

Toekomstgericht investeren in hardfruit

AGRARISCH



- Met clubbrassen kun je vraaggestuurd produceren
- Fruit koelen is een vak
- Hagelnetten alleen boven aanplant van clubbrassen



1. Ontwikkelingen in hardfruit

Hardfruit in Nederland

Fruitteelt is een belangrijk onderdeel van de agrarische sector in Nederland. Het aantal fruitbedrijven is de afgelopen jaren redelijk stabiel. Het areaal hardfruit groeit daarentegen al jaren door de gestage groei van het areaal peren; er treedt schaalvergroting op. In 2009 werden appels geteeld op 9.129 hectare en peren op 7.800 hectare. Het Nederlandse klimaat is erg gunstig voor de perenteelt. Daarnaast is de vraag naar Nederlandse peren groot door de sterke positie die het product op de internationale markt inneemt. Het areaal appels neemt met gemiddeld 2% per jaar af. Deze daling verloopt momenteel overigens minder snel dan in het verleden. Nieuwe appelrassen geven weer een impuls aan de appelteelt, hoewel de jaarlijkse aanplant van nieuwe rassen nog bescheiden is. Elstar en Jonagold zijn nog steeds de belangrijkste appelrassen in de Nederlandse fruitteelt. Deze rassen beslaan 59% van het areaal appels. In de perenteelt is Conference het belangrijkste ras met 75% van het perenareaal.

Zowel in de appel- als in de perenteelt zijn de laatste jaren nieuwe rassen geïntroduceerd. Bij de ontwikkeling van de nieuwe rassen is veel aandacht geschonken aan de smaakprofielen en voorkeuren van de moderne consument. Het areaal van de nieuwe appelrassen (clubrassen), zoals Junami, Kanzi en Rubens en het perenras Sweet Sensation is nog klein, maar neemt toe. In 2010 bestaat ongeveer 15% van het appelareaal uit clubrassen. Clubrassen worden ook in andere Europese landen geteeld. Er is in de fruitteelt veel belangstelling voor de clubrassen, omdat de afzetprijzen op een hoger niveau liggen. De aanplant van clubrassen vindt gereguleerd en geleidelijk plaats om geen grote marktverstoringen te veroorzaken.

In 2009 is de productie van hardfruit goed geweest. De perenproductie is op een recordniveau uitgekomen. De productie van peren groeit jaarlijks, niet alleen door de uitbreiding van het areaal maar ook doordat er relatief veel jonge aanplant in volle productie is gekomen. Van jaar tot jaar zijn er grote schommelingen in de productie te zien. Nachtvorst, hagel en droogte kunnen de productie negatief beïnvloeden. In de fruitteelt wordt veel geïnvesteerd in beregening, om schade door droogte en door nachtvorst te beperken. Hoewel de investeringen in hagelnetten nog niet groot zijn, neemt de belangstelling van fruitteelers hiervoor wel sterk toe. Sinds kort bestaat er ook een brede weersverzekering die de schade door weersinvloeden dekt.

Export van groot belang

De export is voor de fruitteelt van groot belang. Grote hoeveelheden appels en peren worden op buitenlandse markten afgezet. De appelexport bereikte in 2007 een hoog niveau en nam in de twee volgende jaren af. De voorraad appels die in Europese koelhuizen ligt opgeslagen is in 2008 en in 2009 toegenomen. Vooral in Italië, Polen, Frankrijk, Duitsland en Nederland zijn de voorraden groot. Dit belemmert de export van het Nederlandse product. In de laatste maanden van 2009 nam de Nederlandse appelexport toe door de grotere vraag naar industrieappels. De belangrijkste exportbestemmingen van Nederlandse appels zijn Duitsland, Rusland en het Verenigd Koninkrijk. Nederland ondervindt vooral op de Duitse markt een steeds grotere concurrentie van lokaal geteelde appels. De export van

Nederlandse appels naar een aantal landen buiten de eurozone wordt belemmerd door valulaire ontwikkelingen. De huidige koersdaling van de euro heeft een positief effect op de export naar markten buiten de eurozone.

In het buitenland is de vraag naar Nederlandse peren groot. Er bestaat vooral veel belangstelling voor Conference. De perenexport lag in 2007 op een recordniveau. In de laatste maanden van 2008 en in de eerste acht maanden van 2009 nam de perenexport sterk af door de kleinere perenoogst. In 2009-2010 was er daarentegen sprake van een recordproductie aan peren, vooral door de gunstige weersomstandigheden tijdens het groeiseizoen. In de laatste maanden van 2009 nam de perenexport toe doordat de vraag uit het buitenland naar Conference weer aantrok. De belangrijkste exportbestemmingen zijn het Verenigd Koninkrijk, Rusland en Zweden. De export van appels en peren naar Rusland wordt sinds mei 2010 belemmerd doordat Rusland de in Nederland afgegeven certificaten die voor de export nodig zijn, niet erkent.

Stijgende import

In de loop der jaren neemt de import van hardfruit sterk toe. Dit betreft vooral appels uit landen op het zuidelijk halfrond, zoals Nieuw-Zeeland, Chili en Argentinië. Deze landen exporteren hardfruit van een uitstekende kwaliteit en zijn geduchte concurrenten van Nederland. Een belangrijk deel van dit importfruit wordt wederom geëxporteerd. Nederland heeft een sterke positie in de doorvoer door de gunstige ligging en de goed ontwikkelde infrastructuur. Een dichtbevolkt gebied met een koopkrachtige bevolking ligt op een relatief korte afstand van de havens waar de overslag plaatsvindt.

Prijsvorming wisselend

De prijzen van de meeste klassieke appelrassen liggen al enige tijd op een laag niveau. De productie is in 2009 groot geweest terwijl er nog grote voorraden in de Europese koelhuizen liggen opgeslagen. Als de Europese productie op het huidige hoge niveau blijft, zal er na de komende oogstperiode geen substantiële prijsverbetering optreden, omdat het aanbod van de traditionele appelrassen dan te groot is in relatie tot de vraag. Uitzonderlijke weersomstandigheden, waardoor de productie sterk daalt, kunnen een gunstige uitwerking op de prijsniveaus hebben. De prijzen van clubrassen liggen op een beduidend hoger niveau doordat de productie meer vraaggestuurd is. Clubrassen worden bij de afzet in het hogere segment van de markt geplaatst. ABN AMRO verwacht dat de marktomstandigheden voor de clubrassen de komende jaren goed blijven, mede doordat de consument veel belangstelling heeft voor appels van een goede kwaliteit. De vraag naar Conference peren blijft ook groot, waardoor er voldoende afzetmogelijkheden zijn voor Nederlandse peren. De perenprijzen zullen volgens ABN AMRO door de goede afzetmogelijkheden van dit ras gemiddeld op een aantrekkelijk niveau blijven.

Versterking van de afzetstructuur

De positie van de individuele fruitteler in de keten is zwak. De fruitsector wordt gekenmerkt door een versnipperd aanbod met veel telers, tegenover een sterk gecentraliseerde inkoop bij de handel en retail. Er wordt in de sector veel nagedacht over de versterking van de positie van de individuele teler in de keten. Dit kan bijvoorbeeld worden bereikt door meer clubrassen te telen. Met clubrassen kan de sector zich sterker onderscheiden dan met de traditionele rassen. Andere mogelijkheden zijn een bundeling van aanbod of meer verticale

samenwerking in de keten. Volgens ABN AMRO kunnen de GMO-subsidies (Gemeenschappelijke Marktordening voor groenten en fruit) een belangrijke rol spelen in de versterking van de afzetstructuur. GMO-subsidies kunnen worden gebruikt voor marktgerichte investeringen in smaak, duurzaamheid, service, verkoopconcepten en marketing.

2. Toekomstgericht investeren in hardfruit

Een fruitbedrijf kan investeren als de basis van het bedrijf op orde is. Belangrijk is om eerst te investeren in de productie. Als de productiebasis qua leeftijd, areaal en soorten op orde is, kan worden overwogen om verder te investeren. Investeringen in eigen koeling en eigen sortering zijn dan te overwegen stappen. Bij clubbrassen kun je vanaf het 2e of 3e productiejaar in hagelnetten investeren. Voor elke investering geldt dat in de prognose ruimte nodig is om tegenvallers en sterke schommelingen in productie en prijs op te vangen. De individuele bedrijfssituatie en financiële positie bepalen de financieringsmogelijkheden.

Investeren in clubbrassen

Clubbrassen worden, voordat ze in de markt worden geïntroduceerd, uitgebreid op smaak en hardheid getest bij consumenten. De clubbrassen worden geleidelijk in de markt gebracht en de promotie is veelal gericht op specifieke doelgroepen. De groei van het areaal wordt aanvankelijk beperkt gehouden en stapsgewijs opgevoerd, parallel aan de consumptietoename.

De clubbrassen winnen aan populariteit bij kwekers door aanzienlijk hogere opbrengstprijzen dan bij de traditionele rassen. Bij clubbrassen wordt alleen de eerste kwaliteit onder de clubrasnaam afgezet en de mindere kwaliteit onder een andere naam. Per bedrijf zie je grote verschillen tussen de verhouding in productie van eerste en mindere kwaliteit. De mindere kwaliteit wordt onder een andere naam en tegen een lagere prijs verkocht. De gemiddelde opbrengstprijs is dus niet altijd zo hoog als het lijkt omdat het prijsverschil tussen eerste en mindere kwaliteit groot is. De kosten van veredeling en promotie liggen bij clubbrassen hoger dan bij de gangbare, vrije rassen maar worden vooralsnog gemiddeld goed gemaakt door aanzienlijk hogere verkoopprijzen.

Clubbrassen vergen een andere teeltaanpak dan traditionele rassen. Sommige soorten zijn kwetsbaarder voor appelziekten zoals schurft en vruchtboomkanker. Bovendien is de kwetsbaarheid voor hagelschade groter door de gemiddeld hogere opbrengstprijzen. Juist bij clubbrassen is daarom investeren in hagelnetten of andere maatregelen om hagelschade te beperken, zoals een goede brede weersverzekering, noodzakelijk.

Op de langere termijn zullen de gemiddelde opbrengstprijzen van de clubbrassen dalen doordat het areaal verder stijgt. Productontwikkeling en innovatie blijven daarom nodig.

Visie ABN AMRO

Investerings in clubbrassen zijn rendabel als er sprake is van bovengemiddelde technische resultaten en als de te rooien bomen niet te jong zijn. Het rooien van te jonge bomen leidt tot kapitaalvernietiging. Verder dient de marge voldoende te zijn om een jaar met mindere productie op te kunnen vangen. Bovendien is voldoende financiële ruimte nodig om de extra lasten te dragen van de investering in hagelnetten of andere maatregelen ter voorkoming van hagelschade.

Visie ondernemers

Berend Jan van Westreenen van Fruitbedrijf van Westreenen uit Echteld:

“Met clubbrassen kun je vraaggestuurd produceren”

“Met de oudere rassen haal ik niet de opbrengsten die nodig zijn voor ons bedrijf. We hebben dus regelmatig bij de veiling aangedrongen op het maken van afspraken. Dat was de reden om in 2006 8 ha Kanzi aan te planten. In 2009 kwam daar nog 3 ha bij en ik heb nog een optie op 10.000 bomen. Waarom? Ik heb gewoon vertrouwen in dit concept, waarbij afspraken zijn gemaakt over exclusiviteit. Die is niet beperkt tot Nederland, maar geldt voor heel Europa. Dat is belangrijk. Het is een ras dat mondiaal geteeld en geconsumeerd kan worden. Er is een goede verhouding tussen productie en consumptie, dus er wordt vraaggestuurd geproduceerd. Ik heb ook vertrouwen door het onderzoek van Wageningen UR, dat tijdens en na de introductie plaatsvond. Ik ken de zorgen rond het uit handen geven van de regio. Binnen de club is daar steeds discussie over. Toch wegen de voordelen op tegen de nadelen. Door het centraal sorteren ontstaat een uniform product met, indien nodig, een snelle uitgifte. De diversiteit in kwaliteit en sortering is nu juist wat de vrije rassen opbreekt. Met het uniforme product kunnen we ons onderscheiden. Investeren in clubbrassen is voor mij persoonlijk een lange termijn investering in mijn bedrijf.”



Berend Jan van Westreenen

Maurits van de Water van Van de Waterfruit B.V. uit Beesd:

“Samenwerken in een club levert een spanningsveld op”

“We hebben op ons bedrijf het clubras Sweet Sensation staan, omdat we dit perenras gewoon zien zitten. Een gekleurde peer met een bite die echt onderscheidend is vergeleken met bestaande rassen. Het latere oogsttijdstip ten opzichte van Conference is een bijkomstig voordeel voor de plukspreiding. De afzet loopt via The Greenery. Telen in clubverband vergt van ons veel geduld. Hoewel wij betrokken zijn in de coöperatie vind ik dat er niet genoeg inspraak is voor de clubleden. Wel hebben we zelf als bedrijf de afspraak met The Greenery dat we koelen en sorteren, voor onszelf en ook voor anderen. Het blijft echter een spanningsveld tussen de coöperatie en ons als ondernemers, omdat we zeggenschap willen houden over ons product en de prijsvorming. Ik vind dat je als club gezamenlijk een prijs moet kunnen vaststellen, waaronder niet meer wordt verkocht. Volgens mij kan dat goed binnen de bestaande mededingingswetgeving, ook al is daar verschil van mening over.”



Maurits van de Water

Domus de Jonge van Maatschap de Jonge uit Kapelle:

“Met clubrassen geef je zeggenschap uit handen”

“Niemand wist een paar jaar geleden of je wel of niet in clubrassen moest investeren. Ik ben vier jaar geleden gestart met Kanzi, omdat ik vertrouwen heb in Fruitmasters. Inmiddels staat er bij ons 20 ha. Eerlijk gezegd ben ik ook ingestapt omdat ik weinig perspectief zie in de klassieke rassen, die veel te weinig opbrengen. Die kun je beter in lagelonenlanden telen. Het rendement van clubrassen ligt wat hoger, maar de investeringen zijn navenant. Nu sta ik op het punt hoe het nu verder moet. Meer clubrassen en zo ja, welke? Rubens heeft in mijn beleving gefaald en ik heb moeite met het verhaal achter Sweet Sensation. Ik wil mijn identiteit als ondernemer behouden, door eigen beslissingen te nemen en zelf te sorteren, koelen en bewaren. Om me heen zie ik dat de beter renderende bedrijven die faciliteiten zelf in huis hebben. Dan kom je dus op het grote nadeel van de clubrassen: de verwerking gebeurt bij een ander en daarmee geef je dus de zeggenschap uit handen.”

Investeren in koelcellen

Sortering en kwaliteit zijn bepalend voor prijsvorming. Voor kwalitatief zeer goed fruit worden hogere prijzen betaald. De afgelopen jaren is mede daarom sterk geïnvesteerd in eigen opslagcapaciteit. Vooral in koeling die zowel voor appels als peren geschikt is. Deze trend wordt gevoed door schaalvergroting, behoefte aan flexibiliteit, toename van het peren-areaal en de GMO-subsidies.

Voordelen van eigen opslag zijn de mogelijkheid om zelf de kwaliteit te bewaken, te sorteren, opslag te verhuren, het afzetmoment te bepalen en tijdsbesparing. Bovendien levert het een besparing op van de bewaar- en transportkosten tijdens en na de oogst. Externe bewaar- en sorteerkosten kunnen oplopen tot 15 cent per kg. Echter, ook de kosten van eigen bewaring kunnen soms tot hetzelfde bedrag oplopen. Daarnaast bestaat het risico op leegstand in jaren met lage producties. Toch zijn eigen bewaarfaciliteiten onder voorwaarden financieel aantrekkelijk, nog afgezien van de eerdergenoemde praktische voordelen.

Visie ABN AMRO

Investeringen in bewaarfaciliteiten zijn rendabel als er sprake is van bovengemiddelde technische resultaten en voldoende schaalgrootte. Verder dient de marge voldoende te zijn om een jaar met lage productie op te vangen. Voor bedrijven die op het hout verkopen en overstappen op zelf oogsten en bewaren is bovendien een lage kostprijs nodig. Zij hebben extra financiële ruimte nodig om te investeren in loodsruimte en plukkisten. Vaak is het huren van koelcellen dan een betere optie.

Visie ondernemers

Maurits van de Water van Van de Waterfruit B.V. uit Beesd:

“We koelen het liefst gewoon zelf”

“Zolang we bestaan koelen we al op ons bedrijf. We hebben daar erg veel ervaring mee en koelen daarom ook voor anderen. Fruit telen is een vak, maar fruit koelen ook. Vandaar dat we ook een afspraak hebben kunnen maken met the Greenery om Sweet Sensation hier te koelen.

Ons bedrijf rust op drie pijlers. De teelt is de basis en wordt aangevuld met sorteren en koelen. Het ligt in de bedoeling om naast de bestaande cellen nieuwbouw te plegen. We willen onze ULO-bewaring uitbreiden. Het plan staat echter tijdelijk op een laag pitje, vanwege de economische omstandigheden.”

Domus de Jonge van Maatschap de Jonge uit Kapelle:

“Met koeling kun je voor eigen product zorgen”

“Zelf sorteren, koelen en bewaren, daarmee behoud ik mijn identiteit als ondernemer. In mijn visie moet je zelf kunnen zorgen voor je product. Het is voor mij dus logisch dat ik voldoende bewaarcapaciteit heb om mijn oogst te bergen. Doordat je het product op het bedrijf houdt, voorkom je het heen en weer slepen. Als ik voor een extra clubras zou kiezen betekent dit dat ik koelcapaciteit onderhoud, omdat daar nu eenmaal andere afspraken over zijn. Om me heen zie ik dat bedrijven met eigen koelcapaciteit beter renderen. Vandaar dat ik er ook voor heb gekozen het koelen zoveel mogelijk in eigen hand te houden. Overigens vind ik dat we als fruittelers voor goede adviezen in het algemeen teveel afhankelijk zijn van particulier onderzoek en voorlichting. Ik vind het een verschrikkelijk gemis dat het fundamenteel onderzoek is teruggebracht. We missen scholing, we missen power. Sterker nog, op gebied van de fruitteelt zijn we bijna een ontwikkelingsland geworden.”



Domus de Jonge

Berend Jan van Westreenen van Fruitbedrijf van Westreenen uit Echteld:

“Zelf koelen is financieel aantrekkelijk”

“Wij hebben koelcellen en we willen ook verder gaan uitbreiden. Bovendien is er vraag naar koeling. De plannen daarvoor ben ik nu aan het uitwerken. Het is de bedoeling om per jaar een miljoen kg te koelen. Op jaarbasis bespaar ik daarmee 100.000 euro koelkosten bij een ander. Dan is het dus vrij eenvoudig uitrekenen dat zelf koelen aantrekkelijk is. Het is een tamelijk ingewikkeld proces om cellen te bouwen. De milieuverordeningen en veiligheidseisen zijn streng. Ook de koeltechniek is steeds aan verandering onderhevig. Dit vraagt dus een zorgvuldige voorbereiding.”

Investeren in hagelnetten

Naast droogte en vorstschade is hagel een zeer grote bedreiging voor de fruitteelt. Hagelstenen maken schade op het jonge fruit waardoor het slecht verkoopbaar wordt en extra sorteerkosten nodig zijn. Bepaalde gebieden in Nederland worden meer door hagel getroffen dan andere gebieden. Hagel kan een fruitbedrijf enkele jaren achter elkaar treffen, maar hagelschade kan ook jaren achterwege blijven. Daarnaast kan de schade grote delen van de fruitopstand treffen of beperkt blijven tot een klein deel ervan. Vooral appels zijn zeer gevoelig voor hagelschade. Peren zijn minder gevoelig voor hagelschade doordat ze beter herstellen. Daardoor is investeren in maatregelen om hagelschade te voorkomen bij peren niet noodzakelijk. Alleen bij het clubras Sweet Sensation is de investering te overwegen vanwege de fors hogere opbrengstprijzen voor de eerste kwaliteit.

Er bestaan verzekeringen voor hagelschade die uitkeren op basis van geschatte schade. Naast een hoge verzekeringspremie zijn de belangrijkste nadelen van zo'n verzekering dat schade doorgaans groter is dan de verzekering dekt en dat de premie stijgt nadat schade is geconstateerd. Hagelkanonnen kunnen ook worden ingezet om hagelschade te vermijden. De werking van hagelkanonnen is echter omstreden. In Nederlandse gemeentes lopen aanvragen vaak vast op strenge milieuregels. Sinds kort is een interessant alternatief beschikbaar om hagelschade te voorkomen: hagelnetten. Landelijk gezien hebben nog relatief weinig bedrijven in hagelnetten geïnvesteerd. De investeringen zijn in Nederland nog enigszins experimenteel. Andere Europese landen hebben inmiddels goede ervaringen. Onder een hagelnet heerst een ander microklimaat. Hierdoor is de oogst veelal iets later en ook kan de kleuring anders zijn. Deze effecten verschillen per ras en zijn afhankelijk van de kleur van de hagelnetten (wit of zwart).

Visie ABN AMRO

Investeren in hagelnetten zijn zinvol als er sprake is van een hagelgevoelig gebied en een hagelgevoelig gewas. De investeringen zijn rendabel als er sprake is van bovengemiddelde opbrengstprijzen (vooral clubrassen), voldoende schaalgrootte en als de productieve fase is bereikt. Voor de gangbare appelsoorten zijn hagelnetten momenteel niet snel rendabel door de gemiddeld lage prijzen van de appels. Bij kleinere arealen clubrassen wordt een investering in hagelnetten relatief kostbaar. Een brede weersverzekering is dan een betere optie. Omdat het gebruik van hagelnetten een hoge investering vraagt, is voldoende marge nodig om tegenvallers en sterke schommelingen in productie en prijs op te vangen.

Visie ondernemers

Domus de Jonge van Maatschap de Jonge uit Kapelle:

“Hagelnetten alleen in nieuwe aanplant van kostbare rassen”

“De discussie over hagelnetten is niet eenvoudig, maar ik zie die ontwikkeling wel doorgaan. Vier jaar geleden spraken we vooral over hagelkanonnen. Op mijn bedrijf heb ik nog geen netten. Wel een kanon dat af en toe zijn dienst bewijst. De investering in hagelnetten bedraagt zo'n 15.000 euro per ha. Dat is natuurlijk niet haalbaar voor de oudere rassen. Je beperkt die investering dus tot de clubrassen, die gemiddeld meer opbrengen. Ik ben zeker

geïnteresseerd in hagelnetten, maar zal het pas oppakken als ik in een nieuw ras ga investeren. Dan beoordeel je de complete rekensom.”



Berend Jan van Westreenen van Fruitbedrijf van Westreenen uit Echteld:

“Bijkomend voordeel is een beter klimaat”

“Ons bedrijf is de laatste jaren behoorlijk door hagel getroffen. Aanleiding genoeg om onze nieuwe, dure rassen met netten te beschermen. Op 11 ha is nu een kristalnet geïnstalleerd, met een overspanning van 10 meter en een hoogte van 4,5 meter. Dit is het eerste teeltjaar met hagelnetten, waarin we nog veel leren. Met een goed hagelnet bescherm je boom en vrucht. Naast de gave vruchten voorkom je een bespuiting van beschadigde bomen en treedt geen groeiverlies op. Maar er gebeurt veel meer onder het net. Het valt collega’s op dat de vruchten al veel groter zijn dan op hun eigen bedrijf. Onder het doek is het klimaat dus anders. Minder luchtbeweging, maar ook een graadje warmer. Volgens de installateur gaat het boven 25 graden Celsius ook warmte tegenhouden. Dat is interessant. Je moet de investering in netten niet onderschatten. Dit kristalnet kost 17.000 tot 20.000 euro per ha. Daar komt nog 4.000 euro montage bij. Bovendien moet het een keer per seizoen open- en dichtgetrokken worden. Visueel is dit doek aantrekkelijk. Het geeft meer rust voor het oog dan de gebruikelijke dakvormige doeken. Ik krijg dus geen klachten over horizonvervuiling.”

Maurits van de Water van Van de Waterfruit B.V. uit Beesd:

“Geen plannen voor hagelnetten, maar wel voorbereid”

“Op ons bedrijf hebben we de laatste jaren alleen lichte hagel gehad. Ons hoofdras Conference is niet zo kwetsbaar, maar onze nieuwe rassen wel. We hebben al eens nagedacht over een hagelkanon, maar hier zitten nadelen aan. Als we gaan investeren in hagelnetten, realiseren we ons dat het niet alleen om de eenmalige aanschaf gaat, maar ook jaarlijkse kosten zoals voor het opentrekken en dichtmaken van het net. Als wij in een jaar getroffen worden door hagel, zullen we overwegen netten over onze Sweet Sensation te plaatsen. Overigens is onze jongste aanplant zo uitgelijnd dat het altijd mogelijk is om achteraf nog een net te installeren. Wel een opmerking over de bank in het algemeen. Wij zijn ondernemers, zij ook. Op het moment dat we willen investeren in koeling of netten maken we goede en scherpe afspraken over rentetarieven volgens Euribor en een kort lopend oogstkrediet. Het tarief voor kortlopende kredieten is veel te hoog. Dat zou anders moeten.”

Colofon

Dit rapport is een uitgave van ABN AMRO Agrarische Bedrijven.

Auteurs:

Bernd Feenstra - ABN AMRO Agrarische Bedrijven
Thijs Pons - ABN AMRO Sector Research

Commercieel aanspreekpunt:

Contactpersoon ABN AMRO Agrarische Bedrijven:
Bernd Feenstra (020 - 62 81 267 of bernd.feenstra@nl.abnamro.com)

Distributie:

U kunt deze uitgave vinden op www.abnamro.nl/agrarisch

Disclaimer

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in onze analyses en prognoses zijn verwerkt. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd. Het gebruik van tekst en/of cijfers is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld.

© ABN AMRO, juli 2010

Deze publicatie is alleen bedoeld voor eigen gebruik. Verveelvoudiging en/of openbaarmaking van deze publicatie is niet toegestaan, behalve indien hiervoor schriftelijk toestemming is gekregen van ABN AMRO Bank. Teksten zijn afgesloten op 14 juni 2010.