

Belichte teelt van belang voor positie Hollandse glasgroenten

Met ruim 190 aangesloten telers biedt telersvereniging Best of Four een breed assortiment aan glas- en vollegrondsgroenten en fruit. Directeur Ton van Dalen praat ons bij over de verschuiving naar zachtfruit, de toename van belichte teelt en het belang van digitalisering.

Best of Four is in 2010 ontstaan uit een fusie van de telerscoöperaties Brassica Group, Tradition, Unistar en WestVeg. Momenteel zijn er 194 telers aangesloten bij de telersvereniging. Samen leveren zij een ruim pakket aan glasgroenten, vollegrondsgroenten en hardfruit. Sinds kort breidt zachtfruit onder glas behoorlijk uit. “De vruchtgroenten nemen nog altijd het grootste deel van de omzet voor hun rekening”, aldus directeur Ton van Daalen. “Binnen de glasgroenten is de tomaat in totaliteit het belangrijkste product.”

Hoewel de telersgroep en de arealen binnen Best of Four vrij stabiel blijven, ziet de directeur binnen glasgroentensegment genoeg ontwikkelingen. Allereerst merkt hij op dat telers er vaker voor kiezen om in plaats van één ras twee of drie rassen te telen, waaronder een specialty. Daarnaast ziet hij een toename in belichte teelt. “We merken dat er meer vraag is naar jaar rond leveranciers. Zeker als je zo’n winter hebt als afgelopen jaar met tekorten vanuit Spanje merk je dat de behoefte groter wordt. De komende tijd hopen we met onze telers de belichte teelt verder uit te kunnen breiden.” Hij vertelt dat er in de tomaten al

behoorlijk veel wordt belicht en ook in de komkommerteelt is er een toename merkbaar. “Met belichte teelt kunnen we jaar rond hetzelfde product leveren en dat is wat de klant vraagt: betrouwbaarheid en continuïteit.”

BELANG VAN BRAMEN EN AARDBEIEN IN PRODUCTAANBOD NEEMT TOE

De laatste jaren is er binnen de telersvereniging een verschuiving merkbaar in de teelt naar zachtfruit. Een aantal van hun telers, in met name het zuiden van het land, hebben de keuze gemaakt te switchen naar aardbeien en bramen. “Het zijn wat kleinere glastuinbouwbedrijven van een paar hectare die eigenlijk niet meer opgewassen zijn tegen de massaproductie. De keuze om over te stappen naar zachtfruit is dan vrij logisch.” Het zachtfruitareaal telt momenteel zo’n 40 hectare onder glas. Ton verwacht dat dit segment zich de komende jaren verder zal uitbreiden. “Zolang de markt er is en de onderneming dit bedrijfstechnisch kan invullen, biedt zachtfruit zeker kansen voor ons.”

De leden van Best of Four zijn verdeeld over heel Nederland en België. Elke teler is ver-

zekerd van een gegarandeerde afzet tegen individuele marktprijzen. “Dit maakt ons onderscheidend in de branche. Wij vinden dat kwaliteit moet worden beloond”, verklaart Ton. “In principe kan elke teler zich bij ons aanmelden mits daar markt voor is en aan de gestelde eisen kan worden voldaan. Zo heeft de teler een volledige leveringsplicht aan de telersvereniging. Wel mag er een deel gebruikt worden voor eigen verkoop aan huis. Daar tegenover bieden wij gegarandeerde afzet tegen eerlijke prijzen. We merken dat sommige telers meer betrokken zijn dan anderen. Het is dan ook heel belangrijk om de telers regelmatig te bezoeken en productbijeenkomsten te organiseren. Bovendien werken wij zo transparant mogelijk, uiteraard zonder de privacy van de individuele telers te verliezen, en zijn wij voor hen altijd bereikbaar.”

Best of Four verkoopt alleen producten van de eigen leden. Deze worden geleverd aan de tussenhandel. Voor elke klant worden de telers met het productaanbod dat het best aansluit op hun vraag geselecteerd en eventueel ook met een specifieke sortering of verpakking afgeleverd. “Met deze bedrijven worden inkoop- en prijsafspraken op maat gemaakt. Bij de handelshuizen ligt zeker 60 tot 70 procent vast. Dan zijn programma’s eigenlijk onontkoombaar. Alleen aan het begin van het seizoen zitten we op de vrije markt.” Het overgrote deel van de producten is bestemd voor export. Noord-Europa

is nog altijd de grootste afzetmarkt met landen als Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Scandinavië als belangrijke bestemmingen. Ton merkt op dat ook de Zuid-Europese landen in opkomst zijn.

CHINA VEELBELOVENDE VERDERE BESTEMMING

Verdere bestemmingen zijn de Verenigde Staten en China, waar dit seizoen weer meer paprika’s heen zullen gaan. “Samen met andere telersverenigingen, de overheid en andere organisaties waaronder het GroentenFruitHuis maken wij deel uit van de Federatie Vruchtgroente Organisaties (FVO). Vorig jaar is de eerste lading naar China gebracht en de resultaten zijn veelbelovend, hoewel het nog wel even duurt voor we serieuze volumes kunnen gaan afzetten. De komende jaren hopen we steeds grotere volumes naar China te kunnen sturen. We richten ons hier vooral op het hogere segment.” Ook andere Aziatische landen zoals Japan en diverse landen in het Midden-Oosten zijn volgens Ton belangrijk voor de afzet van het Nederlands product.

De groeiende glasgroententeelt in Duitsland en Verenigd Koninkrijk baren hem geen zorgen. Hoewel de Duitse retail de



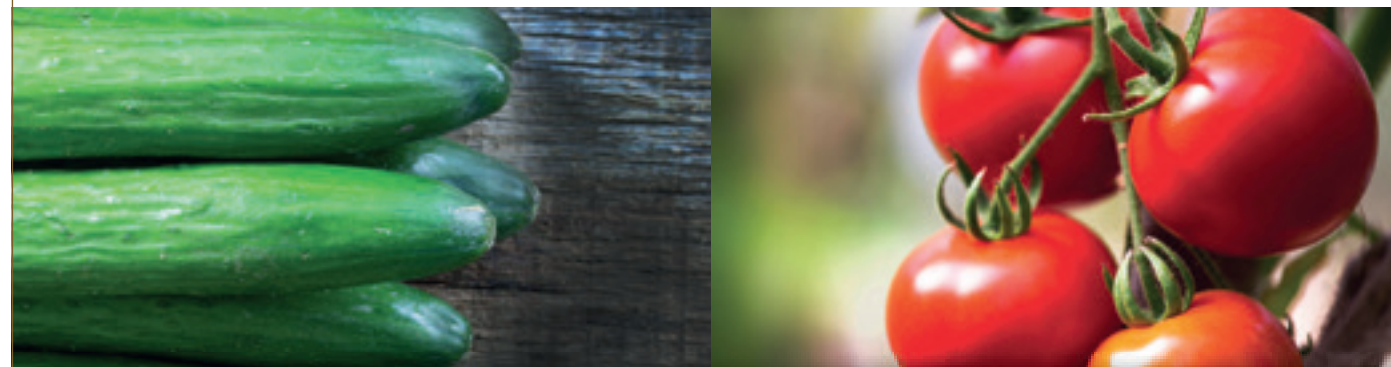
Best of Four directeur Ton van Dalen

voorkeur geeft aan het eigen product is het land naar zijn zeggen bij lange na niet zelfvoorzienend. Dit geldt eveneens voor het Verenigd Koninkrijk. Ook hier zal naar verwachting vraag blijven naar Hollands product. “Of de gevolgen van de Brexit van betekenis gaan zijn? Eventuele grensformaliteiten zullen mogelijk voor belemmeringen gaan zorgen, evenals de waarde van

de pond, maar wij verwachten niet dat de handel verdwijnt. Men moet er toch blijven eten.” De concurrentie van Spanje is vanzelfsprekend wel iets om rekening mee te houden. Ton merkt op dat jaar rond productie middels belichte teelt dan ook hoog op de agenda staat. “Als we het hele jaar door continue volumes kunnen leveren staan we hierin veel sterker.”



Veensesteeg 17, 4264 KG Veen
Venrayseweg 102a, 5928 RH Venlo
T: 0031-651 35 58 92 | E: info@dtim.nl



Snel, flexibel en betrouwbaar!



D. Timmermans & Zn is een echt familiebedrijf. Sinds 1953 zijn wij actief in de AGF handel. Onze klantenkring bevindt zich in Nederland, België en Duitsland. In genoemde landen doen we zaken met verschillende grote retailers. Onze handel komt rechtstreeks van telersverenigingen en eigen telers. Wij zijn een betrouwbare partner met een breed assortiment Hollandse kasgroenten.

Wij komen graag met nieuwe klanten in gesprek! Bent u op zoek naar een betrouwbare leverancier met vaste aanspreekpartners? Bent u op zoek naar kwaliteitsproducten en snelle levering, een bedrijf zonder overbodige luxe en daardoor tegen billijke prijzen kan leveren? Dan bent u bij ons in goede handen!

WWW.DTIM.NL