AGF inkoopmonitor

Duurzame Groenteketens

Rapportno. 009
OPD 01/180
oktober 2003

Openbaar

AGF inkoopmonitor

Duurzame Groenteketens

Rapportno. 009
OPD 01/180
oktober 2003

Openbaar

Marten Thors

Agrotechnology & Food Innovations b.v.
Bornsesteeg 59
Postbus 17
6700 AA Wageningen
Tel: 0317-475024
Fax:0317-475347

ISBN 90-6754-728-X

Voorwoord

Voor u ligt de (eerste) AGF-inkoopmonitor. Deze is bedoeld als praktische leidraad voor inkopers van onder het Milieukeur geteelde AGF-producten, en geeft inzicht in het (potentiële) aanbod van deze producten. Het onderzoek heeft zich toegespitst op de qua volume belangrijkste AGF-producten voor de in het project betrokken bedrijven. De gegevens zijn afkomstig uit een 50-tal expertinterviews en betreffen inschattingen van de huidige en toekomstige markt voor een specifiek onder Milieukeur geteeld AGF-product.

Het onderzoek is uitgevoerd in het kader van het AKK-project "de duurzame groenteketen", projectfase "keteninrichting", in de periode juni-oktober 2003. Uit eerdere projectfasen is geleerd dat er zich in de huidige ketens weliswaar knelpunten voordoen, maar ook dat deze kunnen worden verminderd door het formeren van telerscollectieven, door actievere communicatie van het Milieukeur naar afzetorganisaties en retailers, en door het (in projecten) bij elkaar brengen van ketenschakels. De AGF-inkoopmonitor kan worden ingezet om de inkoopafdeling en toeleveranciers van (in deze case) Center Parcs en Jumbo (realistische) inkoopdoelstellingen mee te geven voor het gebruik van AGF met het Milieukeur.

In afwijking van het oorspronkelijke projectplan ligt er iets minder nadruk op het internationale (en daardoor jaarronde) aspect van het Milieukeur aanbod. De reden hiervoor is dat het opbouwen van een duurzame groenteketen gezien wordt als een stapsgewijs transitieproces, waarbij het nu eerst belangrijk is om met zijn allen 'stap 1' te zetten, en dit daarna verder uit te bouwen.

Aan u de uitdaging om het thema "duurzaam ondernemen" verder vorm te geven middels het voeren van steeds grotere volumes Milieukeur geteelde AGF-producten.

Voor aanvullende informatie ben ik bereikbaar op 0317 - 477 567 of marten.thors@wur.nl

Marten Thors
Project Manager Logistics
Agrotechnology & Food Innovations bv[1]

To bring the pieces back together, rediscover communication

[1] Agrotechnology & Food Innovations is de organisatie die ontstaan is uit de fusie van IMAG (Instituut voor Milieu en Agritechniek en ATO (Instituut voor Agrotechnologisch Onderzoek)

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Inhoud

pagina

1 Managementsamenvatting 2
2 Knelpunten en oplossingsrichtingen in ontwikkeling Milieukeurketens 7
2.1 Inleiding 7
2.2 Knelpunten 7
2.3 Oplossingsrichtingen 10
3 Inleiding AGF Inkoopmonitor 11
3.1 Onderzoeksdoel 11
3.2 Onderzoeksmethode 11
3.3 Onderzoeksafbakening 11
4 Producten AGF Inkoopmonitor 14
4.1 Aardappels 14
4.2 Aardbeien 18
4.3 Appels en Peren 21
4.4 Asperges 23
4.5 Bloemkool 26
4.6 Champignons 29
4.7 Komkommers 32
4.8 Kool 34
4.9 Paprika 38
4.10 Prei 40
4.11 Sla 42
4.12 Tomaat 44
4.13 Uien 46
4.14 Witlof 48
4.15 Wortels 50
5 Conclusies en Aanbevelingen 53
5.1 Conclusies 53
5.2 Aanbevelingen 53
6 Literatuurlijst 55

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

1 Managementsamenvatting

Het AKK-project “Duurzame Groenteketens” heeft tot doel het ontwikkelen van een internationaal ketenconcept voor jaarrond aanbod van duurzaam voortgebrachte groente.

Ketenknelpunten

Afwijkend van het eerdere plan is met instemming van de stuurgroep onderzoek uitgevoerd naar de ketenknelpunten in de ontwikkeling van Milieukeurketens (MK). Waar stokt het in de toeleverende keten, wat zijn de mogelijkheden? Hiertoe zijn interviews gehouden met vertegenwoordigers van alle betrokken schakels in Nederlandse, bestaande, ketens (retailers - tussenhandel - telers). De volgende knelpunten zijn gesignaleerd:

- De **retailer** wil enerzijds op corporate niveau steeds meer doen aan MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen), het hangt dan vooral van de winkelformule af in welke mate MK hierin past. Een reden om het aan te bieden is bijvoorbeeld het ondersteunen van het imago of het aanspreken van een specifieke doelgroep. De retailer is veelal niet bereid om extra voor het MK-product te betalen, omdat hij heeft ervaren dat de consument er ook geen meerprijs voor over heeft. Daarnaast is jaarrond beschikbaarheid meestal gewenst, met uitzondering van seizoens-producten, en is dat bij MK-producten nog vaak een probleem.
- De **tussenhandel** heeft weinig direct belang bij het pushen van het MK-product want ze is vaak flink op de export gericht en door de lage volumes gaan er relatief veel kosten in handling zitten. Ook ervaren zij weinig vraag vanuit de keten naar het MK-product.
- Door de **teler** worden normen voor met name stikstof en fosfaten als moeilijk haalbaar beoordeeld. Verder brengt werken met biologische beschermers een hoger bedrijfsrisico met zich mee. Naast MK zijn er vele keurmerken en regelgevingen waar de teler aan moet (of wil) voldoen, zoals HACCP en EUREP-GAP; de administratieve taken en controlebezoeken die dit met zich meebrengt worden als verzwaring van de werkzaamheden gezien. Er wordt binnen telersgroepen weinig aandacht besteed aan het gedoseerd de markt in laten stromen van producten, met nadelige gevolgen voor de prijs, en moeilijker kunnen voldoen aan de eis van jaarrond leveren.

Een algemeen knelpunt betreft communicatie in de keten. Gebrek aan informatie over ondersteuning, verkrijgbaarheid of de precieze inhoud van het MK zijn hier voorbeelden van. Dit geeft soms verwarring. Weerstanden ten opzichte van Milieukeur zij ook nogal eens gebaseerd op foutieve informatie over het Milieukeur en de stichting erachter. Stichting Milieukeur kan deze zaken oppakken.

Om de gesignaleerde knelpunten (met name op het gebied van bedrijfsstrategie) te verminderen wordt aanbevolen om bij de retail het gebruik van de in dit project ontwikkelde 'AGF-inkoopmonitor' te stimuleren. Dit is een concreet instrument waarmee duurzame inkoop van AGF eenvoudig kan worden aangestuurd. Hiermee kan voor de retail een realistisch groeipad worden ingevuld om te komen tot een zo groot mogelijke aankoop van Milieukeur geteelde AGF-producten. Omdat de inkoopmonitor het individuele productniveau overstijgt, kan hiermee op corporate- en winkelformuleniveau ook beter over MVO worden gecommuniceerd met de consument.

Daarnaast is vanuit het onderzoek aanbevolen om te kijken naar:

- een betere samenwerking door telers onderling (bijvoorbeeld in telersgroepen).
- meer aandacht van het MK certificatieschema voor wat betreft het kostenplaatje

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

- het actiever communiceren (van successen) vanuit de Stichting Milieukeur om zo bedrijven uit de sector te interesseren
- het (in projectvorm) bij elkaar brengen van ketenschakels om samen met MK aan de slag te gaan.

Aan verschillende van deze punten wordt reeds gewerkt door de Stichting Milieukeur.

AGF- inkoopmonitor

De stuurgroep heeft besloten om in de tweede fase van het project het gebruik van een te ontwikkelen AGF inkoopmonitor voor Center Parcs en Jumbo verder te onderzoeken. Om de AGF-inkoopmonitor te ontwikkelen is onderzoek gedaan naar vraag naar- en aanbod van Milieukeur geteelde AGF-producten, en de mogelijkheden om de betrokken marktpartijen beter bij elkaar te brengen. Met dit inzicht kunnen voor Center Parcs en Jumbo (realistische) inkoopdoelstellingen worden geformuleerd ten behoeve van de inkoop van duurzame groente. Hiertoe is allereerst een 'top-15' vastgesteld van AGF-producten die het grootste volume uitmaken van het AGF-assortiment van Center Parcs en Jumbo[2].

Deze product(soort)en zijn:

- Aardappels, Aardbeien, Appels, Asperges, Bloemkool, Champignons, Komkommers, Kool, Paprika, Peren, Prei, Sla, Tomaat, Uien, Witlof, Wortels

Vervolgens is per product(soort) een marktinventarisatie gedaan waarbij (Nederlandse) afzetorganisaties, handelshuizen en telers zijn benaderd met de vraag in welke mate zij het product geteeld onder Milieukeur kunnen aanbieden. Indien relevant is verbijzonderd naar producttypen (bijvoorbeeld een onderverdeling van kool in rode kool, savooien kool en spitskool). Dit aanbod is per product getotaliseerd en gerelateerd aan de vraagvolumes van Center Parcs en Jumbo. Hiermee is inzicht verkregen in de mate waarin het onder Milieukeur geteelde product beschikbaar is. De marktinventarisatie is niet 'uitputtend' uitgevoerd, maar loopt tot het moment dat voor een bepaald product een realistische inschatting van de beschikbaarheid onder Milieukeur kan worden gedaan.

Verder is per product aandacht besteed aan:

- Kilo opbrengst per jaar per Ha; Op verschillende punten in de keten wordt een product met uiteenlopende eenheden gemeten. Een aardbeienteler teelt bijvoorbeeld 4 hectare, terwijl een retailer 200 kiloton per jaar kan afnemen. Om dit soort gegevens met elkaar te matchen, zijn er omrekeningstabellen opgenomen.
- Seizoensverloop; Per product, en waar mogelijk verbijzonderd naar verschillende teelttypen, is aangegeven wanneer het *in Nederland* geteelde product beschikbaar is. Om redenen van a) de 'noodzaak' om een *Nederlandse* duurzame groenteketen op te bouwen en b) een hoger ingeschatte praktische haalbaarheid hiervan, ligt de focus op het seizoensverloop van het Nederlandse product.
- Status Milieukeurschema; De status kan zijn "actief", of "in ontwikkeling". Dit is in zoverre een belangrijk gegeven dat voor producten waar reeds langere tijd een certificeringsschema voor bestaat (bijvoorbeeld aardappels en aardbeien), en er (veel) telers al mee gewerkt hebben, het aanbod naar verwachting a) groter en b) sneller beschikbaar is dan voor schema's waar nog geen telers zijn (bijvoorbeeld champignons).
- Kontaktgegevens; Van alle geïnterviewde partijen die op enigerlei wijze openstaan om een actieve rol te spelen in het opbouwen van een duurzame groenteketen zijn adresgegevens opgenomen.

[2] Inhoudelijke informatie over de hoogte van vraagvolumes wordt om redenen van bedrijfspolicy niet gegeven. De vraagvolumes van Jumbo zijn significant groter dan van Center Parcs, waardoor er per onderzocht product verschillende conclusies voor beiden mogelijk zijn.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Keteninrichting

Een belangrijk punt is het organiseren van de afstemming in de keten. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat deze zoveel mogelijk moet aansluiten op de huidige inkoopstrategie van Center Parcs en Jumbo.
Knelpunten die hier worden gesignaleerd:

- (Grote) schommelingen in het aanbod door gevoeligheid van het product voor veranderende weersomstandigheden. Door *tactische zaai-oogst planningen* van telers(groepen) gezamenlijk af te stemmen met de vraag kan dit verbeterd worden. Hierdoor kan ook het seizoen worden opgerekt en kunnen (door een lager 'piekaanbod') marktprijzen op een hoger niveau blijven.
- Verplichte afzet via afzetorganisaties. Telers(groepen) die lid zijn van een afzetorganisatie moeten hun producten via deze schakel afzetten. In de opstartfase van de Milieukeurketen is de afzet vaak nog te klein en onzeker om als telersgroep (volledig) zelfstandig afzet te zoeken. Door *lange termijn afspraken*, waarbij ook de afzetorganisatie actief betrokken wordt, kan dit verbeterd worden. Daarbij is wel het commitment van de afzetorganisatie nodig, dit is nu niet altijd aanwezig.
- Te veel schakels in de keten. In bepaalde ketens moet een aparte partij worden 'ingeschakeld' om een bepaalde logistieke handeling uit te voeren, bijvoorbeeld het inpakken van product op een pakstation. Dit betekent extra communicatielijnen en extra prijsdruk. Door structurele en tijdige onderlinge afstemming kan dit (mogelijk) verbeterd worden.
- De bestaande prijsstructuren komen traditioneel vaak tot stand via daghandel. Hierbij komt het commitment tussen vrager en aanbieder (pas) tot stand op het moment dat er over de prijs wordt onderhandeld. Het werken met Milieukeur producten past meer bij een lange termijn bedrijfsfilosofie (bijvoorbeeld middels seizoensafspraken) dan bij de waan van de dag. Dit vereist een omslag in het denken binnen bedrijven, waarbij ook het *commitment* van het aangaan van *lange termijn relaties* hoort.

Ook om een internationale keten op te bouwen zijn de elementen *lange termijn afspraken* met buitenlandse - veelal Spaanse - telers en een *vermindering van schakels* van belang. Dit kan een rol zijn die door een afzetorganisatie wordt ingevuld, maar ook Groentehof uit Helmond is een voorbeeld van een bedrijf dat deze werkwijze voor een aantal producten al succesvol invult.

Beschikbaarheidsdefinitie

Het antwoord op de vraag "in welke mate is het product beschikbaar" wordt onderverdeeld in een korte en middellange termijn benadering:

- Directe beschikbaarheid; het product wordt NU al a) in voldoende mate onder Milieukeur geteeld wordt, dan wel dat b) een uitbreiding van *bestaande* MK-teelt voor voldoende beschikbaarheid kan zorgen. Een beschikbaarheid in seizoen 2004 is realistisch.
- Beschikbaarheid op middellange termijn; er is nu nog geen teler die het product beschikbaar heeft. Bij het opstarten van een nieuwe keten kunnen zich dan ook nog "teelttechnische" uitdagingen voor doen. Een beschikbaarheid in seizoen 2004 is zeker niet onmogelijk, maar is wat minder zeker dan bij de directe beschikbaarheid.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Uit de beschikbaarheidsanalyses komt naar voren dat er voldoende onder Milieukeur geteeld AGF-product (potentieel) beschikbaar is om aan de vraag[3] van Center Parcs tegemoet te komen. Voor de volgende producten geldt voor Center Parcs een directe beschikbaarheid:

- Aardappels, Aardbeien, Appels, Bloemkool, Kool, Peren, Prei, Sla, Uien, Wortels

Voor de volgende producten geldt voor Center Parcs een beschikbaarheid op middellange termijn:

- Asperges, Champignons[4], Komkommers, Paprika, Tomaat, Witlof

Keteninrichting Center Parcs

Center Parcs betrekt haar AGF-producten omwille van efficiëncy (bij voorkeur) bij één handelshuis. Hier kunnen de orders verzameld, eventueel bewerkt (snijden, schillen, wassen) en daarna centraal uitgeleverd worden. Het handelshuis levert een breed assortiment aan AGF-producten en heeft een uitgebreid netwerk aan leveranciers (afzetorganisaties en telers(groepen)). Het handelshuis is in staat om producten specifiek onder Milieukeur in te kopen, incidenteel gebeurt dit nu soms al.
Om de organisatie van de keten hier structureel op in te richten, is het zinvol om de door Center Parcs te formuleren "Milieukeur-inkoopdoelstellingen" te bespreken met het handelshuis en follow up te geven in een realistisch lange termijn plan. Hierdoor kan het handelshuis haar interne logistiek op dit proces instellen, zodat zij MK-stromen naast niet MK-stromen kan beheersen (denk aan aparte picklocaties, aparte artikelnummers).

Voor de volgende producten geldt voor Jumbo een directe beschikbaarheid:

- Aardappels, Aardbeien, Appels, Bloemkool, Kool, Peren, Prei, Sla (IJsberg), Wortels

Voor de volgende producten geldt voor Jumbo een beschikbaarheid op middellange termijn:

- Asperges, Champignons, Komkommer, Paprika, Sla (Frissé), Tomaten, Uien, Witlof

Keteninrichting Jumbo

Jumbo betrekt veel onbewerkte AGF-producten succesvol rechtstreeks bij telers. Hierover worden aan het begin van het seizoen afspraken gemaakt. Gezien de hoogte van de vraag en de fluctuaties in het aanbod (voor een aantal producten, zoals bloemkool), is het belangrijk om een overkoepelende planning te maken.

Aanbevelingen bedrijfsstrategie

- *Ontwerp een realiseerbaar inkoop-stappenplan*
  De opbouw van een duurzame groenteketen heeft de meeste kans van slagen als deze stapsgewijs vanuit een planmatige aanpak wordt ontwikkeld. Uitgaande van een 'drie- jarenplan' zouden door Center Parcs en Jumbo de volgende doelstellingen kunnen worden nagestreefd:
  - 2004; 30 % uit de top-15 onder Milieukeur, opbouw van de 1e internationale keten (IJsbergsla);
  - 2005; 50 % uit de top-15 onder Milieukeur, verdere uitbouw van internationale ketens;

[3] Bij de analyse is de absolute vraag vergeleken met het absolute aanbod. Hierbij is niet verbijzonderd naar jaarrond of seizoensaspecten.
[4] certificatieschema wordt eind 2003 gepubliceerd

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

- 2006; 70% uit de top-15 onder Milieukeur, 10 internationale ketens;

Stichting Milieukeur zou in een dergelijke planmatige aanpak kunnen assisteren, bijvoorbeeld middels een stuk 'projectbegeleiding'.

- *Maak lange termijn afspraken met handelshuizen en afzetorganisaties*
  Handelshuizen en afzetorganisaties ervaren (vaak) weinig vraag specifiek naar een onder Milieukeur geteeld product. Nu Jumbo en Center Parcs zich uitspreken om specifiek naar Milieukeur producten op zoek te zijn, kunnen er samen lange termijn afspraken gemaakt worden waarin, op basis van het te maken "inkoopstappenplan" wordt afgesproken welke producten onder Milieukeur geleverd zullen worden. Deze AGF Inkoopmonitor kan door de handelshuizen en afzetorganisaties gebruikt worden om kontakt te leggen met de Milieukeurtelers. Wil dit proces slagen, dan is commitment van alle partijen essentieel.

- *Treed op tijd met telers(groepen) in gesprek*
  Voor een aantal producten is de beschikbaarheid 'potentieel'. Dat betekent dat er of a) nog geen aanbod is, of b) dat het huidige aanbod reeds voor andere klanten is vastgelegd. Telers geven aan dat het (technisch) geen probleem voor hen is om het Milieukeur-areaal uit te breiden: doordat ze gecertificeerd zijn, hebben ze al ervaring met het telen van Milieukeur gewassen. Het belangrijkste knelpunt om volgend seizoen (2004) voldoende product beschikbaar te hebben voor Center Parcs en Jumbo is *op tijd* afspraken te maken over te leveren volume, zodat de telers daadwerkelijk een x aantal hectare Milieukeur product kunnen aanplanten/reserveren. Ketens waar *from scratch* geteeld moet gaan worden, vergen een langere voorbereidingstijd.
  NB. De werkwijze van direct bij telers contracten afsluiten geldt in belangrijkere mate voor Jumbo dan voor Center Parcs. Als er een langere termijn keten ontstaat waarin de zaken goed zijn geregeld, kan ook het handelshuis een voordeel krijgen.

- Actieve communicatie van (S)MK naar afzetorganisaties en retail om de sector te overtuigen en te helpen met MK te scoren.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

2 Knelpunten en oplossingsrichtingen in ontwikkeling Milieukeurketens

2.1 Inleiding

Om meer inzicht te krijgen in de succesfactoren van Milieukeurketens, heeft de stuurgroep in fase 2 onderzoek laten doen naar a) de knelpunten die een succesvolle ontwikkeling van Milieukeurketens in de weg (kunnen) staan, en b) oplossingsrichtingen om deze knelpunten te verminderen. In dit hoofdstuk vindt u een opsomming van de belangrijkste gesignaleerde knelpunten en voorgestelde oplossingsrichtingen. Uit de oplossingsrichtingen is in projectfase 3 in de vorm van de "AGF-inkoopmonitor" een projectvervolg gedestilleerd.

2.2 Knelpunten

Om te bepalen welke knelpunten er spelen zijn 12 interviews gehouden met vertegenwoordigers van alle betrokken schakels (retailers - tussenhandel - telers). Het is belangrijk om op te merken dat de per schakel *ervaren* knelpunten niet objectief waar hoeven te zijn, maar dat deze wel bepalen of een partij al dan niet in actie komt. Een knelpunt is in de opsomming meegenomen als het door meerdere geïnterviewden genoemd dan wel bevestigd werd.

De gesignaleerde knelpunten in de ontwikkeling van Milieukeurketens kunnen worden onderverdeeld in verschillende 'typen':
- Communicatie;
  Knelpunten met betrekking tot communicatie tussen schakels in de keten.
- Organisatievorm;
  Knelpunten als gevolg van de wijze waarop de keten nu is georganiseerd.
- Bedrijfsstrategie;
  Knelpunten als gevolg van de bedrijfsstrategie van schakels in de keten.
- Product(technische) knelpunten;
  Knelpunten van teelttechnische aard.

De knelpunttypen worden per type verder uitgewerkt.

Knelpunten met betrekking tot communicatie:
- Geen duidelijk loket bij implementatieproblemen;
  Telers die beginnen met de teelt van milieukeurproducten moeten teeltplannen en bedrijfsplannen opstellen. Voor de vragen die zich hierbij voordoen, wordt op dit moment door telers veelal onvoldoende begeleiding ervaren.
- Certificerende instellingen geven weinig info en ondersteuning;
  Deze instellingen hebben tot taak om, één á twee keer per jaar, de teler te beoordelen op het voldoen aan de Milieukeurnormen, maar ontplooien daaromheen weinig activiteiten die de teler kunnen helpen in het ontwikkelen en onderhouden van een milieukeurketen.
- De consument kent het Milieukeur product onvoldoende;
  Het kennen van Milieukeur kan worden verdeeld in naamsbekendheid, en bekendheid met de inhoud van de boodschap. De naamsbekendheid blijkt wel redelijk goed aanwezig te zijn, maar met name de inhoud van "wat het Milieukeur nu precies inhoudt" is voor veel consumenten onduidelijk.
- De daadwerkelijke milieuwinst wordt onvoldoende gecommuniceerd (door SMK);

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Een mogelijke oorzaak van de onbekendheid met de inhoud van de boodschap kan zitten in de (tot nog toe) beperkte communicatie over de daadwerkelijke milieuwinst.

- Communicatiestijl van ketenpartijen gericht op ‘fouten van anderen’;
  Tijdens de interviews werd vaak gehoord wat de andere partijen allemaal fout doen. "Zij bieden het niet aan", "Zij betalen er geen eerlijke prijs voor". Deze (basis)houding maakt het lastig om als partijen gezamenlijk aan de verbetering van de keten te werken.
- Het schema sluit onvoldoende aan op de praktijk;
  Telers ervaren de certificatieschema's vaak als slecht afgestemd op de gang van zaken in de praktijk. De wens wordt gehoord om schema's meer samen met de praktijk tot stand te brengen.

Knelpunten met betrekking tot organisatievorm van de keten:

- De consument vraagt er niet (voldoende) om;
  Voor veel consumenten heeft het Milieukeur niet voldoende toegevoegde waarde of onderscheidend vermogen ten opzichte van niet-milieukeurproducten.
- De Consument kent het Milieukeur wel, maar heeft er geen meerprijs voor over;
  In interviews geeft de consument vaak aan zaken als 'duurzaamheid', en maatschappelijk verantwoord ondernemen belangrijk te vinden, maar eenmaal in de supermarkt laat hij toch het meest de portemonnee spreken. Aangezien hij hier vaak keuze heeft uit verschillende producten (bijvoorbeeld Milieukeur-aardappels en 'normale' aardappels), zal hij bij het vergelijken van de prijs vaak voor de 'normale' aardappels kiezen.
- De vraag naar het product wordt door de afzetorganisatie niet opgepikt;
  Daarnaast blijkt de vraag (van een retailer) naar specifiek Milieukeur product soms tamelijk 'ad hoc' te zijn, en wordt nogal eens na korte tijd door de retailer weer verlaten.
- Afzetorganisatie heeft er geen (direct) belang bij;
  Voor de afzetorganisatie betekent het aanbieden van aparte Milieukeurstromen extra logistieke handling doordat het om kleine stromen gaat die apart identificeerbaar in het proces moeten worden gehandled.
- Telers werken (te) weinig samen
  Hierdoor is het moeilijk om aan vraagvolumes (van retailers) te voldoen die het aanbod van één individuele teler overstijgen.
- Op hetzelfde moment maximaal productaanbod;
  Deels als gevolg van onvoldoende samenwerking tussen de telers, dit drukt de (dag)prijs voor alle telers

Knelpunten met betrekking tot de bedrijfsstrategie van schakels in de keten:

- ‘Eis’ om jaarrond te leveren;
  Retailers willen een betrouwbare en constante aanleverstroom van producten, dit is bij veel Milieukeurproducten vaak (nog) moeilijk.
- Beperkte bereidheid om extra voor MK te betalen
  De retailer ervaart dat de consument niet of nauwelijks extra wil betalen voor Milieukeurproducten, hierdoor is de retailer zelf in de inkoop van deze producten ook beperkt bereid om er een hogere inkoopprijs voor te geven. Dat betekent dat de hogere kosten die aan het begin van de keten worden gemaakt, vaak niet worden terugverdiend.
- concurrentie met andere retailers?
  Bij de prijsstelling kijken retailers zeer nauwlettend naar concurrenten, en passen ook vaak hun prijzen hierop aan. Bij het aanbieden van Milieukeurproducten tegen een hogere prijs, is er minder ruimte over om met de marge te 'spelen'.
- afhankelijk van specifieke doelgroepen?
- Moeilijk in te passen in communicatie naar de klant

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Een retailer wil haar formule graag eenduidig naar de klant communiceren, waarbij de naam van de supermarkt zelf de klant iets moet vertellen over de te verwachten prijs-kwaliteit verhouding (bijvoorbeeld: Aldi = goedkoop). Het koppelen van een formule aan het Milieukeurmerk kan hiermee botsen. Vergelijk ook het *'not invented here'* syndroom.

- Concurrentie in het schap van 'schaduwproducten'
  Retailers hanteren vaak een strategie waarbij een product in meerdere klassen wordt aangeboden. Hierdoor krijgt de consument de kans om voor het goedkoopste product te gaan, dit is (meestal) niet het Milieukeurproduct
- 'Idealisme' vormt geen expliciet onderdeel van de bedrijfsstrategie / missie
  Retailers spreken telers aan op "iets extra's willen doen" en "maatschappelijk verantwoord ondernemen", maar laten zichzelf veelal leiden door een explicietere prijsstrategie.
- MK wordt 'slechts' als marketingtool gezien
  Hiermee kan dan een meer specifieke klantendoelgroep worden aangesproken.
- Externe controle (niet 'in de keuken laten kijken')
- Nadruk op export;
  Veel handelshuizen en verkooporganisatie hebben een groot deel van hun klanten (veel retailers) in het buitenland, waar Milieukeur onbekend is. Zij richten zich meer op de normen van de buitenlandse.
- Groentechefs van retailers weten onvoldoende 'wat Milieukeur betekent';
  Niet alleen consumenten kennen de boodschap van Milieukeur onvoldoende, ook bij veel medewerkers in de supermarkt leeft het niet, waardoor het onvoldoende wordt uitgedragen.
- Te weinig kennis van de markt;
  Veel telers zijn (traditioneel) erg productgericht. Voor de afzet van het product was het voldoende om het aan te leveren bij de afzetorganisatie. Bij het aan de slag gaan met Milieukeur wordt een hoger marktbewustzijn belangrijker.
- Er zijn veel verschillende keurmerken en regelgevingen;
  Hierdoor moeten er keuzes gemaakt worden, hetzij voor de één (bijvoorbeeld Milieukeurteelt), hetzij voor de ander (bijvoorbeeld biologische teelt). Dit geldt in sterkere mate voor telers, dan voor handelshuizen, die wel verschillende producten kunnen aanbieden.
- Al actief met HACCP/ EUREP-GAP;
  Door de eisen van retailers zijn veel telers nu actief met de invoering van genoemde richtlijnen.
- (pas) aansluiting met EUREP-GAP vanaf januari 2003;
  Een veelgehoorde klacht was dat Milieukeur afweek van de EUREP-GAP richtlijnen, de aansluiting hierop is inmiddels een feit.
- Milieukeur is niet onderscheidend genoeg
  Doordat het "strenger" is dan normale teelt, maar "minder streng" dan biologische teelt, bevindt het keurmerk zich soms in een lastige positie
- **Gevoel** dat er te veel administratie moet worden gedaan
  Telers ervaren administratieve handelingen als belastend, en willen dit zoveel mogelijk beperken.
- Teler wordt door de keten vooral aangesproken op voedselveiligheid (minder op milieu);
  Een tiental jaren terug was "het milieu" een belangrijker maatschappelijk thema dan nu het geval is, het thema "voedselveiligheid" daarentegen is de laatste jaren erg opgekomen.
- Werken met biologische beschermers brengt een hoger bedrijfsrisico met zich mee
  Als er zich een ziekte of plaag voordoet, is voor de teler het risico aanwezig dat een groter deel van de oogst verloren gaat, dan bij niet Milieukeurteelt. Ook kan het zijn

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

dat hij het product nog wel kan afzetten, maar dan niet meer als Milieukeurproduct, waardoor zijn extra inspanningen verloren zijn gegaan.

Product
- AGF producten zijn door *niet uniformiteit* moeilijker als 'merk' neer te zetten. Hierdoor is er minder onderscheidend vermogen. Wel kunnen ze op het huismerk meeliften.
- Hoe het product gedoseerd de markt in laten stromen? Afhankelijk van seizoenspatronen komt het product in grotere of kleinere hoeveelheden op de markt beschikbaar. Dit sluit lang niet altijd goed aan op de vraag vanuit de markt.
- *"onhaalbare normen voor stikstof en fosfaten"* Voor sommige schema's ervaren telers strenge normen voor bijvoorbeeld stikstof en fosfaten. Hierdoor wordt de haalbaarheid van het schema voor hen moeilijker, en de motivatie om eraan te beginnen kleiner.

2.3 Oplossingsrichtingen

Om de gesignaleerde knelpunten te verminderen wordt aanbevolen om bij de retail het gebruik van de in dit project ontwikkelde 'AGF-inkoopmonitor' te stimuleren. Dit is een concreet instrument waarmee duurzame inkoop van AGF eenvoudig kan worden aangestuurd. Hiermee kan voor de retail een realistisch groeipad worden ingevuld om te komen tot een zo groot mogelijke aankoop van Milieukeur geteelde AGF-producten. Omdat de inkoopmonitor het individuele productniveau overstijgt, kan hiermee op corporate- en winkelformuleniveau ook beter over MVO worden gecommuniceerd met de consument.

Daarnaast is vanuit het onderzoek aanbevolen om te kijken naar:
- een betere samenwerking door telers onderling (bijvoorbeeld in telersgroepen) die MK aanbieden in de juiste kwaliteit en hoeveelheid;
- meer aandacht van het MK certificatieschema voor wat betreft het kostenplaatje
- het actiever communiceren (van successen) vanuit de Stichting Milieukeur om zo bedrijven uit de sector te interesseren;
- het (in projectvorm) bij elkaar brengen van ketenschakels om samen met MK aan de slag te gaan;
- betere communicatie van retail naar consument;
- verhoging van pulleffect van consument naar de keten;
- Nederlands product voor de Nederlandse klant (localtrend);
- seizoensproducten (beter) marketen door retailers;

Aan verschillende van deze punten wordt reeds gewerkt door de Stichting Milieukeur.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

3 Inleiding AGF Inkoopmonitor

3.1 Onderzoeksdoel

Het doel van deze onderzoeksfase luidt:

Aantonen dat er voldoende (potentieel) aanbod is aan Milieukeur geteelde AGF-producten om de marktvraag van de in het project betrokken retail en out of home kanalen te kunnen afdekken.

Hierbij zijn de volgende subvragen van belang:
- Om welke producten gaat het?
- Waar zijn deze producten (onder Milieukeur) beschikbaar?
- In welke hoeveelheden zijn deze producten (potentieel) beschikbaar?
- Wanneer zijn deze producten beschikbaar?
- Welke knelpunten moeten eventueel worden opgelost om de beschikbaarheid te verbeteren?

3.2 Onderzoeksmethode

De gegevens zijn afkomstig uit een 50-tal expertinterviews en betreffen inschattingen van de huidige en toekomstige markt voor een specifiek onder Milieukeur geteeld AGF-product. De geïnterviewde experts zijn afkomstig uit de volgende groepen:
- Bedrijven uit AKK-project 'de duurzame groenteketen'
- Bedrijven die in eerdere projectfasen mbt ketenknelpunten geïnterviewd waren
- Bedrijven met het Milieukeur certificaat, aangeleverd door Stichting Milieukeur
- Overige bedrijven, op basis van internetsearch.

De cijfers worden vergeleken op basis van de voor dat product geldende noemer, zoals:
- Hectare, m2
- Ton, kilo
- Stuks

Omrekeningen hierin zijn gedaan op basis van de KWIN-normen.

Er is alleen (om)gerekend met het ruwe product, er zijn dus geen omrekeningen gedaan van bijvoorbeeld x stuks bloemkool = y kilo bloemkoolstronkjes. Dit detailniveau is niet nodig om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden.

3.3 Onderzoeksafbakening

De gevonden informatie streeft niet naar een volledig marktinzicht, maar gaat per product tot het niveau dat een realistische uitspraak gedaan kan worden over het afdekken van de vraag naar het Milieukeurproduct door het (potentiële) aanbod.
Er is getracht om een doorkijk naar de toekomst te geven (aanbod in 2004 en 2005), maar tijdens de gesprekken met aanbieders bleek dit inzicht vaak nog moeilijk te concretiseren ("alle mogelijkheden liggen nog open"), waardoor cijfers over 2004 en 2005 in beperktere mate beschikbaar zijn.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

3.3.1 Welke producten

Op basis van een AGF inkooplijst is een "top-15" vastgesteld van AGF-producten die door Center Parcs en Jumbo worden ingekocht. Hierbij zijn alleen die producten meegenomen die in het seizoen in Nederland worden geteeld. Concreet betekent dit dat citrusvruchten en exoten niet worden meegenomen. Voor producten uit deze categorieën bestaat op dit moment ook nog geen Milieukeurcertificatieschema.
Lijst met onderzochte producten

Deze product(soort)en zijn:
- Aardappels, Aardbeien, Appels, Asperges, Bloemkool, Champignons, Komkommers, Kool, Paprika, Peren, Prei, Sla, Tomaat, Uien, Witlof, Wortels

Omdat de cijfers met betrekking tot de gevraagde hoeveelheden van Center Parcs en Jumbo vertrouwelijk worden behandeld, wordt niet de expliciete rekensom gepresenteerd waarin vraag en aanbod met elkaar vergeleken worden, maar wordt het resultaat gepresenteerd als een kwalitatieve vergelijking (goed haalbaar, moeilijk haalbaar, niet haalbaar).

3.3.1.1 Productvariëteiten

Voor de meeste producten is de vergelijking gemaakt op basis van het product*type*, voorbijgaande aan verschillende product*variëteiten*, zoals bijvoorbeeld bij appels. De reden hiervoor is dat de "beschikbaarheiddiscussie" zich afspeelt op generiek niveau (*zijn er appels onder MK-beschikbaar?*). Als het antwoord hierop 'ja' is, kan er in de operationele afstemming tussen vrager en aanbieder verbijzonderd worden naar variëteiten (x% Elstar, y% Jonagold).
Voor enkele producten die a) *per variant* ook een onderscheidend volume presenteren, en b) waarvan in de markt aparte gegevens voorhanden waren, is hierop nader ingezoomd, zoals bijvoorbeeld bij de koolsoorten (Rode, Witte, Spits, Savooien).

3.3.2 Internationaal

Voor de onderzochte producten is gefocust op de beschikbaarheid bij Nederlandse telers en -handelshuizen. Als voorbeeld van jaarrond beschikbaarheid is de 'Spanje-proef' van Groentehof meegenomen. Hiermee heeft het internationale aspect van het onderzoek wat minder aandacht gekregen dan in de oorspronkelijke projectopzet. De reden hiervoor is een pragmatische: het daadwerkelijk in gang zetten van een duurzame keten op lokaal niveau tijdens het Nederlandse seizoen is nodig en kansrijker, als een eerste stap, dan internationaal buiten het seizoen. Dus bijvoorbeeld eerst als stap a) Milieukeur aardbeien van een Nederlandse teler(sgroep) in het zomerseizoen voor Center Parcs, en daarna als stap b) Milieukeur aardbeien in het winterseizoen uit Spanje importeren voor Center Parcs.

> *Addy Heijboer, N&S Consultants*
> *"In Spanje is een proef met de vollegrondsgroenten andijvie, boerenkool, spitskool en ijsbergsla succesvol afgerond. De omvang van de huidige arealen ligt in de ordegrootte van 10-20 ha per product. Dit is gerelateerd aan de huidige vraag. Het is voor de Spaanse telers geen probleem om dit flink uit te breiden" .*

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

3.3.3 Andere keurmerken

Naast Milieukeur bestaan er verschillende andere richtlijnen en keurmerken (bijvoorbeeld BRC, EUREPGAP, HACCP, EKO). In dit onderzoek wordt Milieukeur gelijk gesteld aan de keurmerken 'EKO' en 'Demeter', deze worden alle drie gezien als keurmerken die bij kunnen dragen aan het ontwikkelen van een duurzame groenteketen.
Bijvoorbeeld een aanbod van 5 Hectare EKO-geteelde aardappels zou mogelijk kunnen worden ingezet om de vraag van Center Parcs en Jumbo naar duurzaam geteelde aardappels (deels) mee af te kunnen dekken.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4 Producten AGF Inkoopmonitor

4.1 Aardappels

4.1.1 Inleiding

Het areaal aan Milieukeur geteelde aardappelen is de laatste jaren flink teruggelopen. Belangrijkste oorzaak hiervoor is het niet doorgaan van de DOA (Duurzame Ondernemers Aftrek). In potentie zijn er (dus) veel aardappeltelers die aardappelen onder Milieukeur kunnen telen.

> *Rinus Bijl,Aardappelhandel Bijl in Poortvliet,*
> *"Het Milieukeurmerk is voor vrijwel elke teler te realiseren. We hebben het hier niet over de biologische aardappel, die het helemaal zonder kunstmest of gewasbeschermingsmiddelen moet stellen. De kostprijs van het milieuvriendelijk telen is nauwelijks hoger dan de traditioneel geteelde aardappel. Daarom kan het op grote schaal worden toegepast en was er van meet af aan weinig weerstand. De grenzen worden door de afzet bepaald."*

4.1.2 Aantal Ha MK-teelt

Jaar	**Areaal**
2000	785 ha
2001	1214 ha
2002	299 ha

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

Meijer-Kruiningen[5]

Aardappelen	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	0	0				
Huidig areaal MK internationaal	0	0				
Reeds voor klanten vastgelegd	0	0				
Beschikbaar voor de vrije markt	0	0				
Potentieel areaal (gestopte telers)	50-150 ha	20				
Potentieel areaal (nieuwe telers)	?	?				
Totaal potentieel beschikbaar	50-150 ha	20				

[5] Het bedrijf Meijer maakte actief deel uit van de werkgroep "duurzaamheid" van het project "Duurzame Groenteketens". Per 1-1-2004 zullen de bedrijfsactiviteiten worden gestopt

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Millinova

Tafelaardappelen	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	25 ha	7	50 ha	7	100 ha	15
Huidig areaal MK internat.	0					
Reeds voor klanten vastgelegd	25 ha[6]	7	0		0	
Beschikbaar voor de vrije markt	0 ha					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)		3		8		
Totaal potentieel beschikbaar	0	10	50	15	100	15

Van den Oord (gegevens firma Bijl, uit Poortvliet)

Natubalans	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	200	17	220	17	240	17
Huidig areaal MK internat.	0		*2-3*[7]			
Reeds voor klanten vastgelegd	160		0		0	
Beschikbaar voor de vrije markt	40					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	40		220		240	

"Groep Noord Brabant"

Aardappelen	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL			80	8	?	?
Huidig areaal MK internat.			0		0	
Reeds voor klanten vastgelegd			0		0	
Beschikbaar voor de vrije markt						
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar			80			

[6] Millinova teelt alleen voor vaste klanten. Het areaal MK dat nu geteeld wordt is dus al aan klanten toegezegd. Nieuwe klanten die zich aanmelden, kunnen vanaf de eerstvolgende teelt meedraaien.
[7] Wordt verwacht

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

- Schaap Holland uit Biddinghuizen is ook MK gecertificeerd. Er zijn geen nadere gegevens over volumes bekend.

4.1.3 Kilo opbrengst per jaar per Ha

- Afhankelijk van de regio in Nederland waar geteeld wordt (kleigrond vs. zandgrond), geldt er voor consumptie aardappelen een opbrengst van 40-60 ton per hectare.
- Consumptie aardappelen die specifiek voor frites worden geteeld kennen een opbrengst van 56 ton per hectare.

4.1.4 Seizoensverloop

Het rooien vindt grofweg plaats van juli (vroege rassen) t/m september (late rassen). Door de uitstekende bewaareigenschappen zijn aardappels bijna jaarrond verkrijgbaar. Alleen in de periode kort voor het nieuwe seizoen (mei-juni) moet er soms geïmporteerd worden om het "gat" in het seizoen op te vangen.

> *Jan Douma, Stichting Millinova,*
> *"Een goede manier van werken is - naar onze ervaring - om een korte keten op te zetten, waarbij in eerste instantie het gesprek plaatsvindt tussen producent en afnemer die dan samen het traject van de keten verder invullen".*

4.1.5 Status MK-schema

Het MK-schema voor aardappelen bestaat al geruime tijd. Er zijn veel verschillende telers geweest die aardappelen onder MK hebben geteeld. Een aanzienlijk deel is hiervan afgestapt vanwege tot dusver slechte afzetmogelijkheden van het MK-product. Dit komt doordat er toen geen aandacht werd besteed aan een marktgerichte aanpak.

> *Leon Mol, Meijer-Kruiningen,*
> *"Het potentiële areaal kan beschikbaar worden gemaakt voor klanten als deze een structurele bereidheid tonen tot lange termijn afspraken, zoals het maken van harde afspraken voor aanvang van het teeltseizoen."*

4.1.6 Kontakt gegevens

Aardappelgroothandel Jac Van den Oord
Leon Van den Oord
tel. 073 - 599 9191
http://www.jacvandenoord.nl/

Meijer-Kruiningen
Leon Mol
0113-394911
http://www.meijer-potato.com/menu-nl.html

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Stichting Millinova
Jan Douma
06-51537435

Groep Noord Brabant[8]
Contactpersoon bij Stichting Milieukeur (Tel: (070) 3 586 300, of:
Jacob Dogterom,
DLV,
j.dogterom@dlv.nl
06-53389507

Schaap Holland
Biddinghuizen
Dhr. van der Vlies
tel. 0321 - 33 50 50
http://www.schaapholland.com
m.v.d.vlies@schaapholland.com

[8] In Noord Brabant worden een 10tal groepen telers geformeerd bestaande uit 6-10 telers per groep, met elk een eigen MK-productfocus (o.a. 'B-peen', Laanbomen, Aardappels, Broccoli/bloemkool, Asperges). 5 groepen zijn inmiddels gestart met de eerste fase, te weten het marketingtraject.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.2 Aardbeien

4.2.1 Inleiding

In Nederland wordt in totaal zo'n 1800 hectare aardbeien geteeld door 600 telers. De gemiddelde areaalgrootte per teler is hiermee 3 hectare. In 1999 is een plan opgesteld om de hele sector milieuvriendelijker te laten produceren. Een groot aantal telers is hiermee aan de slag gegaan, maar door het ontbreken van bestrijdingsmiddelen stopte 75% van de aardbeientelers met het keurmerk. Sinds dit jaar is de groep "les Meilleurs" (lid van the Greenery) weer actief met Milieukeur aardbeien.

> *Hans Donkers, aardbeienteler, les Meilleurs*
> *"De groep die van start is gegaan telt 7 telers, met nog eens een achttal anderen in de wachtkamer, zodat we kunnen doorgroeien tot zeker 15 telers"*

Afzetverdeling Nederlandse aardbeienmarkt
- 72% wordt nu afgezet via afzetorganisaties
- 15% via handelshuizen
- 13% verkoopt rechtstreeks aan speciaalzaken en groenteboeren

Uit een enquête onder de helft van de Nederlandse aardbeientelers komt naar voren dat men in de nabije toekomst verwacht meerdere afzetkanalen te gaan gebruiken. Het percentage afzet dat via "de klok" gaat, loopt naar verwachting terug van 56% in 1999 naar 36% in 2004. De afzet naar vaste afnemers neemt naar verwachting toe tot 34%.

> *Landelijke Aardbeiencommissie LTO & Nederlandse Vereniging van Plantenkwekers, Teunis Sikma, Jan Robben, April 2000*
> *" De aardbeiensector gaat een maximale milieu-inspanning verrichten waarbij de hele sector er naar moet streven in 2003 op het gebied van gewasbescherming op het niveau te zitten vergelijkbaar met Milieukeur (niveau van 2000). In principe wordt er gestreefd naar het vinden van milieuvriendelijke alternatieven voor alle chemische toepassingen."*

4.2.2 Aantal Ha MK-teelt

Jaar	Areaal
2000	224 ha
2001	211 ha
2002	20 ha

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Les Meilleurs

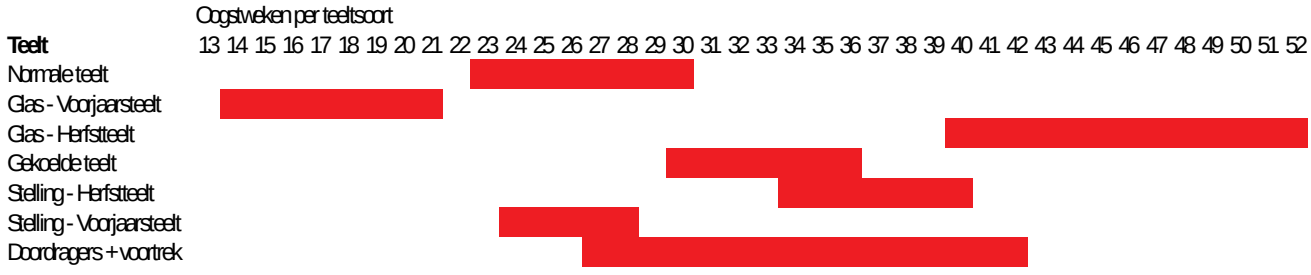
"Aardbeien"	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal Mktelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	10 ha[9]	7		7+		
Huidig areaal MK internationaal	0					
Reeds voor klanten vastgelegd	1 ha[10]					
Beschikbaar voor de vrije markt	9 ha					
Potentieel areaal (gestopte telers)				+		
Potentieel areaal (nieuwe telers)	+			+[11]		
Totaal potentieel beschikbaar	9 ha					

- Fruitveiling Zuidlimburg - Margraten is ook gecertificeerd, maar levert naar eigen zeggen niet of nauwelijks Milieukeur aardbeien.

4.2.3 Kilo opbrengst per jaar

Teelt	Kiloton per Ha
Normale teelt	20
Glas - Voorjaarsteelt	68
Glas - Herfstteelt	32
Gekoelde teelt	17
Stelling - Herfstteelt	14
Stelling - Voorjaarsteelt	26
Doordragers + voortrek	25

4.2.4 Seizoensverloop



4.2.5 Status MK-schema

Actief

[9] Het potentieel van de groep is ongeveer 1.000.000 kilo per jaar.
[10] Aan Jumbo wordt zo'n 400 kilo per dag geleverd tegen marktconforme prijzen.
[11] Afhankelijk van de resultaten van de groep, zullen er nieuwe telers toetreden.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.2.6 Kontakt gegevens

Telersgroep les Meilleurs
Rob van de Meulengraaf
0499-397912
06-21922257

Of

Hans Donkers
0493-495316
06-21551098

Fruitveiling Zuid Limburg (Margraten)
Dhr. Schrijnemakers
043-4588588
michel.schrijnemaekers@veilingzl.nl

Verder:
http://www.aardbeien.net/index2.htm

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.3 Appels en Peren

4.3.1 Inleiding

Hoewel appels en peren niet met elkaar vergeleken moeten worden, worden de volumes in de beschikbaarheidanalyse wel als één geheel berekend. Van jaar tot jaar kunnen er zich grote schommelingen voordoen in het aantal geoogste kilo's, 'topjaren' en 'beurtjaren' wisselen elkaar af. In 2002 werd in Nederland in totaal 350 miljoen kilo appels geoogst (in de jaren negentig was dit gemiddeld 480 miljoen kilo). De perenoogst in 2002 bedroeg 171 miljoen kilo (tov 76 miljoen kilo in 2001).

4.3.2 Aantal Ha MK-teelt

Appels en Peren

Jaar	**Areaal**
2000	206 ha
2001	205 ha [12]
2002	412 ha

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

Fruitveiling Zuidlimburg (Margraten)

"Appels en Peren"	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal Mktelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	10 mln kilo	40				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	2 mln kilo					
Beschikbaar voor de vrije markt	8 mln kilo					
Potentieel areaal (gestopte telers)	15 ha					
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	8 mln kilo					

- Unistar is ook MK gecertificeerd. Er zijn geen nadere gegevens over volumes bekend.

4.3.3 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Per hectare wordt gemiddeld 30-40 ton appels geoogst.
Per hectare wordt gemiddeld 25 ton peren geoogst.

4.3.4 Seizoensverloop

Appels en Peren kennen uitstekende bewaareigenschappen en zijn daardoor jaarrond in Nederland beschikbaar

[12] waarvan ongeveer 70.000 liter appelsap

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.3.5 Status MK-schema

Actief

4.3.6 Kontakt gegevens

Fruitveiling Zuid Limburg (Margraten)
Dhr. Schrijnemakers
043-4588588
michel.schrijnemaekers@veilingzl.nl

Michel Schrijnemakers, Fruitveiling Zuid Limburg,
"Er zijn ruim 40 telers die op onze veiling Milieukeur appels en peren aanleveren. Voor dit seizoen is er dan ook nog voldoende Milieukeur aanbod beschikbaar"

Unistar
Spoorstraat 26B
8271 RH IJsselmuiden
Dhr. Paauw
038 - 3372320
p.paauw@unistar-fruit.nl
info@unistar-fruit.nl
http://www.unistar.nl/

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.4 Asperges

4.4.1 Inleiding

In Nederland zijn ongeveer 850 telers, tezamen verbouwen zij zo'n 2200 Ha. Hiervan wordt ruim de helft via Veiling Zon afgezet, een paar honderd hectare gaat via the Greenery, ook wordt er veel door telers direct aan particulieren verkocht. De areaalgrootte per teler varieert van een halve ha tot 20-30 ha voor de grote telers.

Vanaf 2004 start er in Noord Brabant een groep telers met asperges onder Milieukeur. Deze groep geeft aan zich vooral te richten op de thuisverkoop (90%).

In Nederland wordt door 6 telers *biologische* asperges geteeld met een areaalgrootte van 100 ton (gegevens de Ruiter, 2000). Dat duurzaam niet per se duurder hoeft te zijn, blijkt uit een onderzoek van de Volkskrant:

> *de Ruiter, journalist bij de Volkskrant,*
> *"De veiling noemde gemiddelde bedragen van zeven gulden[13], met uitschieters naar twintig gulden voor de beste kwaliteit uit de gangbare teelt. Volgens een woordvoerder van Nautilus, een coöperatie van zo'n 100 biologische boeren, leveren de biologische asperges van AA-kwaliteit de boer ongeveer F9,50 op. Asperges lijken dus de veelgehoorde mening te weerspreken dat biologische groenten zoveel duurder zijn dan gangbare. "*

Uit een gesprek met dhr. Hulsman van veiling ZON komen de volgende punten naar voren

- Door korte lijnen tussen veiling en supermarkt kunnen beiden profiteren van het dagprijssysteem.
- Haalbaarheid voor Mk wordt ingeschat vanaf 2005, veel telers zijn nu druk met EUREP-GAP bezig.
- MK is qua bedrijfsvoering makkelijker dan EUREP-GAP vanwege minder randvoorwaarden.

In Polen en Tsjechië zijn ook een aantal aspergetrajecten ingezet (veelal met behulp van overheidssubsidies). In het oosten van Duitsland zijn een aantal behoorlijk grote aspergetelers met arealen van 500-750 Ha. Vroeger werd er meer naar Duitsland geëxporteerd, het marktverlies is goeddeels gecompenseerd doordat de Nederlandse consument meer asperges is gaan afnemen.

[13] Prijzen uit 2000

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.4.2 Aantal Ha MK-teelt

"Groep Noord Brabant", regio Woensdrecht

Asperges	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal Mktelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	0	8		8-14		8-14
Huidig areaal MK internationaal	0					
Reeds voor klanten vastgelegd	0					
Beschikbaar voor de vrije markt	0					
Potentieel areaal (gestopte telers)	0					
Potentieel areaal (nieuwe telers)	0					
Totaal potentieel beschikbaar	0					

Over de "groep Noord Brabant"
- De groep bestaat uit 14 telers, en valt onder de "groep Noord Brabant", hiervan zijn er 8 met de marketingcursus gestart
- Er wordt geteeld in de regio Woensdrecht
- De eerste beschikbaarheid wordt verwacht vanaf april 2004
- Het internationale aspect is voor deze groep niet belangrijk vanwege het nagestreefde imago van streekproduct.

Johan van de Logt, teeltbegeleider van een groep aspergetelers namens ZLTO, "Uit ervaringen in onze proeftuinen blijkt dat asperges nauwelijks stikstof nodig hebben gedurende het groeiseizoen. Het is meer de macht der gewoonte waardoor telers geneigd zijn toch te bemesten. Hierdoor is er milieuwinst realiseerbaar"

4.4.3 Kilo opbrengst per jaar per Ha

De opbrengst loopt uiteen van 4 tot 8 ton per Ha

4.4.4 Seizoensverloop

Asperge is een echt seizoensartikel, verkrijgbaar van grofweg week 15-week 26. Door de gevoeligheid van het product voor (wisselende) weersomstandigheden is het aanbod vaak moeilijk in te schatten.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Dhr. Hulsman, Productmanager Veiling ZON,
"Op dit moment zijn er geen aspergetelers die asperges onder Milieukeur telen, maar als een supermarkt een seizoensafspraak maakt van enkele centen bovenop de dagprijs per kilo, dan hebben we zo 50 hectare aan aanbod bij elkaar"

4.4.5 Status MK-schema

Actief

4.4.6 Kontakt gegevens

ZON Verkoopdiensten
077 - 323 9546
Dhr. Hulsman
http://www.zon-business.com/

Corné Ooms
Woordvoerder van groep aspergetelers
06-51263606

Corné Ooms, aspergeteler en woordvoerder van telersgroep,
" we willen ons onder Milieukeur geteelde product het imago van "streekgebonden" en "seizoensproduct" meegeven. Thuisverkoop is voor ons een belangrijk verkoopkanaal"

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.5 Bloemkool

4.5.1 Aantal Ha MK-teelt

van Osch (via Groentehof)

Bloemkool	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	>1 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	1 ha[14]					
Beschikbaar voor de vrije markt	1 ha[15]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	1 ha					

Vlaar

Bloemkool	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	75 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	0 ha[16]					
Beschikbaar voor de vrije markt	75 ha[17]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	1 ha					

[14] Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten
[15] Leverancier heeft aangegeven een verdubbeling van de vraag van Groentehof makkelijk te kunnen invullen
[16] Vorig jaar was er wel een grote rechtstreekse afnemer, dit verschilt van jaar tot jaar.
[17] De bloemkolen worden afgezet via the Greenery.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

White Pearl groep

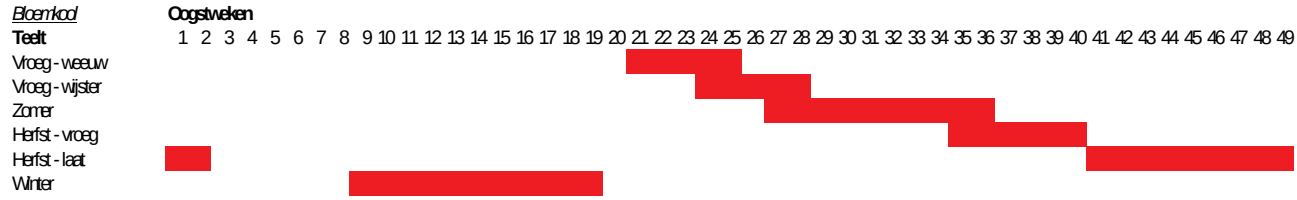
Bloemkool	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	75 ha	6				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	0 ha[18]					
Beschikbaar voor de vrije markt	75 ha[19]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	1 ha					

- Binnen de "Groep Noord Brabant" is er ook een telersgroep Bloemkool (en Broccoli) geformeerd. Onbekend is welke hoeveelheden zij kunnen aanbieden.

4.5.2 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Een Hectare brengt gemiddeld ongeveer 20.000 stuks bloemkool op.

4.5.3 Seizoensverloop



Nederland

> *Theo Vlaar, Bloemkoolteler te Enkhuizen,*
> *"De echte smaak van bloemkool hangt uiteraard niet af van de hoeveelheid gewasbeschermingsmiddelen, maar het idee dat de bloemkool met zorg geteeld is, geeft smaak wel een andere betekenis."*

4.5.4 Status MK-schema

Actief

[18] Vorig jaar was er wel een grote rechtstreekse afnemer, dit verschilt van jaar tot jaar.
[19] De bloemkolen worden afgezet via the Greenery.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.5.5 Schets keteninrichting

Er kunnen zich flinke schommelingen voordoen in de werkelijke versus de prognose opbrengst. Een (extreem) voorbeeld dat werd opgetekend was een weekprognose van 50.000 stuks, waarbij die week uiteindelijk 20.000 kolen werden geoogst. Ook ziektes kunnen een oorzaak vormen voor de schommelingen. Hierdoor is het voor één teler moeilijk om een sluitende oogstprognose te realiseren. Door samenwerking tussen meerdere (Milieukeur) telers kan dit probleem worden verkleind.

> *Jan Kors, woordvoerder White Pearl,*
> *"Met het produceren van bloemkool met Milieukeur is White Pearl klaar voor de toekomst. Er zijn steeds meer klanten die producten met Milieukeur kopen; wij kunnen hierop inspringen."*

4.5.6 Kontakt gegevens

Van Osch (via Groentehof)
Groentehof
Marcel van den Meerendonk
Korendijk 9
5704 RD Helmond
0492 - 512 372
http://www.groentehof.nl
m.vd.meerendonk@groentehof.nl

Hans en Theo Vlaar
Enkhuizen
0228-592505

White Pearl groep
woordvoerder Jan Kors
P. J. Jongstraat 131
1614 LD Lutjebroek
0228- 51 54 11
06 - 53 13 14 86

Groep Noord Brabant
Contactpersoon bij Stichting Milieukeur
070 - 358 63 00

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.6 Champignons

4.6.1 Inleiding

Een klein champignonbedrijf teelt per jaar zo'n 150.000 - 200.000 kilo champignons. Veelal zijn dit (voormalige) gezinsbedrijven. Een groot bedrijf teelt rond de 800.000 - 1000.000 kilo champignons. Kleinere bedrijven oogsten veelal door te plukken, grotere bedrijven oogsten veelal door te snijden. De meeste telers leveren nu aan handelshuizen of aan afzetorganisaties.

Het grootste deel van de bedrijven produceert verse champignons, Daarnaast zijn er in Nederland 2 bedrijven die geconserveerde champignons verwerken

- Lutéce (onderdeel van CNC)
- Prochamp

Telers en handelshuizen gaven in de gesprekken aan dat er naar hun oordeel nu al weinig gewasbeschermingsmiddelen worden gebruikt.

> *Dhr. Kros, Banken Champignons.*
> *"Wij verkopen nu reeds EKO-champignons, en voldoen aan verschillende keurmerken. Met het Milieukeur erbij hebben we het rijtje compleet."*

4.6.2 Aantal Ha MK-teelt

Banken Champignons

Champignons	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Potentieel areaal (nieuwe telers)			6500 ton	2		
Totaal potentieel beschikbaar			6500 ton	2		

Van den Heuvel

EKO-Champignons	2003	Aantal Mktelers	2004	Aantal Mktelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal EKO in NL			35 ton	1		
Reeds voor klanten vastgelegd			30 ton			
Beschikbaar voor de vrije markt			5 ton			
Totaal potentieel beschikbaar			5 ton			

- Lutèce heeft in het verleden wel EKO-champignons aangeboden. Volume is niet bekend.

- Champoord kan op dit moment tot 5 ton EKO Champignons per week leveren. Bij Champoord leveren zo'n 30 telers aan.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

- Verhoekx levert nu 2 á 5 % EKO champignons per week (van dhr. van den Heuvel), in totaal 100 ton per week. Bij Verhoekx leveren 25 á 30 telers aan.

- Prochamp verwerkt 500-600 ton per week aan geconserveerde champignons.

> *Dhr. Loewenstein, Prochamp,*
> *"Wij hebben in het verleden reeds enkele proeven gedaan met het verwerken van milieuvriendelijke champignons. De verwerkingsprocessen zijn voor ons vergelijkbaar. Bij voldoende vraag wordt het aanbieden van Milieukeurchampignons voor ons interessant."*

4.6.3 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Afhankelijk van de teeltmethode duurt een champignoncyclus (een 'vlucht') 2 tot 6 weken. Per cyclus is er een opbrengst van 30 á 35 kilo per vierkante meter.

4.6.4 Seizoensverloop

Champignons zijn in Nederland jaarrond te telen.

4.6.5 Status MK-schema

Het *concept* certificatieschema "paddestoelen en kiemgroenten" wordt eind 2003 gepubliceerd. Het schema richt zich voor wat betreft paddestoelen op de soorten:
- Champignons
- Kastanjechampignons
- Oesterzwammen
- Shii-take

Aangezien champignons qua volume de belangrijkste soort vormen is daar in dit deel van het onderzoek op gefocust. Er zijn (dus) op dit moment ook nog geen champignontelers met Milieukeur. De genoemde aantallen tonnen en telers moeten dan ook als 'potentieel' worden geïnterpreteerd. Bij de interviews is gepeild in welke mate er interesse bestaat om met Milieukeur aan de slag te gaan. Geïnteresseerde telers zijn met Stichting Milieukeur in kontakt gebracht.

4.6.6 Kontakt gegevens

Banken Champignons B.V
Quenten Kros
Manager afdeling exotics (o.a. biologische en eko-champignons)
0481 - 367188
q.kros@bankenchampignons
http://www.bankenchampignons.nl/

Ton van den Heuvel

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Nieuwaal
0418 - 562171

Paul Verhoekx
0418 631493
Kerkdriel

Champoord BV
Uilecotenwg 7
5324JT Ammerzoden
073 5991754
Dhr. van den Oord
Info@champoord.nl

Lutèce
www.lutece.nl
077-4728100

Prochamp
P.O. Box 55, NL-5330 AB KERKDRIEL
Laarstraat 2, NL-5334 NS VELDDRIEL
Phone +31 (0) 418 637 777
http://www.prochamp.nl/

Voor de volledigheid worden ook de gesproken bedrijven vermeld zonder directe interesse in MK:
Heveco
Leo Litjens
077 - 355 38 88

The Greenery locatie Velddriel (Champignon Centrale)
Koestraat 10, 5334 LJ Velddriel
Telefoon: +31 (0)418 63 83 00
Sjaak Bruiser
Argumenten:
- De telers voeren al veel verschillende keurmerken.
- Voedselveiligheid is belangrijker dan allerlei verschillende keurmerken te voeren.

CNC
Sietse ten Hoeve
0485 - 516541
Argumenten:
- De huidige prijsvorming is slecht
- Er is naar verwachting veel scepticisme over nieuwe keurmerken
- Veel telers zijn nu bezig om EUREPGAP gecertificeerd te raken.
- In het verleden was er al het 'MBT-vlindertje'.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.7 Komkommers

4.7.1 Inleiding

Komkommers worden veelal op steenwol geteeld.

4.7.2 Aantal Ha MK-teelt

Er zijn nu geen telers onder MK.

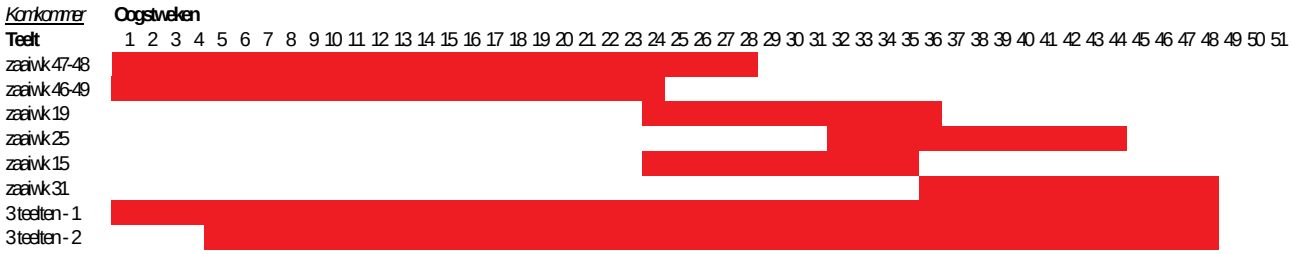
> *William van der Riet, Grodan,*
> *"Goede afspraken over de leveringscondities zijn van belang om bedrijven geïnteresseerd te krijgen."*

4.7.3 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Komkommer

Teelt	**Kilo per M2**	**Ton per Ha**
Zaaiwk 47-48	46	460
zaaiwk 46-49	31	310
zaaiwk 19	27	270
zaaiwk 25	26	260
zaaiwk 15	28	280
zaaiwk 31	16	160
3 teelten - 1	80	800

4.7.4 Seizoensverloop



Nederland

4.7.5 Status MK-schema

Actief

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.7.6 Kontakt gegevens

Grodan
William van der Riet / Manager Major Accounts
Industrieweg 15
6045 JG Roermond
0475 - 353 377
william.van.der.riet@grodan.nl
http://www.grodan.nl

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.8 Kool

4.8.1 Aantal Ha MK-teelt

Kool (rood, wit, spits)

Jaar	Areaal
2000	28 ha[20]
2001	13 ha
2002	29 ha

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

Jacobs (via Groentehof)

Savooien kool	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	4 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	4 ha[21]					
Beschikbaar voor de vrije markt	0 ha[22]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	0 ha		+ ha			

Jacobs (via Groentehof)

Spits kool	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	8 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	8 ha[23]					
Beschikbaar voor de vrije markt	0 ha[24]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	0 ha		+ ha			

[20] binnen proefproject geteeld
[21] Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten
[22] Voor seizoen 2003 is de teelt vastgelegd. In de toekomst liggen alle mogelijkheden nog open.
[23] Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten
[24] Voor seizoen 2003 is de teelt vastgelegd. In de toekomst liggen alle mogelijkheden nog open.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Granneman (via Groentehof)

Rode kool	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	>3 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	3 ha*					
Beschikbaar voor de vrije markt	3 ha**					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	3 ha					

* Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten
** Leverancier heeft aangegeven een verdubbeling van de vraag van Groentehof makkelijk te kunnen invullen.

Granneman (via Groentehof)

Witte kool	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	>3 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	13 ha[25]					
Beschikbaar voor de vrije markt	13 ha[26]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	13 ha					

- De firma Hessing heeft ook koolsoorten onder Milieukeur aangemeld:
  - 60 hectare sluitkool
  - 12 hectare spitskool

Onbekend is hoeveel hiervan nog voor de vrije markt beschikbaar is.

Hessing levert veel panklaar product, maar heeft ook (in Roden) een vestiging specifiek gericht op de grootverbruikersmarkt.

[25] Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten
[26] Leverancier heeft aangegeven een verdubbeling van de vraag van Groentehof makkelijk te kunnen invullen.

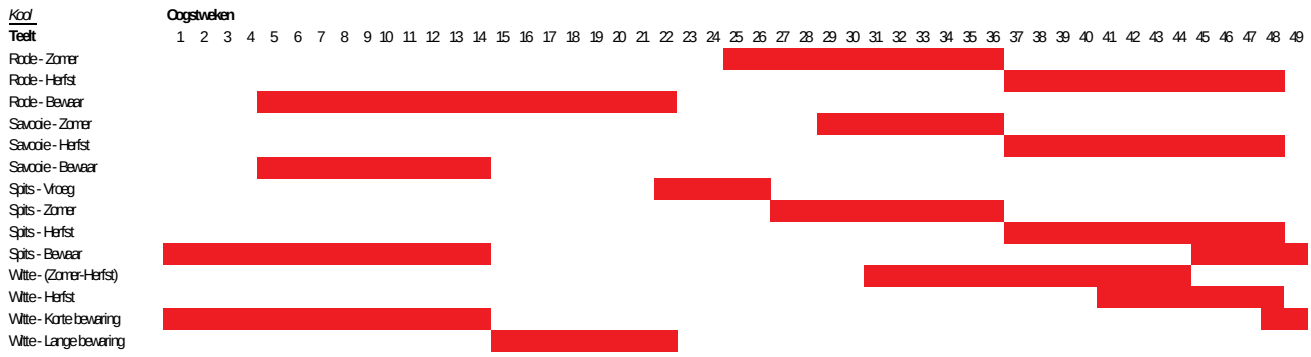
Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.8.2 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Kool

Teelt	**Kiloton per Ha**
Rode - Zomer	48
Rode - Herfst	69
Rode - Bewaar	86
Savooie - Zomer	42
Savooie - Herfst	69
Savooie - Bewaar	33
Spits - Vroeg	29
Spits - Zomer	29
Spits - Herfst	36
Spits - Bewaar	35
Witte - (Zomer-Herfst)	55
Witte - Herfst	75
Witte - Korte bewaring	86
Witte - Lange bewaring	79

4.8.3 Seizoensverloop



NB. Bij de koolsoorten die de bewaring ingaan, is uitgegaan voor de berekening in het seizoensverloop uitgegaan van de weken waarin er normaal gesproken afzet plaatsvindt (en dus niet van de oogstdatum).

Nederland

4.8.4 Status MK-schema

Actief

4.8.5 Kontakt gegevens

Jacobs en Granneman via Groentehof
Groentehof
Marcel van den Meerendonk
Korendijk 9
5704 RD Helmond
0492 - 512 372

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

http://www.groentehof.nl
m.vd.meerendonk@groentehof.nl

Hessing
Jan Klein Swormink
jankleinswormink@chbv.nl
0228-561224

Jan Klein Swormink, Hessing,
"EUREP-GAP 'moet', maar daarnaast willen we zelf naar strengere normen toe. Onze grondhouding naar Milieukeur is positief. We komen graag in gesprek met bedrijven die een breder pakket aan Milieukeur geteelde producten willen afnemen."

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.9 Paprika

4.9.1 Inleiding

> *William van der Riet, Grodan,*
> *"Veel moderne paprikabedrijven gebruiken nu al vrij weinig aan bestrijdingsmiddelen en zijn al verder dan de AmvB-norm. Het bereiken van het milieukeur is voor deze bedrijven dan ook goed te doen."*

4.9.2 Aantal Ha MK-teelt

Er zijn nu geen paprikatelers onder Milieukeur!

FresQ

Paprika	2003	Aantal telers	2004	Aantal telers	2005	Aantal telers
Huidig areaal FresQ in NL	108	40		40		40
Huidig areaal FresQ internat.	3					
Reeds voor klanten vastgelegd	72					
Beschikbaar voor de vrije markt	39					
Potentieel areaal (gestopte telers)	0					
Potentieel areaal (nieuwe telers)	0					
Totaal potentieel beschikbaar	**39**					

Voor de algemene introductie van FresQ wordt verwezen naar het hoofdstuk "Tomaat"

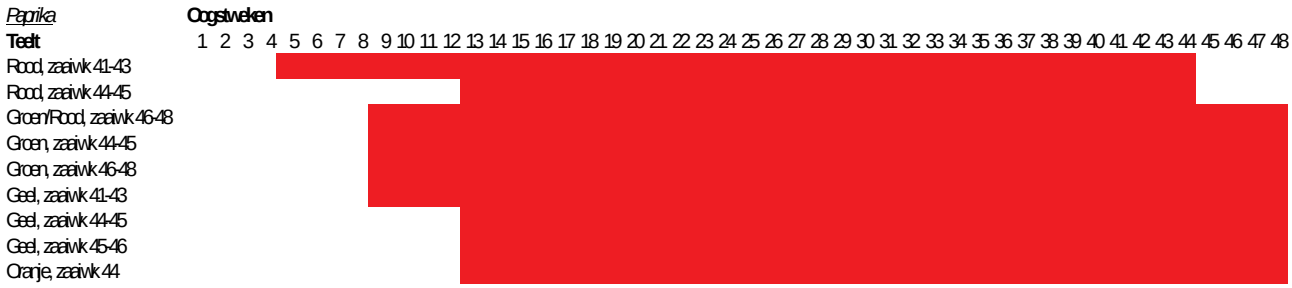
4.9.3 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Paprika

Teelt	**Kilo per M2**	**Kiloton per Ha**
Rood, zaaiwk 41-43	26	260
Rood, zaaiwk 44-45	26	260
Groen/Rood, zaaiwk 46-48	28	280
Groen, zaaiwk 44-45	30	300
Groen, zaaiwk 46-48	29	290
Geel, zaaiwk 41-43	28	280
Geel, zaaiwk 44-45	28.2	282
Geel, zaaiwk 45-46	27.5	275
Oranje, zaaiwk 44	25	250

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.9.4 Seizoensverloop



Nederland

4.9.5 Status MK-schema

Actief

4.9.6 Kontakt gegevens

Grodan
William van der Riet / Manager Major Accounts
Industrieweg 15
6045 JG Roermond
0475 - 353 377
william.van.der.riet@grodan.nl
http://www.grodan.nl

FresQ
Harald van Antwerpen / Quality Policy Manager kwaliteitsbeleid
Jogchem van der Houtweg 2
Gebouw C
De Lier
0174 - 524 221
h.antwerpen@fresq.nl

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.10 Prei

4.10.1 Aantal Ha MK-teelt

Jaar	Areaal
2000	29 ha
2001	46 ha
2002	61 ha

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

Jacobs (via Groentehof)

Prei	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	70 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	32 ha[27]					
Beschikbaar voor de vrije markt	32 ha[28]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	32+ ha					

- André Vollenberg teelt volgens biologisch-dynamisch principe 3-6 hectare per jaar. Dit is al vastgelegd voor bestaande klanten
- Onder ZLTO is ook een groep preitelers actief. Aanbodvolume is onbekend.

4.10.2 Kilo opbrengst per jaar per Ha

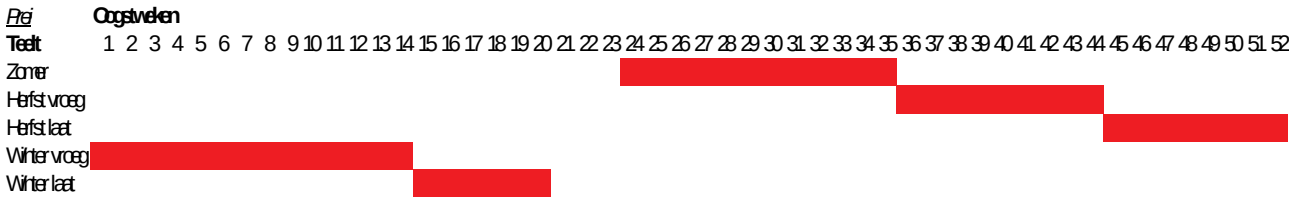
Prei

Teelt	Kiloton per Ha
Zomer	35
Herfst vroeg	40
Herfst laat	35
Winter vroeg	27
Winter laat	35

[27] Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten
[28] Leverancier heeft aangegeven een verdubbeling van de vraag van Groentehof makkelijk te kunnen invullen.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.10.3 Seizoensverloop



Nederland

4.10.4 Status MK-schema

Actief

4.10.5 Kontakt gegevens

Jacobs via Groentehof
Groentehof
Marcel van den Meerendonk
Korendijk 9
5704 RD Helmond
0492 - 512 372
http://www.groentehof.nl
m.vd.meerendonk@groentehof.nl

André Vollenberg
077 - 3663307
Biologisch-dynamische teelt

Groep Preitelers onder ZLTO
Ursula Elskamp
013-5836397

Of
Johan van de Logt
06-21212412

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.11 Sla

4.11.1 Aantal Ha MK-teelt

IJsbergsla

Jaar	Areaal
2002	174 ha

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

van Dijck (via Groentehof)

IJsbergsla	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	520 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	15 ha[29]					
Beschikbaar voor de vrije markt	15 ha[30]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	15+ ha					

Biemans (via Groentehof)

Frissé sla	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	6 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	3 ha[31]					
Beschikbaar voor de vrije markt	0-3 ha[32]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	0-3 ha*					

[29] Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten
[30] Leverancier heeft aangegeven een verdubbeling van de vraag van Groentehof makkelijk te kunnen invullen.
[31] Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten
[32] Onduidelijk is hoeveel de leverancier nog vrij beschikbaar heeft.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

- De firma Hessing heeft ook sla onder Milieukeur aangemeld:
  - 10 hectare sla
  - 1,25 hectare frissé sla

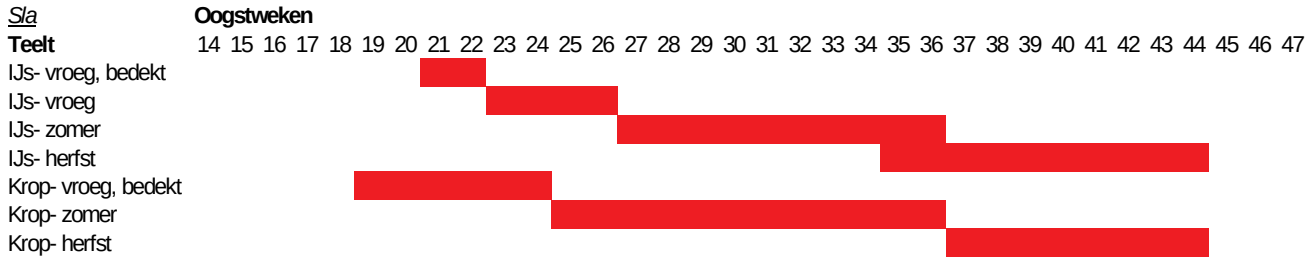
Onbekend is hoeveel hiervan nog voor de vrije markt beschikbaar is.

4.11.2 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Sla

Teelt	**Kiloton per Ha**
IJs- vroeg, bedekt	28
IJs- vroeg	28
IJs- zomer	30.5
IJs- herfst	21
Krop- vroeg, bedekt	37.2
Krop- zomer	42.15
Krop- herfst	37.2

4.11.3 Seizoensverloop



Nederland

4.11.4 Status MK-schema

Actief

4.11.5 Kontakt gegevens

Van Dijck en Biemans via Groentehof
Groentehof
Marcel van den Meerendonk
Korendijk 9
5704 RD Helmond
0492 - 512 372
http://www.groentehof.nl
m.vd.meerendonk@groentehof.nl

Hessing
Jan Klein Swormink
jankleinswormink@chbv.nl
0228-561224

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.12 Tomaat

4.12.1 Inleiding

In Nederland wordt op ongeveer 2700 Hectare tomaten geteeld.

In het Duurzame Groenteketenproject is ook FresQ betrokken, een verkooporganisatie van met name paprika en tomaat. De bedrijfspolicy van FresQ is wel gericht op duurzaam ondernemen, maar wil zich om marktredenen niet verbinden met het Milieukeur. Een belangrijke reden is dat het grootste deel van de producten wordt geëxporteerd naar Engeland, waar het Milieukeur voor de Engelse consument niets zegt.
Voor FresQ is het belangrijker om te voldoen aan de (strenge) Engelse retaileisen. Er zijn 80 telers lid van FresQ. Deze moeten zelf een actieve rol spelen in het genereren van verkoop, dit vereist van een teler een andere werkwijze dan aanleveren op de veiling. FresQ hanteert een zeer streng toetredingsbeleid voor nieuwe telers, en wil groeien tot maximaal een 100 telers. De meeste groei wordt gegenereerd doordat bestaande telers groter worden. De huidige telers zijn grofweg verdeeld in 60-tal telers met een 2ha, en een 20-tal telers met een 10-20 ha.

4.12.2 Aantal Ha MK-teelt

Tomaat	2003	Aantal telers	2004	Aantal telers	2005	Aantal telers
Huidig areaal FresQ in NL	108	40		40		40
Huidig areaal FresQ internat.	3					
Reeds voor klanten vastgelegd	72					
Beschikbaar voor de vrije markt	39					
Potentieel areaal (gestopte telers)	0					
Potentieel areaal (nieuwe telers)	0					
Totaal potentieel beschikbaar	**39**					

- Het areaal in het buitenland wordt gevormd door enkele Nederlandse telers met bedrijven in Portugal en Spanje.
- Het meest geteelde type is de Aranca. Hiervan kan inmiddels een 18 hectare jaarrond beleverd worden (op belichting).
- Het potentiële areaal "duurzaam geteeld" zal naar verwachting nooit hoger dan 80% van het totaal komen te liggen, doordat ad hoc omstandigheden (slecht seizoen, andere kas, verhuizing) het voor telers soms moeilijk kunnen maken om aan de strenge richtlijnen te voldoen.

Er zijn in Nederland op dit moment geen tomatentelers met Milieukeur!

Ongeveer 10% van alle tomatentelers in Nederland zou naar verwachting (van dhr. van der Riet) onder voorwaarden het telen van het MK-product willen overwegen. Dit geeft een potentieel areaal van 270 Ha.

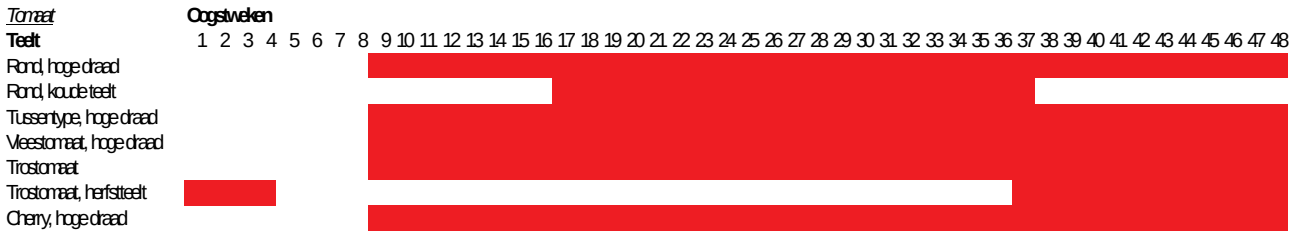
Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.12.3 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Tomaat

Teelt	**Kilo per M2**	**Ton per Ha**
Rond, hoge draad	55.4	554
Rond, koude teelt	19.4	194
tussentype, hoge draad	57.2	572
Vleestomaat, hoge draad	60	600
Trostomaat	54.2	542
Trostomaat, herfstteelt	9.2	92
Cherry, hoge draad	31.1	311

4.12.4 Seizoensverloop



Nederland

4.12.5 Status MK-schema

Actief

4.12.6 Kontakt gegevens

FresQ
Harald van Antwerpen / Quality Policy Manager kwaliteitsbeleid
Jogchem van der Houtweg 2
Gebouw C
De Lier
0174 - 524 221
h.antwerpen@fresq.nl

Grodan
William van der Riet / Manager Major Accounts
Industrieweg 15
6045 JG Roermond
0475 - 353 377
william.van.der.riet@grodan.nl
http://www.grodan.nl

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.13 Uien

4.13.1 Aantal Ha MK-teelt

Jaar	Areaal
2000	88 ha
2001	147 ha
2002	44 ha

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

Millinova
2001: 50 ha
2002: 50 ha

Millinova

Uien (gewone & rode)	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	50 ha	7	75 ha	7	100 ha	15
Huidig areaal MK internationaal	0					
Reeds voor klanten vastgelegd	50 ha[33]	7				
Beschikbaar voor de vrije markt	0 ha					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)		3		8		
Totaal potentieel beschikbaar	0	10	50	15	100	15

- Groentehof levert alleen geschoonde uien.

4.13.2 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Per Hectare wordt ongeveer 30-35 ton geoogst.

4.13.3 Seizoensverloop

Door de uistekende bewaareigenschappen zijn uien jaarrond verkrijgbaar.

[33] Millinova teelt voor vaste klanten (o.a. voor Jumbo). Het Areaal MK dat nu geteeld wordt is dus al aan klanten toegezegd, de huidige uienteelt is bestemd voor de Superunie. Nieuwe klanten die zich aanmelden, kunnen vanaf de eerstvolgende teelt meedraaien. Een deel wordt geleverd aan 'van Gog', die doorlevert aan de Groentehof.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.13.4 Status MK-schema

Actief

4.13.5 Kontakt gegevens

Stichting Millinova
Jan Douma
06-51537435

Groentehof
Marcel van den Meerendonk
Korendijk 9
5704 RD Helmond
0492 - 512 372
http://www.groentehof.nl
m.vd.meerendonk@groentehof.nl

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.14 Witlof

4.14.1 Inleiding

De teelt van witlof valt uiteen in twee fasen:
- Pennentelen
- Witloftrekken

Het telen van pennen gebeurt in de volle grond, het telen van de witlof gebeurt in schuren. Sommige telers hebben beide processen zelf in de hand. Anderen (zoals de groep in zuid-limburg) telen alleen de pennen.

4.14.2 Aantal Ha MK-teelt

Jaar	Areaal
2000	
2001	28 ha
2002	

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

- André Vollenberg, biologisch-dynamisch teler te Grubbenvorst, teelt 8 ha witlof. Deze worden vooraf vastgelegd voor klanten.

4.14.3 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Witlof kent een opbrengst van gemiddeld 6 ton per Ha

4.14.4 Seizoensverloop

Witlof wordt geteeld in schuren en is daardoor in Nederland jaarrond verkrijgbaar. Aspecten mbt het buitenland zijn dan ook niet verder onderzocht.

4.14.5 Status MK-schema

Actief, het schema richt zich alleen op de pennenteelt van de witlof. Op dit moment zijn er geen telers gecertificeerd. In 2001 hebben 4 telers uit Limburg meegedraaid in een proefproject, maar zijn hier niet mee doorgegaan toen europese subsidies werden stopgezet, waardoor de kosten de pan uitrezen.

4.14.6 Kontakt gegevens

Navraag bij 2 van de telers uit het proefproject leert dat ze niet erg welwillend staan tegenover een 'herstart'. Voor de volledigheid hun contactgegevens:
- Dhr. Nijskens, t Rooth 24, Margraten, 043 4071261, 06-205 66352
- Mts. Huijts-Gortz, Molenweg 12, Voerendaal, 045-575 13 62
- Dhr. Keybets, Steinweg 7, Voerendaal, 045-5750073
- Dhr. Huijts, Steinweg 3, Voerendaal, 045-5751931

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Daarnaast is nog gesproken met 2 witloftelers die aangaven geen interesse te hebben in het aanbieden van Milieukeur witlof (geen namen van opgenomen).

Overige:
André Vollenberg
077 - 3663307
Biologisch-dynamische teelt

> *André Vollenberg, Biologisch-dynamische teler van Witlof, Prei en Paksoi,*
> *"Wij telen niet voor de vrije markt, maar maken voorafgaand aan het nieuwe seizoen vaste afspraken met klanten. Onze ervaring is dat zo de continuïteit het beste te waarborgen is"*

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.15 Wortels

4.15.1 Aantal Ha MK-teelt

Winterpeen

Jaar	**Areaal**
2000	49 ha[34]
2001	49 ha
2002	40 ha

Bron: Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur

Millinova

Winterpeen	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	15 ha	7	15 ha	7	15 ha	15
Huidig areaal MK internationaal	0					
Reeds voor klanten vastgelegd	0 ha					
Beschikbaar voor de vrije markt	15 ha					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)		3		8		
Totaal potentieel beschikbaar	15 ha	10	15 ha	15	15 ha	15

Harries (via Groentehof)

Winterpeen	2003	Aantal MKtelers	2004	Aantal MKtelers	2005	Aantal MKtelers
Huidig areaal MK in NL	60 ha	1				
Huidig areaal MK internationaal						
Reeds voor klanten vastgelegd	20 ha[35]					
Beschikbaar voor de vrije markt	20 ha[36]					
Potentieel areaal (gestopte telers)						
Potentieel areaal (nieuwe telers)						
Totaal potentieel beschikbaar	20+ ha					

[34] binnen proefproject geteeld.
[35] Wordt afgenomen door Groentehof voor bestaande klanten.
[36] Leverancier heeft aangegeven een verdubbeling van de vraag van Groentehof makkelijk te kunnen invullen.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

- Leverancier vd Avendonk koopt voor de Groentehof in onder EKO:
  - Waspeen
  - Minipeen
  - Parijse wortel

Onduidelijk is om welk volume het gaat. De Leverancier heeft aangegeven een verdubbeling van de vraag van Groentehof makkelijk te kunnen invullen.

- "Groep Noord Brabant" heeft ook een groep 'B-peen' telers. Onduidelijk is om welk volume het gaat.

- De firma Hessing heeft ook wortels onder Milieukeur aangemeld:
  - 10 hectare winterpeen

Onduidelijk is hoeveel hiervan nog voor de vrije markt beschikbaar is.

4.15.2 Kilo opbrengst per jaar per Ha

Winterpeen kent een opbrengst van gemiddeld 60 ton per Ha

4.15.3 Seizoensverloop

Nederland

4.15.4 Status MK-schema

Actief

4.15.5 Kontakt gegevens

Stichting Millinova
Jan Douma
06-51537435

Harries en van den Avendonk via Groentehof
Groentehof
Marcel van den Meerendonk
Korendijk 9
5704 RD Helmond
0492 - 512 372
http://www.groentehof.nl
m.vd.meerendonk@groentehof.nl

Hessing
Jan Klein Swormink
jankleinswormink@chbv.nl
0228-561224

Groep Noord Brabant
Contactpersoon bij Stichting Milieukeur
070 - 358 63 00

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

4.15.6 Overige

Naast voorgenoemde producten uit de "top-15" zijn er nog verschillende andere die onder Milieukeur verkrijgbaar zijn. Een aantal worden hiervan genoemd.

Via groentehof verkrijgbaar:
- Boerenkool
- Andijvie
- Broccoli

Dhr. Broersen
0228-591126
- Spinazie:

Hessing (teler Bolhuis)
- Boerenkool (40 ha)

"groep Noord Brabant"
- Broccoli

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

5 Conclusies en Aanbevelingen

5.1 Conclusies

5.1.1.1 Center Parcs

Op basis van de voorgaande beschikbaarheidsanalyses per product is aangetoond dat er voldoende onder Milieukeur geteeld AGF-product (potentieel) beschikbaar is om aan de vraag van Center Parcs tegemoet te komen.

Voor de volgende producten geldt voor Center Parcs een directe[37] beschikbaarheid:
Aardappels, Aardbeien, Appels, Bloemkool, Kool, Peren, Prei, Sla, Uien, Wortels

Voor de volgende producten geldt voor Center Parcs een beschikbaarheid op middellange termijn[38]: Asperges, Champignons (certificatieschema wordt eind 2003 gepubliceerd), Komkommers, Paprika, Tomaat, Witlof

5.1.1.2 Jumbo

Op basis van de voorgaande beschikbaarheidsanalyses per product is aangetoond dat er *voor een aantal* onder Milieukeur geteelde AGF-producten voldoende (potentieel) beschikbaar is om aan de vraag van Jumbo tegemoet te komen.

Voor de volgende producten geldt voor Jumbo een directe beschikbaarheid:
Aardappels, Aardbeien, Appels, Bloemkool, Kool, Peren, Prei, Sla (IJsberg) en Wortels

Voor de volgende producten geldt voor Jumbo een beschikbaarheid op middellange termijn:
Asperges, Champignons (certificatieschema wordt eind 2003 gepubliceerd), Komkommer, Paprika, Sla (Frissé), Tomaten, Uien, Witlof

5.2 Aanbevelingen

Ontwerp een realiseerbaar inkoop-stappenplan
De opbouw van een duurzame groenteketen heeft de meeste kans van slagen als deze stapsgewijs vanuit een planmatige aanpak wordt ontwikkeld. Uitgaande van een 'drie-jarenplan' zouden door Center Parcs en Jumbo de volgende doelstellingen kunnen worden nagestreefd:

- 2004; 30 % uit de top-15 onder Milieukeur, opbouw van de 1e internationale keten (IJsbergsla);
- 2005; 50 % uit de top-15 onder Milieukeur, verdere uitbouw van internationale ketens;
- 2006; 70% uit de top-15 onder Milieukeur, 10 internationale ketens;

[37] Met "directe" wordt hier bedoeld dat het product NU al a) in voldoende mate onder Milieukeur geteeld wordt, dan wel dat b) een uitbreiding van *bestaande* MK-teelt voor voldoende beschikbaarheid kan zorgen. Een beschikbaarheid in seizoen 2004 is realistisch.

[38] Met "iets langere termijn" wordt hier bedoeld dat er nu nog geen teler is die het product beschikbaar heeft. Bij het opstarten van een nieuwe keten kunnen zich dan ook nog "teelttechnische" uitdagingen voor doen. Een beschikbaarheid in seizoen 2004 is zeker niet onmogelijk, maar is wat minder zeker dan bij de "directe beschikbaarheid.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

Stichting Milieukeur zou in een dergelijke planmatige aanpak kunnen assisteren.

Maak lange termijn afspraken met handelshuizen en afzetorganisaties
Handelshuizen en afzetorganisaties ervaren (vaak) weinig vraag specifiek naar een onder Milieukeur geteeld product. Nu Jumbo en Center Parcs zich uitspreken om specifiek naar Milieukeur producten op zoek te zijn, kunnen er samen lange termijn afspraken gemaakt kunnen worden waarin, op basis van het te maken "inkoopstappenplan" wordt afgesproken welke producten onder Milieukeur geleverd zullen worden. Deze AGF Inkoopmonitor kan door de handelshuizen en afzetorganisaties gebruikt worden om kontakt te leggen met de Milieukeurtelers. Wil dit proces slagen, dan is commitment van alle partijen essentieel.

Treed op tijd met telers(groepen) in gesprek
Voor een aantal producten is de beschikbaarheid 'potentieel'. Dat betekent dat er of a) nog geen aanbod is, of b) dat het huidige aanbod reeds voor andere klanten is vastgelegd. Telers geven aan dat het (technisch) geen probleem voor hen is om het Milieukeur-areaal uit te breiden: doordat ze gecertificeerd zijn, hebben ze al ervaring met het telen van Milieukeur gewassen. Het belangrijkste knelpunt om volgend seizoen (2004) voldoende product beschikbaar te hebben voor Center Parcs en Jumbo is *op tijd* afspraken te maken over te leveren volume, zodat de telers daadwerkelijk een x aantal hectare Milieukeur product kunnen aanplanten/reserveren. Ketens waar *from scratch* geteeld moet gaan worden, vergen een langere voorbereidingstijd.
NB. De werkwijze van direct bij telers contracten afsluiten geldt in belangrijkere mate voor Jumbo dan voor Center Parcs. Als er een langere termijn keten ontstaat waarin de zaken goed zijn geregeld, kan ook het handelshuis een voordeel krijgen.

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..

6 Literatuurlijst

- Jaarverslag 2002, Stichting Milieukeur
- Kwantitatieve informatie akkerbouw en vollegrondsgroenteteelt 2002, W.A. Dekkers, PPO 301
- Kwantitatieve informatie voor de Glastuinbouw 2001-2002, Groenten - Snijbloemen - Potplanten, S.C. van Woerden (red.), PPO 510
- Marktonderzoek aardbeienteelt, 2002, A.H. v.d. Burg
- Stappenplan aardbei 1999- 2003, Landelijke Aardbeiencommissie LTO groeiservice en Nederlandse Vereniging van Plantenkwekers, Teunis Sikma, Jan Robben
- Appeloogst daalt sterk, Persbericht PB03-053, 21 maart 2003, CBS

Dit rapport is eigendom van Agrotechnology and Food Innovatioins bv. Tekst uit dit rapport mag zonder verdere toestemming gebruikt worden, mits daarbij de bron vermeld wordt..