

'Groeiend aanbod Conférence vraagt om krachtenbundeling'

De initiatiefnemers van Telersvereniging Conférence in oprichting vinden het versnipperde aanbod een bedreiging voor de rentabiliteit van deze teelt. Meer openheid binnen een vereniging van zo veel mogelijk telers in Nederland én België moet die versnippering tegengaan nu de productie verder toeneemt.

"W e nemen even een adempauze", reageerde Wouter van Teeffelen vorige week dinsdag na alle publiciteit rond Telersvereniging Conférence in oprichting. De avond ervoor had hij als voorlopig woordvoerder de plannen van de initiatiefnemers toegelicht aan de vierhonderd bezoekers van de jaarlijkse studiedag van Fruit Consult. En het weekend daarvoor is het initiatief bekendgemaakt aan de pers en een grote groep fruittelers. Sindsdien stromen de reacties binnen, vooral via de website en het e-mailadres van de vereniging, hoewel de eerste nog 'under construction' is. Veelal gaat het om praktische vragen van telers, zoals de hoogte van de contributie per kilo of hectare, maar ook handelshuizen hebben al van zich laten horen. Het betreft overwegend opbouwende opmerkingen over het initiatief, naast een enkel afkeurend geluid.

"We nemen alle reacties mee om de komende tijd een goed verenigingsplan te maken", zegt Van Teeffelen. "Als dat af is, start de ledenwerving en beleggen we een oprichtingsvergadering. Dat mag natuurlijk geen vijf maanden meer duren, dat is te kort voor de nieuwe oogst. Geef ons een week of vijf tot zes om alles goed voor te bereiden."

Ruimte voor iedereen

Medio juli van het vorige jaar raakte bedrijfsadviseur Van Teeffelen met

een teler in gesprek over de toekomst van Conférence. "Die teler maakte zich grote zorgen en zijn argumenten raakten me. Ik ben naast adviseur ook teler met 6 hectare Conférence", vertelde hij tijdens de studiedag van Fruit Consult. "We hebben nog acht telers benaderd die de huidige situatie zorgen baart, maar zeker nog kansen zien om de teelt rendabel te houden. Nog voor de pluk, in augustus, zijn we bij elkaar gekomen. In de pluk volgde een tweede gesprek, gevolgd door een derde in december en een vierde in januari. Vervolgens ging het snel, per 1 februari was de telersvereniging in oprichting een feit."

De snelle besluitvorming binnen de initiatiefgroep is enerzijds nodig om voor de nieuwe oogst te kunnen starten, maar is ook een gevolg van de groeiende ongerustheid bij andere telers. Op het fruitforum wordt volop gediscussieerd over de afzet. En daar kwam deze winter ook het begrip APO als oplossing naar voren. Dat staat voor associatie van producentenorganisaties en is in de glastuinbouw een ingeburgerd begrip. Ook de initiatiefgroep heeft een dergelijke organisatie voor ogen. "In zo'n APO is ruimte voor iedere teler of telersgroep", licht Van Teeffelen toe. "Het overleg daarin voorkomt dat de afzet terecht komt in een vechtmiddel." Want dat is het laatste wat de initiatiefgroep wil laten gebeuren als de productie de komende jaren naar verwachting met nog 30 procent toeneemt. Alleen biedt een formele



Alle rechtspersonen met een halve hectare Conférence in Nederland en België kunnen lid worden. Die minimumomvang is overigens allesbehalve het type bedrijf dat de initiatiefnemers voor ogen hebben.

APO, zoals die nu in de glastuinbouw ontstaat, geen ruimte voor handelshuizen. Vandaar de keuze voor een telersvereniging.

Informatie ingewonnen

Op het eerste gezicht lijken de ideeën van de telersvereniging aan te sluiten op de ontwikkelingen bij The Greenery, de afzetorganisatie die de meeste peren verhandelt. In de glastuinbouw zijn de eerste APO's inmiddels een feit en de nieuwe keuze in lidmaatschap speelt op deze ontwikkeling in. De initiatiefgroep heeft onder andere bij de APO van paprika informatie ingewonnen, naast bijvoorbeeld de Nederlandse Akkerbouw Vakbond.

Andere afzetorganisaties in de fruitteelt hebben zich in het verleden minder enthousiast getoond over zulke telersinitiatieven per product. De coöperatie is immers de vereniging, luidt daarbij vaak het argument. "Geen enkele afzetorganisatie heeft formeel gereageerd. We hebben hen vooraf ook niet actief benaderd", lichtte Van Teeffelen vorige week dinsdag toe. Op de dagen erna zullen de betrokkenen op de Fruit Logistica in Berlijn er ongetwijfeld met elkaar over hebben gesproken.

Meer openheid

De initiatiefgroep streeft naar openheid en opbouwende overleg tussen een grote groep telers met diverse achtergronden, want daar ontbreekt

het aan, zo bleek tijdens de discussie op de studiedag van Fruit Consult. "Nu de markt aantrekt wordt er weer Conférence verkocht voor 43 cent per kilo, ongesorteerd uit de cel. Tegelijkertijd gebeurt dat met vergelijkbare peren ook voor 33 cent per kilo. De onbekendheid met de prijsvorming van die laatste teler is funest voor de hele sector", benadrukte een teler. De drempel om lid te worden is laag. Alle rechtspersonen met een halve hectare Conférence in Nederland en België kunnen lid worden. Die minimumomvang is overigens allesbehalve het type bedrijf dat de initiatiefnemers voor ogen hebben. "We richten ons op de telers die de komende tien tot twintig jaar een boterham willen verdienen met Conférence en daar ook veel in hebben geïnvesteerd", licht de bedrijfsadviseur toe.

Het is afwachten hoeveel telers uiteindelijk lid zullen worden van de telersvereniging. "Met 10 procent van de productie zijn we natuurlijk niet tevreden, maar we zijn nuchter genoeg om niet te verwachten dat 70 procent van de productie zich meteen aanmeldt. Vergelijk het met een vakbond. Die heeft ook geen volledige dekking met het aantal leden, maar heeft wel een stem in de CAO voor een hele sector. Ik hoop wel dat de respons uit België voldoende groot is. Belgische en Nederlandse Conférence vormen samen het aanbod. Het zou een slechte zaak zijn als we in de telersvereniging alleen over en niet met de Belgische telers praten." ●●●

Door Anton Oostveen
Freelance journalist

Via bestaande afzetstructuren

Regie aanbrengen in de afzet van Conférence. Dat is de hoofddoelstelling van de Telersvereniging Conférence in oprichting. Maar het oprichten van een nieuwe afzetorganisatie is niet aan de orde, benadrukt de initiatiefgroep in het persbericht waarin de telersvereniging bekend is gemaakt. Met meer structuur in de afzet is volgens deze groep meer uit de markt te halen via de bestaande handelskanalen en structuren.

De initiatiefnemers vinden het huidige aanbod te versnipperd. Daarom staat de prijs onnodig onder druk en worden marktkansen maar voor een deel benut. Met een betere samenwerking van zoveel mogelijk telers uit België en Nederland moet er volgens hen een betere prijs uit de markt te halen zijn.



Fruittelers en bedrijfsadviseur Wouter van Teeffelen is de voorlopige woordvoerder van Telersvereniging Conférence in oprichting.