

De waarde van ‘onverkoopbare’ groente en fruit

LTO Noord maakte deze maand bekend te willen gaan samenwerken met de Voedselbank. Tegelijk onderzoeken tuinders of ze nog geld kunnen verdienen aan hun overschotten.

Tijdens de Ehec-crisis vorig jaar hadden telers containers vol komkommers en tomaten die ze niet konden verkopen. Teler Koos de Vries pakte het creatief aan en voerde de olifanten in Dierenpark Emmen 1.500 kilo komkommers, maar de meeste telers kozen voor de makkelijkste oplossing: zij lieten hun groente vernietigen. 56 miljoen kilo groente, waar geen Ehec-bacterie op werd aangetroffen, belandde op de stort. Het was de enige optie, maar wel een die de ondernemers niets opleverde. Ja, zelfs geld kostte.

Nu was de Ehec-crisis een uitzonderlijke gebeurtenis, maar de waarheid is dat de vuilnisbak en de container al langer een grote klant van de tuinbouw zijn. Tegelijkertijd kloppen steeds meer mensen aan bij de Voedselbank.

Van meerdere kanten worden tuinders de afgelopen maanden opgeroepen om het teveel aan groente aan de liefdadigheidsinstelling te schenken. Dit gebeurt al, maar met verse groenten en fruit op kleine schaal, weet woordvoerder Suzanne Labots van The Greenery. De afzetorganisatie doneert wekelijks producten aan de regionale Voedselbank. Het betreft groenten en fruit die aan bezoekers worden getoond op het hoofdkantoor in Barendrecht.

Daarnaast gaat een deel van de groenten en fruit naar snijderijen en de industrie. Labots: "Wij hebben vrijwel geen overschat. Telers telen voor ons namelijk op maat. Zij hebben hun teeltmethode, raskeuze en oogstmoment volledig afgestemd op de wens van de klanten."

Beeld van verspilling

De Voedselbanken zijn niet de plek waar tuinders hun overschotten kwijt

moeten proberen te raken, is de mening van Toine Timmermans. Als programmamanager duurzame voedselketens aan Wageningen University & Research Centre (Wageningen UR) houdt hij zich bezig met verspilling. "De Voedselbanken kunnen producten soms maar eens per week ontvangen", weet Timmermans. "Daarnaast hebben ze veelal niet de koelfaciliteiten om de kwaliteit goed te houden." Volgens hem kunnen de Voedselbanken de distributie van grote stromen vers voedsel in de huidige opzet niet aan.

Ook is het maar de vraag of tuinders iets opschieten door voedsel weg te geven. Voor het imago van de tuinbouw kan het goed zijn om de minderbedeelden van de samenleving te helpen. "Maar tegelijkertijd geef je, als je het gratis weggeeft, de boodschap af dat je product geen waarde heeft", zegt Auke Heins van GroentenFruit Bureau. "Dat is nou ook weer niet goed voor het imago van het product."

Altijd verkoopbaar

Zelfs producten met een afwijkend uiterlijk, zoals de kromme komkommers, weten tuinders te verkopen.

Dat is een stuk makkelijker geworden sinds de handelsnormen voor komkommers en 25 andere soorten groenten en fruit in 2008 zijn afgeschafft. Ook de komkommers die onverkoopbaar lijken, omdat ze echt heel krom zijn bijvoorbeeld, vinden vaak alsnog hun weg naar de consument. Er zijn handelaren die groenten en fruit slijten aan toko's en kleine groenteboeren in de grote steden die producten met een vlekje voor minder geld verkopen dan supermarkten.

Goudgeld met sap

Dan is er nog de mogelijkheid om



Weggooien van groente voorkomen door het aan de Voedselbank te geven, is geen ideale oplossing. Er zijn meer opties. FOTO: ANP/FREEK VAN DEN BERG

waar te verkopen aan afnemers die groenten en fruit industrieel verwerken, bijvoorbeeld tot sap. De meeste van dat soort bedrijven hebben afspraken gemaakt met ondernemers die speciaal voor hen telen.

Een bedrijf als Provalor heeft de bedrijfsvoering volledig gebaseerd op reststromen uit de voedingstuinbouw. Het wint uit de reststromen uit Nederland en omringende landen zo'n miljoen kilo op jaarbasis, onder meer wortelsap, rodebietensap, slasap en spinaziesap. Van de 8.000 ton sap die dit oplevert wordt 99 procent geëxporteerd, vooral naar Duitsland, waar een grotere markt is voor groentesappen. Provalor gebruikt zowel glas- als vollegrondsgroente die uiterlijk afwijkt, in bijvoorbeeld vorm of formaat.

De sappenproducent betrekt de groente niet direct van telers, maar van de tussenhandel of van telersverenigingen. "Dit doen we omdat we daar voldoende kwaliteitswaarborgen krijgen en grote hoeveelheden kunnen afnemen", zegt Provalor-directeur Paulus Kosters. "Individuele telers bieden ons wel eens wat aan, bijvoorbeeld wortels of komkommers als er veel van overblijft. Maar een bedrijf kun je niet runnen op basis van incidenteel aanbod."

Met het bedrijf, gevestigd in Vijfhuizen, gaat het goed. Na negen jaar heeft het vaste voet aan de grond op de sappemarkt. Maar echt veel verdienen telers niet als zij hun product verkopen aan sappenproducenten. Het is weliswaar beter dan groenten en fruit vernietigen of vergisten, zegt Leo Welschen van Frugi Venta, want dat kost geld. "Maar het beste kunnen telers produceren voor de versmarkt, uiteraard."

Beter vermarkten

Telers moeten zich eigenlijk niet afvragen hoe zij geld kunnen verdienen aan

Voor honderden miljoenen weggegooid

In supermarkten moeten versproducten er vanwege de beperkte houdbaarheidsdatum massaal aan geloven. Jaarlijks wordt voor honderden miljoenen euro's aan aardappelen, brood, groenten en fruit gedumpt.

Toine Timmermans deed onderzoek naar mogelijkheden om verspilling van versproducten tegen te gaan. Hierover publiceerde onlangs het tijdschrift Milieu van de Vereniging van Milieuprofessionals, de VVM.

Timmermans' conclusie was: Een

deel van de producten kan vanwege de beperking van de houdbaarheidsdatum massaal aan geloven. Jaarlijks wordt voor honderden miljoenen euro's aan aardappelen, brood, groenten en fruit gedumpt.

Binnenkort hoopt Timmermans, samen met Plus supermarkten, uit te vinden of er geld aan dergelijke initiatieven is te verdienen.

ogen schijnbaar onverkoopbaar product, zo vinden betrokkenen, ze moeten nadrukken over de vraag hoe zij hun kwaliteit hoogstaande groenten en fruit voor een goede prijs kunnen verkopen. Ze moeten andere marketingconcepten ontwikkelen, stelt Auke Heins van GroentenFruit Bureau. Hij wijst op een merk als Tommies Snoepgroenten, dat in de markt is gezet als snack-groente en op steeds meer plekken wordt verkocht.

Telers moeten de toegevoegde waarde van hun product beter vermarkten, vindt Toine Timmermans van WUR. "De sector is kennelijk niet in staat voor het voeltlicht te brengen dat we in Nederland kwalitatief goede groenten en fruit hebben."

Volgens hem is het succesvol vermarkten van voedingsmiddelen wel degelijk mogelijk. Kijk eens naar de levensmiddelenindustrie, zegt hij; die bedrijven slagen erin producten succesvol in de markt te zetten. "Dat moet ook mogelijk zijn in de tuinbouw. Je kunt voorstellen wat de consument wil eten over vijf jaar en daarop inspelen met nieuwe rassen."

Er is een overschat aan groenten en fruit en het is volgens Timmermans logisch dat er wordt nagedacht over manieren om daar geld aan te verdienen. Hij is betrokken bij een volgens hem perspectiefvol initiatief aan het einde van de keten (zie 'Voor honderden miljoenen weggegooid').

Timmermans vindt dat telers ook moeten nadrukken over de vraag hoe verspilling tegen te gaan. "De inzet alleen op schaalvergroting is niet zonder risico's. Juist daardoor is een overaanbod ontstaan aan bepaalde producten." Hij wijst op het feit dat ondanks dat de paprikaprijzen momenteel vrij laag zijn, nieuwe importstromen op gang komen uit Zuid-Amerika.

Sinds de Ehec-crisis zijn de prijzen van groente niet echt opgekraakt. Toch wordt er evenveel geproduceerd als voor Ehec. "Tuinders moeten zich afvragen hoe zij onderscheidend worden met betrekking tot de toegevoegde waarde in plaats van maar blind te blijven produceren."

Ana Karadarevic



Provalor pers sap uit peen die de versmarkt niet haalt. FresQ en The Greenery bekijken het opzetten van een safabriek voor tomaten en paprika's. FOTO: TON VAN DER SCHEER