



Voorwaartse integratie, meer dan een hoopvolle gedachte?



Ongetwijfeld hebben al vele tafelaardappeltelers in de afgelopen jaren nagedacht over de vraag hoe kan ik meer inkomen uit dit gewas halen? De gedachten gaan dan al snel uit naar het overnemen van taken als sorteren, wassen en verpakken van het product. Is deze vorm van voorwaartse integratie enkel een hoopvolle gedachte of ook een reële optie? Deze vraag maakte akkerbouwer Co'nn Rennen onlangs tot studieobject.

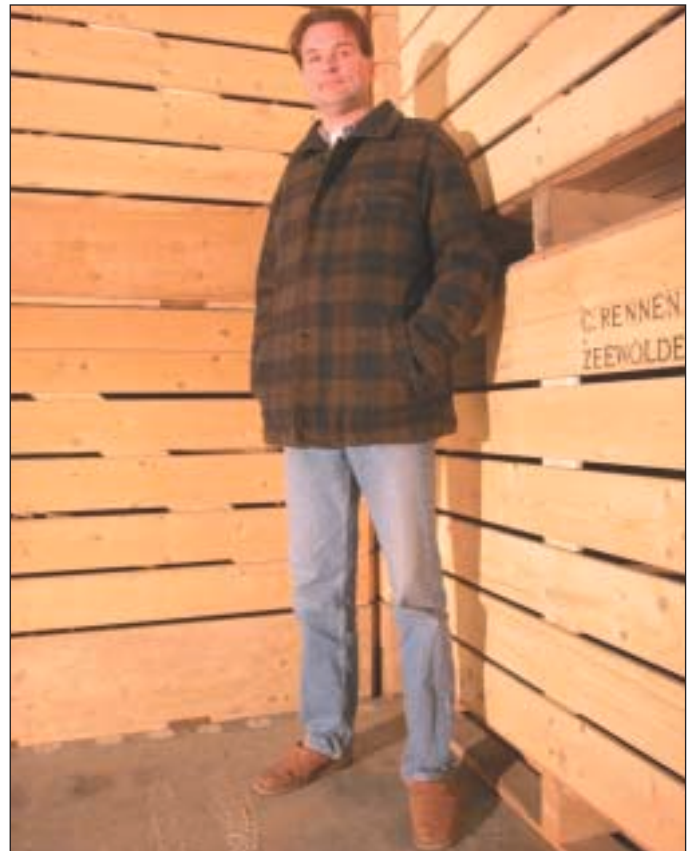
"**H**oe kunnen tafelaardappeltelers, waaronder ikzelf, een meerwaarde creëren voor hun product?" Dit is de hamvraag die akkerbouwer Co'nn Rennen beantwoord wil zien bij de afronding van zijn eindscriptie aan de Wageningen School voor Management. De vraag is hem onder andere ingegeven door werkervaring in het buitenland en op zijn eigen akkerbouwbedrijf in Zeewolde. Rennen is een jaar werkzaam geweest in Canada en acht jaar in de Russische deelrepubliek Kazachstan. Bij terugkomst in Nederland, nu vier jaar geleden, viel het hem op dat de ketens in de aardappelteelt hier veel langer zijn dan in de landen waar hij voorheen opereerde. Rennen: "In Canada hadden de aardappeltelers bij wijze van spreken de fritesfabriek in de achtertuin." Zelf droomt hij ook van zo'n korte productieketen. "Ik stel me voor dat het zover komt dat een supermarkt als Albert Heijn hier een order plaatst. Het benodigde verpakkingsmateriaal wordt besteld en we maken hier de gevraagde partij tafelaardappelen klaar. 's Morgens komt dan een distributeur de bekende trolleys ophalen, die dan dezelfde dag nog bij AH in de schapruimte rollen." Het is nog wishful thinking, maar misschien dat de Rennens' studie kan aantonen of het wellicht geen waanbeeld is.

Voorwaartse integratie

Rennen gaat bij zijn MBA-thesis uit van het economische begrip 'voorwaartse integratie'. Dit betekent zoveel als het overnemen van functies die andere bedrijven verderop in de keten nu nog uitvoeren. Als je het hebt over aardappeltelers dan is voorwaartse integratie bijvoorbeeld het oppakken van zaken als handel en verwerking. In welke mate Nederlandse aardappeltelers daar in geïnteresseerd zijn, is de volgende vraag die Rennen beantwoord wil hebben. Hiervoor gaat hij uit van drie onderzoeksvragen; welke functie van het marktkanaal willen en kunnen telers uitvoeren, welke telers hebben interesse en hoe kijkt de handel aan tegen die voorwaartse integratie van aardappeltelers? Die vragen zijn verwerkt in een enquête die is rondgestuurd naar tafelaardappeltelers in alle belangrijke teeltgebieden van Nederland, zoals Zeeland, Friesland, Flevoland en Groningen.

Zorg om kwaliteit

De uitkomsten van het onderzoek zijn deels verrassend, deels voorspelbaar. Zo is het niet verrassend dat de ondervraagde tafelaardappeltelers aangeven dat ze zorg willen dragen voor een kwalitatief goede bewaring, sortering en registratie van de teelt. In zijn rapportage schrijft Rennen dat de telers verwachten dat zij die taken beter kunnen uitvoeren dan handelaren. Die mening lijkt opmerkelijk, maar de diepere betekenis is al lang bekend. Volgens Rennen heeft de uitspraak betrekking op 'de zorg' voor de aardappelen in het vervolgtraject. Tafelaardappeltelers vinden dat ze netter met het product omspringen dan degenen die volgen in de productieketen. Dat



Co'nn Rennen droomt van een korte productieketen. "Ik stel me voor dat het zover komt dat een supermarkt als Albert Heijn hier een order plaatst."



Voorwaartse integratie, meer dan een hoopvolle gedachte?

BEDRIJFSGEGEVENS

Co'nn Rennen heeft een akkerbouwbedrijf van 58 hectare te Zeewolde. In een 1 op 4 rotatie verbouwd hij 14,5 hectare tafelaardappelen afgewisseld met suikerbieten, zaaiuien, sjallotten, spinazie, stamslabonen, wintertarwe en graszaad. De tafelaardappelteelt omvat twee rassen te weten Agria en Milva. Rennen beschikt over eigen bewaarschuren. Agria gaat los in de bewaring en de Milva's in kisten. Een mechanische koeling is nog niet aanwezig, maar staat in het kader van voorwaartse integratie bovenaan de lijst van toekomstige investeringen.

is heel wat anders dan de vraag of de telers ook de wil hebben om die vervolgtaken over te nemen. "Als het om de prijs gaat wil iedere teler wel direct aan de detaillist leveren, maar als puntje bij paaltje komt moeten ze onderkennen dat ze een aantal bekwaamheden ontberen," zo omschrijft Rennen in zijn onderzoeksresultaat. Dat zijn zaken als het op tijd leveren, het regelen van betalingsverkeer en de onderhandelingen met de detaillisten.

Stap te groot

Rennen constateert ook dat tafelaardappeltelers zelf graag de promotie van aardappelen willen overnemen. Dit is eveneens geen opvallende uitkomst, want de belangenorganisaties van de telers, LTO en NIVAA, hebben hier in het verleden al afspraken over gemaakt. Wel opmerkelijk is de sterk toegenomen belangstelling voor het wassen en verpakken van tafelaardappelen op het eigen bedrijf. Hoe en wanneer de bedrijven die taak van 'voorwaartse integratie' willen overnemen is echter niet onderzocht. Rennen heeft zelf het idee dat veel bedrijven de stap nog te groot vinden. Hij laat weten dat je een flinke aardappelomzet moet hebben om was- en verpakkingmachines rendabel te kunnen maken.

Investeringsprobleem

De 18 ondervraagde handelaren zijn zich terdege bewust van dit 'investeringsprobleem' van de tafelaardappeltelers. Zij zijn

"Als het om de prijs gaat wil iedere teler wel direct aan de detaillist leveren, maar als puntje bij paaltje komt moeten ze onderkennen dat ze een aantal bekwaamheden ontberen,"

dan voorlopig ook niet bevreesd voor boerenconcurrentie, zo blijkt uit de studie. Mocht het zover komen dat telers hetzij individueel, hetzij in groepsverband tot verwerking over gaan dan zullen ze dat proces niet ondersteunen, zo meldt Rennen

in zijn rapportage. Wel willen ze graag de promotie van tafelaardappelen, het verzamelen van marktinformatie en het financieren van de voorraad uitbesteden aan telers. Ook dit is geen opzienbarende gedachte. De handel heeft de tafelaardappelpromotie al bij het NIVAA neergelegd, telers werken zelf al volop aan eigen informatiebronnen en de meeste hebben al eigen bewaring. Wat daarvan wel gezegd kan worden is dat het onderzoek aan het licht brengt dat zowel handelaren als telers vinden dat de bewaring van tafelaardappelen stukken beter kan. Beide partijen pleiten dan ook voor investering in kwalitatief hoogwaardige bewaring en registratie van teeltgegevens. Zij kunnen daarbij rekenen op steun van een grote groep handelaren, zo staat in het rapport te lezen.

Uit die laatste conclusie put Rennen hoop. Als een vervolg op zijn onderzoek gaat de afgestudeerde akkerbouwer telers benaderen die de strategie van voorwaartse integratie aandurven. Daarnaast wil hij zich als vraagbaak opwerpen voor tafelaardappeltelers die meer willen weten over de mogelijkheden van voorwaartse integratie. ●

Leo Hanse

OPSLAGKISTEN VOOR AGRARISCHE PRODUCTEN







hordijk
 PALLETS KISTEN B.V.
 POSTBUS 13
 2650 AA BERKEL EN RODENRIJS
 TEL: +31 (0)10-519 54 19
 FAX: +31 (0)10-511 81 22
 EMAIL: palletskisten@hordijk.nl
 WEBSITE: www.hordijk.nl