



Rabobank

De aardbei is nog geen winterkoninkje

Risicomanagement met partners een must

RaboResearch

Food & Agribusiness
far.rabobank.com

[Cindy van Rijswijk](#)

Senior Analyst Fresh
Produce
+31 6 12446402

[Arne Bac](#)

Sectorspecialist Tuinbouw
+31 6 54907535

Inhoud

Verdere innovatie aardbeienteelt vanwege uitdagingen rondom duurzaamheid en arbeid	1	'Wintermarkt' aardbeien relatief klein, groeipotentie nog de vraag	3
Grote investeringen en prijsrisico's bij glasteelt in winter	2	Ketensamenwerking en prijsrisicomanagement een must	4

Samenvatting

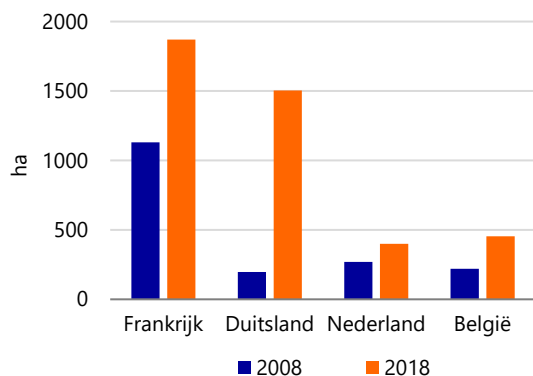
Door innovaties in teeltsystemen nemen de investeringen in de aardbeienteelt per vierkante meter toe. In Nederland is er een gestage opmars van teelt op stellingen en teelt van 'glasaardbeien', veelal ten koste van teelt in de vollegrond. In de toekomst zullen daar ook investeringen in oogstrobots bijkomen. Verdere modernisering in teeltsystemen is noodzakelijk vanwege uitdagingen op het gebied van duurzaamheid en beschikbaarheid van arbeid. Telers die onder glas telen met assimilatiebelichting lopen echter een relatief groot bedrijfsrisico door sterke prijsschommelingen. Daarnaast verwacht Rabobank dat de markt voor aardbeien in de komende jaren beperkt zal groeien. Ketensamenwerking is een must om succesvol te kunnen innoveren in onder andere de winterteelt. Telers kunnen samen met hun ketenpartners verschillende strategieën volgen om risico's te beheersen:

1. afzet in vaste ketens, bijvoorbeeld met prijsafspraken
2. product(ie)spreiding, en
3. zoeken naar (nieuwe) investeringspartners en -opties.

Verdere innovatie aardbeienteelt vanwege uitdagingen rondom duurzaamheid en arbeid

De teelt van aardbeien wordt gekenmerkt door de grote diversiteit aan teeltsystemen en een belangrijke ontwikkeling is de verschuiving naar meer geavanceerde systemen (zie *figuur 1*). Er is teelt in de vollegrond buiten, teelt in de vollegrond onder lage of hoge tunnels, teelt op stellingen in substraat met of zonder overkapping, teelt in plastic kassen en teelt in glazen kassen al dan niet met (zware) verwarming en assimilatiebelichting. Op beperkte schaal wordt ook geëxperimenteerd met teelt van aardbeien in volledig gesloten teeltsystemen met ledverlichting (zoals vertical farms) waar omstandigheden van buiten geen invloed meer hebben op de teelt.

Figuur 1: Areaal aardbeien in kassen (plastic en glas)



Nederland en België kennen vooral glazen kassen terwijl Duitsland en Frankrijk overwegend plastic kassen hebben.
Bron: Bron: Agreste, AMI, CBS, Destatis, Departement Landbouw & Visserij (België) 2019

Rabobank verwacht dat de verschuiving naar geavanceerdere teelttechnieken verder zal versnellen door eisen van afnemers, verduurzaming en de beperkte beschikbaarheid van arbeid. Het totale productievolume aan aardbeien in Nederland is in het afgelopen decennium met gemiddeld 4 procent per jaar toegenomen. Deze toename komt vooral op het conto van de groei in glasteelt, en niet door uitbreiding van het totale productieareaal.

Door gebruik van substraat, overkappingen en/of kassen krijgt de teler meer controle over de productie en over ziektes en plagen. Verder kan hij of zij hierdoor buiten het Europese piekseizoen telen en efficiënter gebruik maken

van grond- en hulpstoffen als water, arbeid, meststoffen en gewasbescherming. Ook wordt de bodem minder of niet aangetast en krijgen afnemers meer zekerheid over de kwantiteit en kwaliteit van de aanvoer. Vooral de afnemende beschikbaarheid van arbeid zal een steeds grotere rol gaan spelen in de keuze van productiesystemen. Met een combinatie van productiesystemen kunnen bedrijven bijvoorbeeld voor langere tijd werk aanbieden. Ook zullen productiesystemen aangepast worden aan de inzet van onder andere plukrobots.

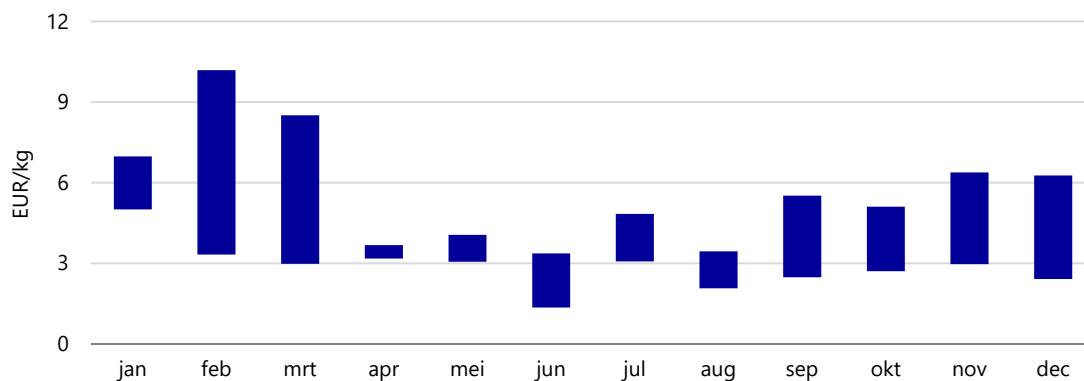
Grote investeringen en prijsrisico's bij glasteelt in winter

Recent Vlaams onderzoek naar inkomens uit een zestal verschillende teeltsystemen (zoals vollegrond, stellingen met kappen en kassen) laat zien dat de teelt van aardbeien onder glas gemiddeld het meest winstgevend is (tijdens de onderzochte periode).¹ Zowel het Vlaamse onderzoek als Rabobankgegevens van Nederlandse telers laten zien dat de inkomensverschillen tussen telers en tussen de verschillende jaren wel relatief groot zijn bij telers van glasaardbeien.

De investeringsomvang is een reden om niet op een geavanceerder teeltsysteem over te stappen. De investering in een stellingensysteem met plastic kappen bedraagt al gauw meer dan honderdduizend euro per hectare terwijl een nieuwe glazen aardbeienkas al snel een à twee miljoen euro per hectare kan kosten. Daarnaast liggen ook de variabele kosten hoger, onder meer door hogere kosten voor plantmateriaal, en verschillen de eisen aan teeltkennis en -vaardigheden per productiesysteem. De kostprijs van teelt in een glazen kas (zonder assimilatiebelichting) ligt al gauw een euro per kilogram boven teelt in de vollegrond. De hogere kostprijs moet worden terugverdiend door een hoger productievolume per vierkante meter en/of hogere opbrengstprijzen. Het productievolume onder glas is vrij goed te voorspellen op jaarbasis maar weersomstandigheden hebben veel invloed op het moment van oogsten, waardoor prijzen zeer onvoorspelbaar zijn. Hierdoor is een weloverwogen strategie voor prijsrisicomanagement cruciaal.

¹ Zie De Samber J. (2019) Aardbeienteelt in Vlaanderen. Resultaten uit het Landbouwmonitoringsnetwerk, Departement Landbouw en Visserij, Brussel.

Figuur 2: Bandbreedte waarbinnen Nederlandse aardbeienprijzen zich bewegen is vooral groot in de wintermaanden, 2012-2018*



*De getoonde staaf geeft een indicatie van de minimum- en maximumwaarde waarbinnen aardbeienprijzen zich doorgaans bewegen en is gebaseerd op gemiddelde maandprijzen over de periode 2012-2018. Daadwerkelijke dag- of weekprijzen kennen soms incidentele uitschieters boven of onder deze waarden.

Bron: Rabobank, 2019

Prijsinformatie van de Nederlandse markt laat zien dat er vooral in de maanden februari en maart en in het najaar een grote variatie in telersprijzen mogelijk is (zie *figuur 2*). Prijzen voor Nederlands kasaardbeien variëren in deze maanden tussen grofweg EUR 3 en EUR 10 per kg, met soms zeldzame uitschieters richting EUR 20. Belgische veilingprijzen van aardbeien vertonen een vergelijkbaar beeld. In de maanden dat de onder plastic en buiten geteelde aardbeien beschikbaar komen is de bandbreedte waarbinnen prijzen zich bewegen kleiner. In de zomermaanden is de vraag aanzienlijk groter dan in de winter. Schommelingen in vraag of aanbod van Nederlandse maar ook Spaanse aardbeien hebben in de kleine wintermarkt absoluut gezien een veel groter effect op de prijs dan in de veel grotere zomermarkt.

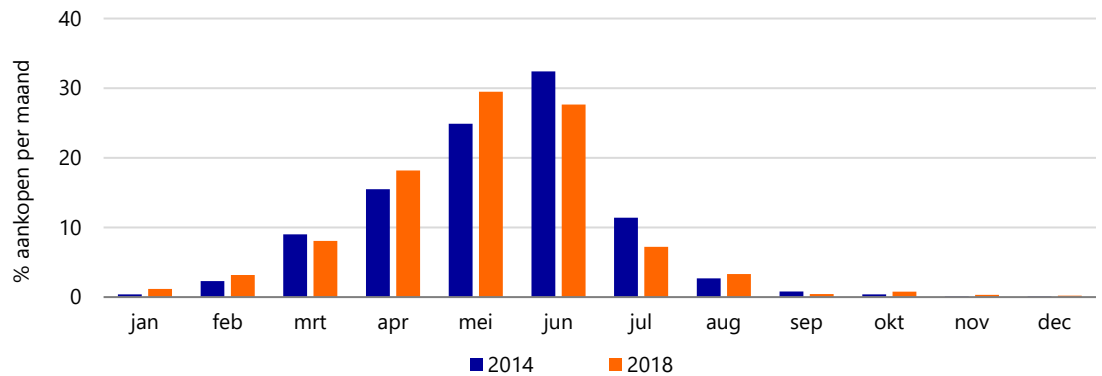
‘Wintermarkt’ aardbeien relatief klein, groeipotentie nog de vraag

Een groot vraagteken is de potentiële marktgroei voor verse aardbeien en in het bijzonder lokaal geteelde aardbeien in de wintermaanden. De marktgroei is beperkt in West-Europa, gemiddeld zo’n anderhalf procent per jaar in de afgelopen vijf jaren. De groei in bestedingen aan aardbeien nam gemiddeld wel iets sneller toe. Het aandeel huishoudens dat aardbeien koopt ligt zowel in Nederland als Duitsland al jaren rond de 70 procent en vertoont geen toename. Innovatie in nieuwe smaakvolle, productieve en weerbare rassen kost veel tijd en geld. Nieuwe rassen komen en gaan. Ook worden forse inspanningen gevraagd op het gebied van presentatie en promotie om consumptievolumes verder te verhogen of vast te houden. Zonder substantiële product vernieuwing in het aardbeienassortiment zal doordoor de consumptiegroei en marktgroei beperkt blijven tot maximaal 1 à 2 procent per jaar.

De Noordwest-Europese markt voor winteraardbeien is nog altijd relatief klein, ondanks de opreking van het traditionele teeltseizoen en de betere jaarrondbeschikbaarheid in supermarkten. In Nederland wordt volgens cijfers van AC Nielsen 38 procent van de aardbeien in een periode van acht weken verkocht (vooral tussen mei en juni). Ook in het Verenigd Koninkrijk ligt de piek in deze maanden, al is het verschil met de consumptie in het najaar iets minder groot dan in Duitsland. In Duitsland wordt zo’n 55 procent van de aardbeienverkoop in slechts twee maanden gerealiseerd (zie *Figuur 3*). In 2018 kochten Duitse huishoudens gemiddeld 41, 110 en 280 gram aardbeien in respectievelijk de maanden januari, februari en maart. In de twee piekmaanden wordt er ongeveer een kilogram per huishouden gekocht. De winteraankopen schommelen van jaar tot jaar, maar laten geen duidelijke trend zien. Rabobank verwacht dan ook niet dat we het, naast het zomerkoninkje, ook over een winterkoninkje gaan hebben.

De meeste concurrentie voor lokaal geproduceerde aardbeien in Noordwest-Europa komt tijdens de wintermaanden uit Spanje. Ongeveer 70 procent van de Nederlandse aardbeienimport uit Spanje vindt plaats tussen februari en april. Geïmporteerde aardbeien liggen dikwijls naast lokaal geproduceerde aardbeien in het schap, waarbij de Nederlandse supermarktprijs voor lokaal geproduceerde aardbeien 2 à 3 keer zo hoog is. Een groep consumenten wil deze prijs betalen voor de intensere smaak en andere 'bite'. Wanneer het aanbod van geïmporteerde aardbeien erg ruim is en prijsverschillen te groot worden, kannibaliseren deze producten elkaar.

Figuur 3: Aardbeiaankopen Duitse huishoudens geconcentreerd in enkele maanden, 2014 en 2018



Bronnen: AMI en GFK 2019

Ketensamenwerking en prijsrisicomanagement een must

Innovaties in teeltsystemen zijn onvermijdelijk om onder meer de uitdagingen op het gebied van duurzaamheid en arbeid op te lossen. De beschikbaarheid van (vooral seizoens-)arbeidskrachten neemt in ras tempo af, en zelf huisvesten wordt dan vaak als een belangrijke oplossing gezien om makkelijker arbeidsmigranten aan te trekken. Op duurzaamheidsgebied staat de aardbei regelmatig in een negatief daglicht als het gaat om gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Om het maatschappelijk imago te verbeteren is het belangrijk de plantveerbaarheid te verhogen, natuurlijke bestrijders in te zetten, 'het nieuwe telen' toe te passen en geïntegreerde gewasbescherming te gebruiken. De vernieuwingen in de aardbeienteelt zullen echter gepaard gaan met een toename in de investeringen per vierkante meter, en in veel gevallen ook met grotere prijsrisico's omdat vaker buiten het piekseizoen geproduceerd gaat worden (zie tekstbox). Vooral telers met belichte aardbeien lopen een relatief groot prijsrisico vanwege de geringe marktomvang en de vraagtekens omtrent de mogelijke groei in de markt.

De nog relatief beperkte marktvraag buiten het piekseizoen kan alleen groeien als ketenpartners zich samen inspannen voor een consistent aanbod van smaakvolle en duurzaam geteelde aardbeien in het schap met een aantrekkelijke presentatie. Ketenmodellen waarin vanuit wederkerigheid wordt samengewerkt hebben de toekomst. Vraaggestuurd produceren is hier onderdeel van. Om de risico's van grote investeringen en forse prijsschommelingen te dragen, kunnen (glas)aardbeientelers samen met hun partners een combinatie van strategieën volgen:

1. Innoveren in de afzetstrategie, bijvoorbeeld door het maken van een- of meerjarige **prijsafspraken** met afnemers. Het maken van prijsafspraken is nog geen gemeengoed in de fruitsector. Afspraken die verder dan een teeltseizoen reiken, komen vrijwel niet voor, terwijl dit voor zowel teler als afnemer een geschikte prijsrisicomanagementtool zou kunnen zijn.
2. Het verminderen van de afhankelijkheid van een korte afzetperiode, door het **spreiden van productie** over meerdere teelten of meerdere teeltperiodes. Een voorbeeld is de teelt van ander (zacht)fruit waarbij de arbeidsbehoefte op een ander moment valt, zodat de arbeidsfilm over een langere periode ingevuld kan worden. Dat kan de werkgever aantrekkelijker maken voor arbeidsimmigranten. Een ander voorbeeld van risicospreiding is

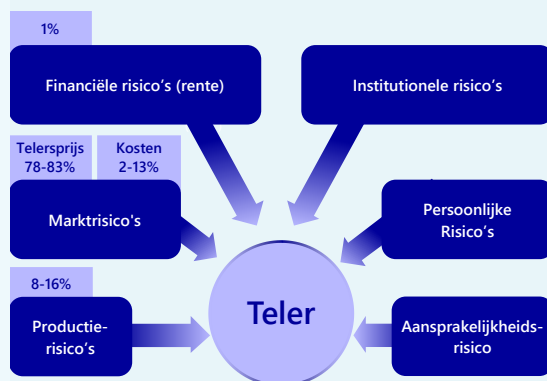
het combineren van aardbeienteelt op stellingen onder kappen met kasteelt. Het leveren van meerdere producten of aardbeien over een langere periode zorgt voor een versterking van de ketenpositie van de teler.

3. Zoeken naar **nieuwe investeringspartners en -opties**. Bij (risicovolle) investeringen zou een ketenbrede aanpak en gedeelde investering kunnen helpen om innovaties in bijvoorbeeld de winterteelt mogelijk te maken. Het in elkaars bedrijven investeren via aandelen is nog geen gemeengoed. Doordat zachtfruit wereldwijd positief in de aandacht staat, zien we ook dat andere investeerders interesse tonen in deze markt, en eventueel via extra vermogen groei of innovatie mogelijk kunnen maken. Verder kan er voor innovaties in duurzaamheid gebruik gemaakt worden van diverse fondsen zoals de Rabobank impactlening of garantieleningen.

Beknpte resultaten van het Rabobank-onderzoek naar bedrijfsrisico's in de glasaardbeienteelt

Het bedrijfsrisico voor een teler bestaat uit verschillende categorieën (zie Figuur 5). Rabobank heeft op basis van modelsimulaties onderzocht wat de belangrijkste risicocategorieën zijn voor een Nederlandse glasaardbeienteler. Uit ons onderzoek blijkt dat van alle risicocategorieën prijsrisico verreweg de grootste impact heeft op het totale bedrijfsrisico voor glasaardbeientelers. Voor telers met assimilatiebelichting geldt dat in verhoogde mate. De impact van veranderingen in productiekosten, rentekosten en productopbrengsten is beperkt in vergelijking met de gevolgen van veranderingen in opbrengstprijzen.

Figuur 4: Prijsrisico belangrijkste categorie qua bedrijfsrisico's voor Nederlandse glasaardbeienteler



Risico's zonder percentage zijn incidenteel, en zijn dus niet gekwantificeerd in het model. Ze hebben echter grote impact als ze zich toch voordoen (denk aan overlijden, een persoonlijk risico).

Bron: Rabobank, 2019

Daarnaast is gekeken wat de impact is van prijsdalingen op de bedrijfsresultaten van de teler. Telers moeten rekening houden met een scenario met prijsdalingen. Prijsdalingen in februari en maart kunnen bijvoorbeeld veroorzaakt worden door toenemende concurrentie van Spaanse aardbeien als gevolg van een groter aanbod of een betere smaak of kwaliteit van Spaanse aardbeien. Ook een (te) snelle uitbreiding van de teelt onder glas in Nederland kan tijdelijke of structurele prijsdalingen veroorzaken. In het najaar is het Verenigd Koninkrijk een belangrijke afzetmarkt. De invloed van de Brexit en de mogelijk economische impact daarvan zouden eveneens voor prijsdruk op Nederlandse aardbeien kunnen zorgen.

Uit modelsimulaties van de onderzochte teeltbedrijven blijkt dat de kans op een 'gezonde' marge voor glasaardbeientelers meer dan 90 procent is (op basis van de gemiddelde uitgangspunten die de situatie in de afgelopen vijf jaar weerspiegelen). Een 'gezonde' marge is een marge waarbij aan alle verplichtingen voldaan kan worden, de teler een marktconforme vergoeding voor zijn inspanningen krijgt en er ruimte is voor investeringen die nodig zijn voor de continuïteit van het bedrijf. In een modelsimulatie waarbij aardbeienprijzen met 20 procent zakken ten opzichte van de basisgegevens neemt de kans op een gezonde marge fors af. Opvallend is dat dit vooral voor aardbeientelers met assimilatiebelichting en de kleine telers met bankfinanciering geldt, die dan nog maar 5 procent kans hebben op een gezonde marge.

Bron: Rabobank-onderzoek met medewerking van Guus van Bree in het kader van zijn afstudeeronderzoek aan Wageningen University, 2018-2019.

Colofon

RaboResearch

Food & Agribusiness

far.rabobank.com

Cindy van Rijswick	Senior Analyst Fresh Produce	cindy.rijswick@rabobank.com +31 6 12446402
Arne Bac	Sectorspecialist Tuinbouw	arne.bac@rabobank.nl +31 6 54907535

© 2019 – All rights reserved

Dit document is uitsluitend bedoeld voor u en niets hierin creëert of impliceert enig recht tot openbaarmaking of bekendmaking, anders dan aan Coöperatieve Rabobank U.A. ("Rabobank"), statutair gezeteld in Amsterdam, Nederland. Noch deze presentatie, noch enig gedeelte van de inhoud daarvan mag worden gebruikt voor enig ander doel zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Rabobank. De informatie in dit document reflecteert de huidige marktomstandigheden en onze visie daarop, welke onderhevig aan verandering kunnen zijn. Dit document is gebaseerd op openbare informatie. De in dit document opgenomen informatie is samengesteld uit bronnen die als betrouwbaar gelden, echter Rabobank garandeert op geen enkele wijze de juistheid of volledigheid van dit document of de inhoud daarvan en aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid ter zake. De informatie in dit document is slechts indicatief van aard en is bedoeld als discussiestuk. Aan dit document inclusief de daarin opgenomen voorbeelden, commerciële ideeën, prijsindicaties en andere voorwaarden kunnen geen rechten worden ontleend. Dit document kan op geen enkele wijze worden opgevat als een aanbieding, uitnodiging of aanbeveling. Dit document brengt op geen enkele wijze een verplichting voor Rabobank met zich en vormt niet de basis voor enig contract. De informatie in dit document is niet bedoeld en mag niet worden begrepen als een advies (daaronder begrepen maar niet beperkt tot een advies als bedoeld in artikel 1:1 en artikel 4:23 Wet op het financieel toezicht). Op dit document is Nederlands recht van toepassing. Geschillen voortvloeiend uit of anderszins verband houdend met dit document zullen uitsluitend worden voorgelegd aan de daartoe bevoegde rechter te Amsterdam, Nederland. Dit rapport is gepubliceerd in lijn met Rabobank's langetermijnvisie op de internationale food- en agribusiness. Dit rapport betreft één van de publicaties van de wereldwijde afdeling van RaboResearch Food & Agribusiness.

