

### Duurzaamheid

Voor onze boeren is een uitweg bedacht; die van de duurzaamheid. Het wenkende perspectief is een aantrekkelijk milieu met daarin rondwandelende recreanten en keutelende agrariërs die caravans opslaan, campings exploiteren, en leuk kunnen vertellen over koeien en varkens die eens waren. Inkomenssteun voor de eigen agrariër zit er niet in. Daar zijn we tegen. We vertrouwen op de werking van de vrije markt en op omscholing en niet op steun. Laat Gods water maar over Gods akkeren vloeien, is het credo.

Dat is een mooi principieel uitgangspunt, dat ertoe leidt dat kleine boerenbedrijven verdwijnen. De resterende ondernemingen zullen hun schaal vergroten. Maar ook hun rendementen staan onder druk. Ze zullen op termijn vertrekken naar Canada, de VS of Australië, waar het voor boeren beter toeven is.

### Agro-industrie

Dat willen we toch? Maar weet wel wat je dan mist. Want met het vertrek van de producenten valt de bodem onder de agro-industrie weg. Voor toeleveranciers, vervoerders en verwerkende industrie - tezamen goed voor 40 miljard - is er dan ook geen plek meer. Zijn we ook van onze agrarische export af, met een waarde van om en nabij de 40 miljard en van een van de meest innoverende branches van de economie. En hoe staat het met onze voedselveiligheid als we voortaan alles moeten importeren? Een stempeltje door een keurmeester in Polen of België, waarmee toegang tot de gehele interne markt wordt verkregen, is gauw gezet.

Maar we kiezen - in de woorden van de Miljoenennota 'voor duurzaam en met respect produceren van voedsel en aandacht voor niet materiele zaken zoals dierenwelzijn, voor de medemens en voor de schoonheid en oorspronkelijkheid van het landschap'. Mooie woorden, zolang we niet sterven in schoonheid. En de boer? Hij ploegde voort.

Hans Kamps is econoom en ondernemer te Amsterdam  
Bron: NCR

### Verslag lezing W. van Teeffelen

Op maandagavond 3 december was Wouter van Teeffelen naar De Schalm in Westwoud gekomen voor zijn lezing over de teelt van Conference. Naast de teeltechnische aspecten werden speciaal ook de bedrijfseconomische en de marktbenadering behandeld.

### Snoeiwijze

Aan de hand van de resultaten van een jarenlange snoeioproef van de perenwerkgroep Zuid-Holland met Conference bleek dat er tussen zeer kort en matig kort snoeien geen grote verschillen in maat en opbrengsten waren. In de snoeioproef kwam heel verrassend zowel het object met de kortste en met de langste snoei erg goed naar voren omdat beiden het hoogste aantal kg's boven 65 mm gerealiseerd hadden. Wel hadden een aantal andere objecten/telers relatief veel minder kg's boven 65 mm. Snoei is dus belangrijk maar het is te simpel om te stellen dat een zeer korte snoei de grofste peren en meeste rendement geeft.

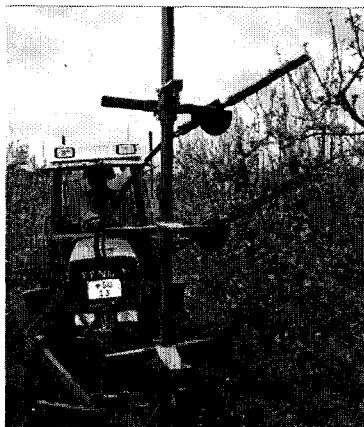
### Dunning

Vervolgens gaat Wouter in op een door hem recent uitgevoerde dunproef met Conference. Hij stelt hierbij dat in dit proefje geen grote maatverschillen zijn vast te stellen tussen peren die alleen hangen en met 3 vruchten bij elkaar op een tros. Ook niet als alle trossen in een proefblok op 1 gezet waren. Wel zag je dat trossen met ca. 6 vruchten/tros net wat kleinere peren gaven. Het is Wouter nog nooit gelukt om het percentage >65 mm bij Conference echt fors te verhogen door handdunning na de rui. Wel valt er met handdunning een duidelijke kwaliteitsverbetering te bereiken door de kleinere vruchten en rommel er af te gooien. De handdunning wordt feitelijk toegepast als een vorm van voorsortering. Deze maatregel is wel snel héél rendabel.

### Chemische dunning

Voor de chemische dunning op peer is nog geen duidelijke strategie aan te geven. Het effect van Ethrel is vaak te weinig en te wisselend. ATS geeft bij 2x toepassen veel bladschade en verruwing. Ook voor het gebruik van BA en NAA is nog geen duidelijke lijn ontwikkeld en is er geen wettelijke toelating. Ook is de vraag of alle middelen toegelaten worden. Wel is jammer dat op PPO geen object met hogere dosering van 10 l/ha MaxCel lag want in Duitsland is dit de geadviseerde dosering bij peer.

### Mechanische dunning



In Duitsland is ervaring opgedaan met een apparaat wat een gedeelte van de bloemen er vlak voor de bloei afslaat. We hebben in Nederland in de 90'er jaren wel eens minder goede ervaringen opgedaan met een éénassige dunmachine Tree Darwin

Maar de Duitsers hebben inmiddels een machine met drie assen die beter de bloemknoppen midden in de boom eraf slaan. De ervaring leert dat bomen met relatief weinig bloemknoppen gemakkelijker grove vruchten geven dan bomen die zeer overdadig staan te bloeien. De inzet van een dunmachine zorgt dat er in een vroeg stadium veel bloemknoppen weggeslagen worden en lijkt daarmee ook erg interessant voor peren. Voorlopig lijkt een jaartje uitgebreid experimenteren op zijn plaats. Zo is bij peer de mogelijke verspreiding van bacterievuur nog een echt aandachtspunt. Als er in ons land ook geëxperimenteerd gaat worden met deze machine zou het interessant zijn ook een demonstratieobject in ons gebied uit te voeren. Mogelijk ook met pruimen.

### Economie en markt

Aan de hand van een tabel worden de annuïteit netto contante waarde vergeleken van de teelt van kersen, Jonagold, Elstar, Kanzi, Conference, Reine Victoria (op VVA-1) en Opal (op VVA-1). Hieruit blijkt dat de afgedekte teelt van zoete kersen het beste "gecorrigeerde" saldo scoort. Als 2<sup>de</sup> volgt Conference en daarna Reine Victoria, Opal en Kanzi (en de andere clubrassen). Elstar en Jonagold scoren het laagst wat de conclusie rechtvaardigt dat deze rassen naar het bulksegment zijn verschoven. Om deze ontwikkeling om te buigen is het Elstar Premium initiatief (van the Greenery) een goede zaak. Dit doet ook denken aan het Prestige-label van Fruitmasters dat voor echte kwaliteitstelers ook voor een betere middenprijs kan zorgen. Op het gebied van de afzet is er de laatste jaren veel veranderd. De BVO (buiten de veiling om) bedrijven hadden een aantal jaren geleden het imago van de kneusjes. Dit beeld is veranderd omdat als je weggaat bij de veiling – handelshuis dan weet je wel wat je moet met de afzet. Volgens Wouter zijn het zeker niet de slechtste bedrijven die in de laatste 10 jaar de coöperatieve afzet verlaten hebben. Handelsbedrijven streven vaak naar vaste relaties met goede grotere teeltbedrijven. Grotere teeltbedrijven proberen, zeker als het rendement tegenvalt, aan kostenbesparing in de afzet te werken. Het is niet onlogisch dat zij elkaar gevonden hebben, want kortere ketens geven vaak lagere kosten en een gemakkelijker afstemming. Een kwalijke zaak is echter dat nog steeds veel kwaliteitsfruit beneden de kostprijs kan worden ingekocht. Volgens Wouter is dat in een situatie van overaanbod en sterk verdeeld fruitafzet erg logisch. Het wordt de inkoper van een handelshuis of supermarkt vaak wel heel erg gemakkelijk

gemaakt. De inkoper krijgt bij zijn eerste prijsaanbod te maken met een aanbodsprijs van bv. € 0,55. Bij het derde telefoontje is de vraagprijs al gezakt naar € 0,53 om vervolgens de deal af te sluiten op € 0,51. Als een andere afzetpartij niet geleverd heeft en wel graag van zijn product af wil, gaat hij de volgende ronde ook voor een (te) lage prijs aanbieden. Als er echt veel te veel aanbod is zit je zo al snel op de absolute bodemprijs. Ook al omdat dan de klok bij overaanbod "uitverkoop-prijzen" geeft en daarmee de referentieprijs voor velen genereert. Vervolgens wordt dit fruit in de schappen van de supermarkt aangetroffen voor de consumentenprijs van € 1,40.

Gediscussieerd wordt op welke manier de onderlinge concurrentie tussen de grootste veilingen – handelshuizen zo te reguleren dat geen kwaliteitsfruit beneden de kostprijs meer wordt verkocht. De prijsvorming van fruit is in Nederland het slechtst in geheel Europa. Om dit te verbeteren is het volgens Wouter niet direct noodzakelijk dat de belangrijkste afzetorganisaties worden samengevoegd. Als het belang van de Nederlandse teler maar vaker prefereert boven de marktpositie van de individuele afzetorganisatie. Hij had zijn mening eerder op de dag al op fruitforum geplaatst en pleit voor een overkoepelende telersvereniging à la Rubensco voor rassen als Conference en Elstar. Een daadkrachtige onafhankelijke voorzitter van deze club moet voldoende oog hebben voor zowel telers- als handelsbelangen. Hij is dan tevens een ketenmanager die voor een betere afstemming tussen de afzetpartijen kan en moet zorgen. En juist dit laatste was wat ook door Rian Verwoert op de Kennisdag als wenselijk gezien werd. In de lezing zijn we niet meer toegekomen aan de economische berekeningen rondom plantsystemen/plantdichtheden. In het volgende maandblad zullen wij hier verder op in gaan.

## Nieuwsbrief Inova Fruit bv

### Week van de smaak

Zoals in de laatste nieuwsbrief al vermeld stond, is de nationale aftrap van het verkoopseizoen van **Rubens** in de Week van de Smaak gegeven. In week 39 zijn er bij 100 winkels van Super de Boer en in 100 winkels van PLUS demonstraties en proeverijen gehouden. Zowel de telers, consumenten als retailers waren enthousiast.