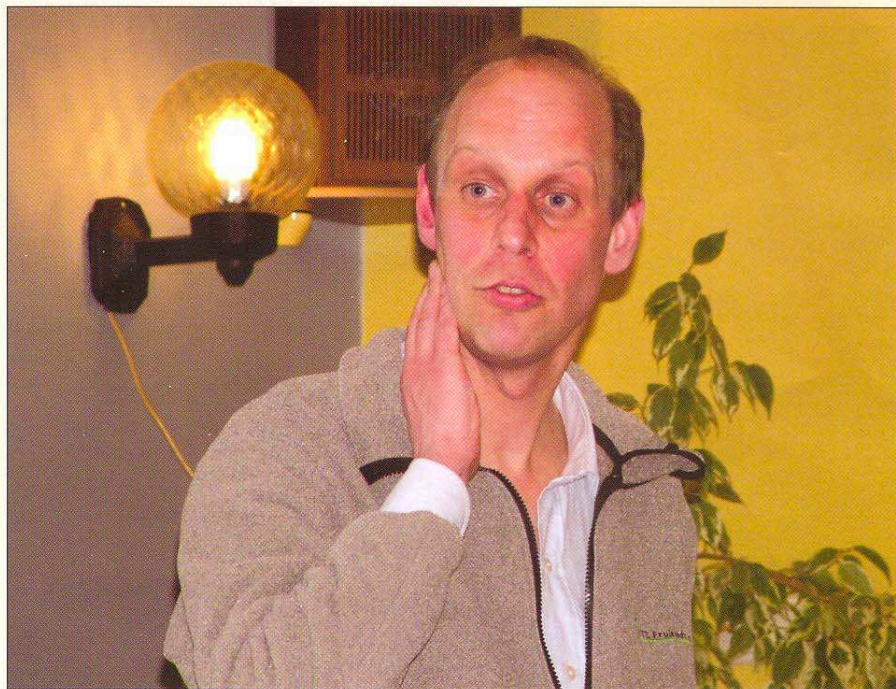


'De beste fruitteler heeft een visie op de toekomst van zijn bedrijf'

Bedrijfseconomisch adviseur Wouter van Teeffelen van WTE Fruitadvies sprak onlangs een groep fruittelers van NFO-afdeling Zuidoost-Utrecht toe. Volgens hem is het belangrijk dat een teler vertrouwen in de toekomst heeft en open staat voor verbeteringen en investeringen in zijn bedrijf. "De beste fruittelers hebben een goede visie op de toekomst van hun bedrijf."



Wouter van Teeffelen: "In innovatie zit meer toekomst voor de Nederlandse fruitteeltsector dan in het drukken van de kostprijs door schaalvergroting." Foto's: NFO

Wouter van Teeffelen is sinds 1 januari 2006 zelfstandig teelttechnisch en bedrijfskundig adviseur in zijn eenmansbedrijf WTE Fruitadvies. Daarvoor werkte hij als bedrijfskundige bij DLV en als financieel adviseur bij AccoN. De laatste jaren was hij ketenmanager in de biologische fruitteelt. Vanuit deze ervaring hield hij onlangs een lezing voor een groep fruittelers van de NFO-afdeling Zuidoost-Utrecht. Van Teeffelen begon zijn verhaal met de opmerking dat Elstar niet langer het paradigma van het Nederlandse assortiment is. "Als je naar overzichten van consumentenprijzen kijkt, zie je dat Jonagold en Elstar tot het relatief goedkope appelsortiment zijn gaan behoren." Hij verwees hierbij naar de recente KWIN-cijfers voor het saldo van Elstar. Hieruit blijkt dat het marginale saldo in tien jaar tijd met 70% gedaald is ten opzichte van de KWIN-cijfers in 1993. De toegerekende kosten zijn juist met 53% gestegen. Kostenposten als gewasbescherming en plukloon zijn zelfs nog veel harder gestegen. Aan de hand van de daling van het saldo en de daling van de opbrengsten kwam Van Teeffelen tot de probleemstelling: 'Hoe reageer je als fruitteler op de verslechterde marktpositie van de hoofdassen Jonagold

en Elstar?' "Op deze vraag moet je een antwoord hebben, anders overleef je het niet als teler", sprak de adviseur.

Saldo per hectare

Aan de hand van berekeningen van een voorbeeldbedrijf liet Van Teeffelen zien hoeveel de saldo's per hectare uiteenlopen tussen de diverse appelrassen (figuur 1). Het saldo per hectare wordt berekend door de opbrengsten te verminderen met de toegerekende kosten. Saldoberekeningen zijn volgens de adviseur erg geschikt om verschillen in teelten op hetzelfde bedrijf te kunnen vergelijken. Voor de opbrengstberekeningen gebruikte hij de prijzen zoals die jaarlijks vastgesteld worden door de Commissie Prijsindicaties Fruitteelt.

Voor 'Conference jong' (moderne aanplant in V-haag) kwam het saldo uit op € 12.832,-. Het saldo voor 'Conference oud' (extensievere oude spillenaanplant) kwam uit op € 9.074,-, gevolgd door Doyenné du Comice met € 6.222,- per hectare. 'Jonagold helderrood' behaalde het laagste saldo van € 1.702,- per hectare. Van Teeffelen: "In het algemeen kun je

stellen dat bij Jonagold en Elstar het saldo bij de huidige prijsverwachting erg laag ligt en dat dit flink verontrustend is. Ik besef natuurlijk wel dat de verschillen tussen bedrijven groot zijn."

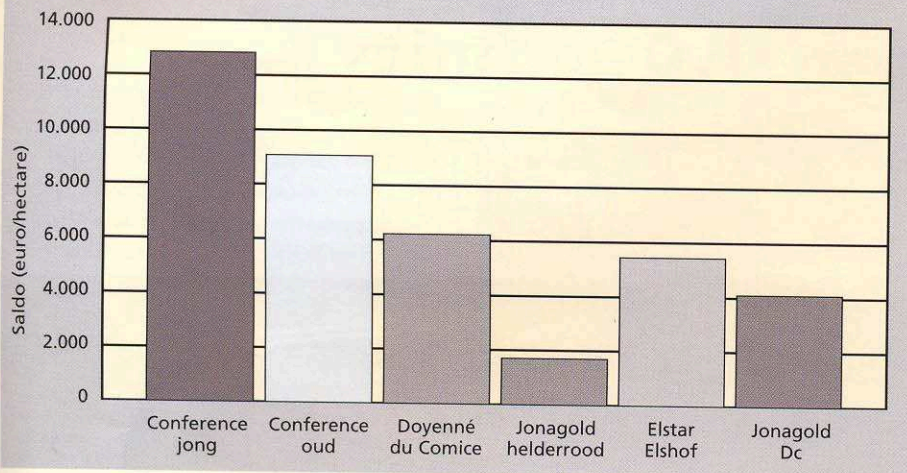
Goede visie

Voor de toekomst van een fruitteeltbedrijf noemt de WTE-Fruitadviesman enkele factoren die van belang zijn. Vooral voor jongere ondernemers of ondernemers met een opvolger is het van levensbelang dat ze het beter doen dan de gemiddelde fruitteler. Daarnaast is het belangrijk dat een teler vertrouwen in de toekomst heeft. "Maar daar moet zijn bedrijfsresultaat natuurlijk wel aanleiding voor vormen." Volgens Van Teeffelen hebben de beste fruittelers een goede visie op de toekomst van hun bedrijf.

Rentabiliteit

Van Teeffelen heeft de rentabiliteit uitgerekend voor vijf verschillende appelrassen - waaronder Rubens, Junami en Kanzi - en Conference (figuur 2). Hieruit blijkt dat Kanzi en de Inova-Fruitrassen Junami en Rubens met 68 cent per kilo op een

Figuur 1. Het saldo per hectare voor diverse fruitrassen; bron: WTE Fruitadvies



hogere kostprijs uitkomen dan Elstar (64 cent per kilo). Hierbij is aangenomen dat het productieniveau van deze rassen redelijk vergelijkbaar is met dat van Elstar. De hogere prijs voor de bomen van de nieuwe rassen verhogen de kostprijs. Ter vergelijking: een donkerrode Jonagold-mutant kent een veel lagere kostprijs (52 cent per kilo) en ook de kostprijs van Conference ligt lager (63 cent per kilo). "Het is jammer dat er tussen de nieuwe rassen geen ras lijkt te zitten dat net als Jonagold hoogproductief is en weinig aandacht voor dunnen vraagt. De zoektocht naar nieuwe rassen moet blijven doorgaan." De opbrengstprijzen van de verschillende rassen laat een totaal ander plaatje zien. Hieruit blijkt namelijk dat Kanzi, Junami en Rubens door de Commissie Prijsindicaties nog niet erg hoog ingeschat worden qua opbrengstprijzen. Van Teeffelen heeft de berekeningen gemaakt, omdat Fruitmasters en Inova Fruit richting telers over een hogere prijsverwachting dan 50 cent per kilo praten. "Ik wil de waarheid niet verdoezelen. Het is best een linke keus om uitgaande van dit prijsniveau voor de nieuwe rassen te kiezen." Een teler uit de zaal beaamde dit: "De garantie dat de afzet geregeld is, is nog niet gegeven." De opbrengstprijzen van Kanzi komt op 51 cent per kilo uit. De hoogste opbrengstprijzen gelden voor Conference (58 cent per kilo), en de laagste voor Jonagold DC (35 cent per kilo). Van Teeffelen concludeerde hieruit dat rassen als Jonagold en Elstar zichzelf minder snel terugverdienen dan bijvoorbeeld Conference. Dit is opmerkelijk, omdat peren juist bekend staan om hun lange terugverdientijd.

Risico's nieuwe rassen

De bedrijfseconomische adviseur noemt het vrij logisch dat telers nu vrij massaal op de clubrassen overstappen, en destijds op Conference zijn overgestapt. "De prijs

van Elstar en Jonagold, en destijds van Doyenné du Comice, lag al jaren op zo'n laag niveau, dat het tijd werd voor nieuwe rassen. Maar", vroeg hij de aanwezige fruittelers, "hoe ga je om met de risico's van de nieuwe rassen?" Om geheel in te zetten op één nieuw ras op je bedrijf, gaat voor de adviseur een stap te ver. "Je moet dat ras uitkiezen waarbij je de grootste mogelijke zelfstandigheid hebt." Van Teeffelen doelde erop dat telers die kiezen voor bijvoorbeeld Rubens, Junami of Kanzi, minder vrijheid hebben dan telers die Jonagold, Elstar of Conference telen. Wat de perenmarkt betreft, verwachtte hij weinig problemen voor de toekomst. "Dit is nu een echte vraagmarkt. Ik verwacht daarom ook niet dat Conference dezelfde kant opgaat als Elstar, dat met een overvolle aanbodmarkt kampt."

Schaalvergroting

Nadat de berekeningen aan de zaal waren gedemonstreerd, ontstond een discussie over de dure grondprijzen en rentabili-

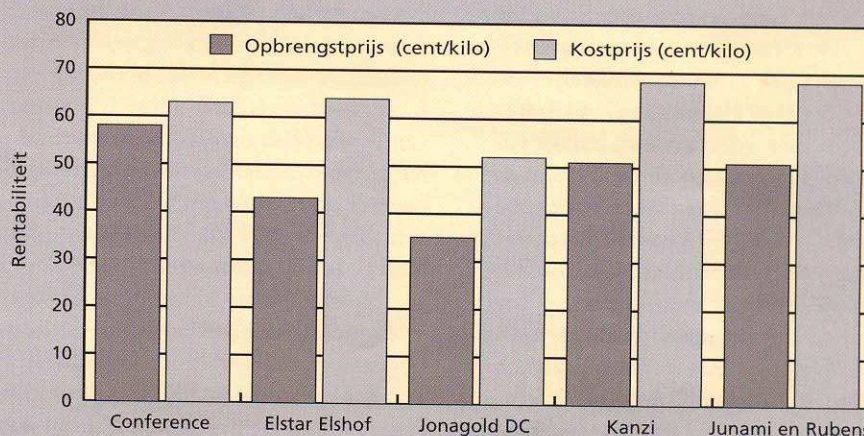
teit. "De grond wordt steeds duurder. De vraag is: hoe houd je het economisch rendabel? Schaalvergroting is niet altijd het toverwoord. In de agrarische sector gaat schaalvergroting maar door, maar in de fruitteelt ligt dat toch anders. Er is nog steeds een groep kleinere bedrijven die relatief een goed bedrijfsresultaat neerzet", aldus Van Teeffelen. Hij benadrukte dat bedrijven veel sterker uitbreiden in goede tijden en niet direct in een crisis. "Je moet wel rek, dus cashflow hebben om uit te breiden. Groei is belangrijk, maar je moet er wel de financiële mogelijkheden voor hebben." Een gevatte teler vulde dit aan met: "Of een rijke vrouw."

Innovatie 'van levensbelang'

De conclusie die Van Teeffelen trok aan het einde van de avond, was dat het gemiddelde fruitbedrijf sterk onder druk staat. "Als fruitteler staat je één ding te doen: beter zijn dan het gemiddelde. Niet alleen in de teelt, maar in de gehele bedrijfsaanpak." Hij benadrukte dat innovatie voor de sector van levensbelang is. "Het probleem is dat wij met Jonagold en Elstar te veel naar de onderkant van de markt zijn verschoven. Bij appels is simpelweg een gebrek aan innovatie geweest. Na de appelcrisis in 1992 hebben we te lang gewacht met een innovatief antwoord." De nieuwe rassen met bijbehorende marktaanpak moeten voor verbetering zorgen. Dit zal niet zonder risico's verlopen, meende de adviseur. "Maar in innovatie zit meer toekomst voor de Nederlandse fruitteeltsector dan in het drukken van de kostprijs door schaalvergroting ■"

Rianne Nieuwenhuize
rnieuwenhuize@nfofruit.nl

Figuur 2. De rentabiliteit (opbrengstprijzen - kostprijs) voor diverse fruitrassen; bron: WTE Fruitadvies



De kostprijs is hier een bedrijfseconomische kostprijs, dat betekent dat hierin ook vergoedingen voor eigen vermogen en eigen arbeid zijn opgenomen.