
NEDERLANDSE TUINBOUW KIJKT IN SPAANSE SPIEGEL

Jo Wijnands

Een delegatie van medewerkers van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, belangenorganisaties en bedrijfsleven bezocht de Spaanse gebieden met beschermde teelten.

Doel van deze missie was kennis te nemen van de ontwikkelingen in de Spaanse tuinbouw. Dit artikel geeft een schets van de opgedane indrukken.

Kwaliteit van het product

Het bovenste segment van de Spaanse productie is bestemd voor de hoog ontwikkelde markten in West-Europa. Desondanks wordt de kwaliteit van het Nederlandse product door afnemers toch veelal hoger gewaardeerd dan die van het Spaanse product. De prijs van Spaanse producten op de afzetmarkten is mede door die kwaliteitsverschillen dan ook lager dan de Nederlandse. Op logistiek gebied wordt behoorlijk gepresteerd, waarbij de grotere afstand tot de belangrijkste West-Europese markten toch een kostennadeel oplevert. Uitstekend scoort Spanje op het imago: Spaanse producten worden geassocieerd met 'natuurlijk'. De uitdrukking 'zongerijpt' geeft dit beeldend weer. Daarbij wordt wel voorbijgegaan aan de werkelijke omstandigheden: het gebruik van pesticide per kg product ligt in Spanje ruim 10 maal hoger dan in Nederland. Het imago van het Nederlandse product roept afstand op door het industriële teeltkarakter. In totaliteit heeft Nederland een beter imago (inclusief service verlening) op de belangrijkste markten, hetgeen meetbaar is aan een hogere prijs. Spanje verkleint echter de achterstand.

Levering van kennis

De Spaanse tuinbouw is nog niet ver genoeg gevorderd om hoogwaardige Nederlandse technologie af te zetten. Betere kansen voor afzet in Spanje biedt de Nederlandse technologie die reeds enkele jaren toegepast wordt. Deze moet wel aangepast worden aan de Spaanse omstandigheden. Biologische bestrijders zijn slechts gedurende een deel van het seizoen in te zetten. De verwachte modernisering van onder andere het kassengebied van Almería biedt veel kansen voor het leveren van kennis. Het gevolg van de toelieferingen is uiteraard dat Spanje haar concurrentiepositie snel verbetert.

Nederland innovatief

Nederland moet het op de markt hebben van innovatieve producten met een sterk onderscheidend vermogen. Spanje is een geduchte en omvangrijke concurrent en dwingt daardoor Nederland innovatief en marktgericht te blijven. Spanje is ook een afnemer van de producten van de toeleverende industrie. Ook de Nederlandse toeleverende sector zal zeer innovatief moeten zijn om als leverancier van hoogwaardige en onderscheidende producten een voorsprong te blijven houden. Spanje kan als leverancier van grondstoffen, zoals stekken voor planten, of aanvullend op het Nederlands seizoen ook de Nederlandse positie versterken. Echter de samenwerking moet dan verder uitgebouwd worden. Nederland moet dan op afzetgebied behoorlijk investeren om de regie te behouden.

Spaanse concurrentie

De toekomstige marktpositie voor Spanje hangt samen met de vorderingen die geboekt worden bij het terugdringen van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Dat traject vraagt komend decennium veel aandacht. Uiteindelijk zal de productiewijze in Spanje slechts beperkt afwijken van de Nederlandse: dat wil zeggen dat naast het gebruik van een vergelijkbare technologie ook het gebruik van fossiele brandstoffen aanzienlijk hoger komt te liggen.

Verder is het van belang hoe andere landen in het Middellandse Zee-gebied zich ontwikkelen. In principe liggen daar potenties voor productie in hetzelfde segment als van Spanje en bovendien in dezelfde periode.

Kostprijsverschillen

Kostprijzen zijn op afnemersmarkten een belangrijk gegeven om de concurrentiepositie te bepalen. De huidige producties per m² van de Spaanse 'koploperbedrijven' liggen nauwelijks hoger dan een vijftal jaren geleden. Dit is vergelijkbaar met 20 tot 40% van de fysieke productie in Nederland. Een substantiële verhoging van de productiviteit vindt pas plaats op het moment dat de kassen verwarmd worden en een hogere technologie wordt ingevoerd. Een dergelijke verandering kan slechts geleidelijk plaatsvinden.

De grondprijzen in Murcia liggen tussen de 10 en 20 gulden per m² exclusief egaliseren, dat in de orde van grootte van 10 gulden per m² ligt. In het intensief benutte Almería ligt de grondprijs boven de 50 gulden per m². Deze prijzen komen dicht in de buurt van de Nederlandse prijzen. De verwachting is dat in de toekomst de kassen plus bijbehorende inrichting een vergelijkbaar kostenniveau hebben als de huidige Nederlandse kassen. Momenteel ligt het kostenniveau op circa 20% van het Nederlandse niveau. De arbeidskosten per kg product liggen ongeveer op 65% van het Nederlands niveau. Veel arbeidskrachten in de tuin komen uit Zuid-Amerika en Marokko.

Water is een zeer belangrijk maar schaars productiemiddel: een belangrijk aandachtspunt en kostenpost derhalve. Afhankelijk van de beschikbaarheid en kwaliteit (zoutgehalte) van het water bedragen de kosten 4 cent per kilogram tot circa 15 cent indien het water wordt ontzild.

Momenteel spelen energiekosten nog nauwelijks een rol, vanwege de beperkte toepassing van verwarming. Verwarming vormt de basis voor de toekomstige productiviteitsverhoging en beheersing van infectiedruk. Een indicatie van de kosten voor energie is circa 30 tot 40 cent per kilogram tomaten. Momenteel ontbreekt echter de infrastructuur om op grote schaal de kassen te gaan verwarmen.

Door de grotere afstand van het Spaanse gebied tot hun afzetmarkt, in belangrijke mate de Duitse markt, liggen de distributiekosten hoger. Naar schatting bedragen de transportkosten 20 cent per kilogram, het viervoudige van het Nederlandse niveau.

Concluderend kan gesteld worden dat de kostprijs momenteel lager ligt dan de Nederlandse. Echter indien de kassen gemoderniseerd worden en verwarmd, wordt de kostprijs vergelijkbaar met die in Nederland. Neemt niet weg dat de Spaanse telers nu nog een goed inkomen verdienen.

Meer informatie:

Rapport *'Nederlandse tuinbouw kijkt in Spaanse spiegel'*.