker zoveel interessante informatie over de afzet van hardfruit als de forumdiscussie.

Graan beter dan Elstar

In het programma voor steenfruit kwamen appels en peren zijdelings aanbod. Wouter van Teeffelen van WTE Fruitadvies verklaarde tijdens zijn lezing aan de hand van een sheet in één klap de huidige situatie in het Nederlandse grootfruit. De intensivering van de pruimenteelt economisch bekeken, zo heette zijn inleiding, gevolgd door het economisch perspectief van de kersenteelt. De teeltadviseur én

De NFO Kennisdag in Wageningen gaat meestal over de teelt. Dit jaar was er echter veel ruimte voor een discussie over de afzet. Een dankbaar onderwerp, want het zit veel telers dwars dat de prijzen zo tegenvallen na de hoopvolle oogstramingen. Een F-0 ligt nog niet in het verschiet, maar de eerste toeladeringen zijn er wel.

bedrijfseconoom van WTE bekeek en vergeleek deze teelten met die van diverse appel- en perenrassen.

Hoewel er op de gepresenteerde gegevens het nodige viel aan te merken, werd duidelijk dat met Elstar en Jonagold nog met moeite wat te verdienen valt. De annuïteit netto contante waarde van deze teelten is nagenoeg nul. Dat betekent min of meer dat het gemiddelde saldo, gecorrigeerd naar stichtingsperiode en levensduur van de aanplant, nog maar net positief is. Dat klinkt positief, maar is het niet. Een dergelijk saldo is namelijk lang niet toereikend om de niet-toegerekende kosten voor vaste arbeid en machines te dekken. "De graanteelt biedt een beter perspectief", schetste Van Teeffelen.

Op basis van de afgelopen jaren stemde het gecorrigeerde saldo van Conference de bedrijfseconoom ruimschoots tevreden. De

zogenaamde annuïteit netto contante waarde hiervan is ruim 9 duizend euro per hectare. Zelfs al zou dat door de lagere prijzen wat zakken, dan scoort deze peer nog beter dan een moderne pruimenteelt, met ongeveer 7 duizend euro, of Kanzi met bijna 5 duizend euro.

Een overkapte kersenteelt op zwakke onderstam slaat echter alles, met een gecorrigeerd saldo van ruim 21 duizend euro per hectare. "Daar loop je in theorie mee binnen", merkte Van Teeffelen op, maar de praktijk is weerbarstiger. Zowel bij pruimen als kersen kunnen de weersinvloeden zo groot zijn, dat ze het resultaat van enkele positieve jaren volledig teniet doen. Daardoor blijft het 'binnenlopen' vaak bij de theorie, al verklaart het wel de huidige belangstelling voor de moderne kersenteelt.

Laag of laagst

De pijn van de lage saldi bij Elstar en Jonagold kwam duidelijk naar voren bij twee van de drie stellingen. 'Nederland realiseert de laagste prijzen in Europa' en 'bij de verkoop speelt de kostprijs geen enkele rol', waren enkele opmerkingen die werden gemaakt. De opbrengst- en de kostprijs liggen in elk geval ver uit elkaar, schetste Roger Wouters uit Reijmerstok. De teler uit Limburg berekende de kostprijs van 1 kilo Elstar op ongeveer 30 cent, geplukt in de kist. Voor de bewaring en afzet komt daar een zelfde bedrag bij. Dat is

Zowel bij pruimen als kersen kunnen de weersinvloeden zo groot zijn, dat ze het resultaat van enkele positieve jaren volledig teniet doen.



vrijwel altijd meer dan de opbrengstprijis, die volgens Wouters ook lager is dan bij zijn collega's aan de andere kant van de grens. Daar gaat, meer dan in Nederland, de voorkeur uit naar fruit van eigen bodem.

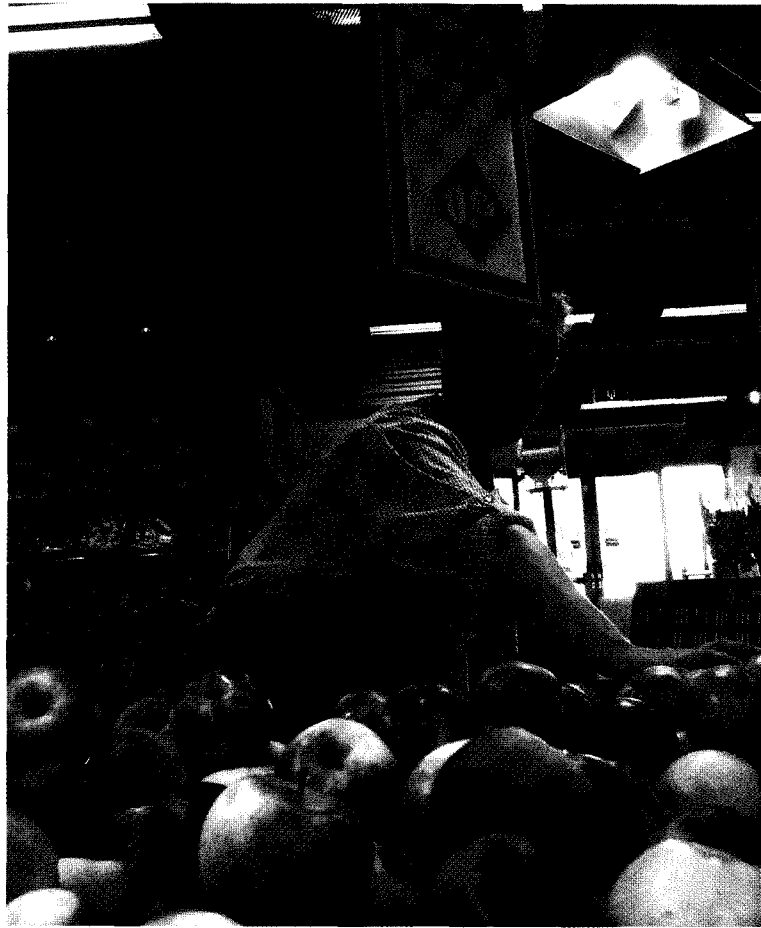
Im- en exporteur Jan Timmermans was het pertinent oneens met de stelling dat Nederlandse telers het minst ontvangen voor hun fruit. Deze stelling gonst al maandenlang door de sector en wie regelmatig Duitse en Nederlandse dagprijzen vergelijkt, krijgt ook snel die indruk. Volgens Timmermans zijn de prijzen in het Franse Loiredal echter zo slecht, dat niet alleen telers, maar ook hun afzetcoöperaties het zwaar te verduren hebben. En uit saldovergelijkingen die het PPO in Wageningen presenteerde, blijkt dat Elstar in Nederland net iets meer opbrengt dan in Noord-Duitsland.

Ruim 35 clubrassen

Het saldo van het appelras Kanzi in de berekeningen van Van Teeffelen is vele malen beter dan dat van Elstar. Wat voor Kanzi geldt, zal voorlopig ook gelden voor Rubens en Junami. Het was dan ook logisch dat de derde stelling tijdens het slot van de kennisdag ook teruggreep naar deze clubrassen, die in strak concept worden geteeld. 'Wat kunnen we hiervan leren voor de afzet van Elstar en Conference' luidde de vraag.

De verkoop van clubrassen vindt plaats bij één of een beperkt en gecontroleerd aantal aanbieders, merkte inleider Rian Verwoert op, directeur van Koninklijke Fruitmasters. Dat is een groot verschil met de vrije rassen, die vaak onder de kostprijs op het hout of uit de cel worden verkocht aan diverse handelsbedrijven. "Dat goedkoop ingekochte fruit komt vaak op de markt als de prijs richting de kostprijs stijgt", merkte Verwoert op. "Maar bij zo'n stijgende markt zijn handelshuizen aangewezen op hun eigen voorraden, omdat de bereidheid bij telers dan erg laag is om fruit te verkopen", reageerde im- en exporteur Timmermans.

De exporteur maakte nog een kanttekening bij de clubrassen en hun concepten. In Europa bestaan naast de 6 Nederlandse rassen nog 29



De kostprijs van 1 kilo Elstar is ongeveer 30 cent, geplukt in de kist. Voor de bewaring en de afzet komt daar een zelfde bedrag bij.

van deze rassen. "Daarvan zullen de meeste mislukken, helemaal als ze elkaar gaan concurreren." Hij constateerde ook dat supermarkten vrijwel altijd vragen of het een biologisch clubras is of kan zijn.

NFO-voorzitter Johan van Haarlem vond dat te kort door de bocht. "In de concepten van de clubrassen is eindelijk alles geregeld waar we al jaren over discussiëren bij de vrije rassen. Daarvan loopt de helft van het Nederlandse aanbod buiten de coöperatieve afzetorganisaties om. En die rassen worden ook in het buitenland geteeld. Kortom, ze ontberen elke juridische basis voor een concept."

Landelijk afzetplan

Iedereen was het er tijdens de discussie over eens dat de vrije rassen te belangrijk zijn om niets aan de afzet te doen. Voorlopig draait de sector grotendeels op Elstar, Conference en Jonagold. Fruitmasters-directeur Verwoert maakte bekend dat zijn organisatie de andere coöperatieve afzetorganisaties heeft uitgenodigd te praten over een afzetplan voor Elstar en Conference. Ze zouden hun afzetplannen voor volgend jaar op elkaar moeten afstemmen, zodat een groot deel van het aanbod

niet wordt misbruikt om onder de prijs te bieden.

Teler Gerard Pronk uit Zwaagdijk brak een lans voor de coöperatieve afzet. "Het maakt niet uit voor welke organisatie, maar maak een keus en handel niet op eigen houtje", riep hij tot zijn collega's die niet bij een organisatie zijn aangesloten. Een opvallend betoog, dat enkele jaren geleden tot minder bijval zou hebben geleid.

Teler Peter van Veldhoven uit Meteren gaf de organisaties nog wel wat huiswerk mee. "Niet alleen de opbrengstprijis is te laag, maar ook onze uitbetaalprijs." Afzetorganisaties let op de kosten, wilde hij maar zeggen. Maar daar zijn ze van doordrongen, reageerde Verwoert. "Vanaf 1998 zijn onze kosten met 35 procent gedaald. Nieuwe ontwikkelingen vergen nu eenmaal wel investeringen."

Ook de opkomst van telersverenigingen houdt de afzetorganisaties scherp. Zowel in het zachtfruit als het hardfruit bundelen telers van hetzelfde product hun krachten. "Wees niet bang om te onderhandelen", gaf im- en exporteur Timmermans nog mee. "Bundel de krachten en vraag afzetorganisaties wat ze voor je kunnen betekenen." ■