

LTO Noord Glaskracht

29 oktober 2009

Inhoud

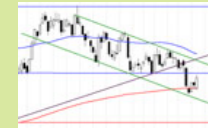
- Crisis in de glastuinbouw
- Afzet
- Toekomstperspectief



CRISIS EN RECESSIE

- Gas goedkoper
- Vraaguitval
- Exportkrediet-verzekering
- prijsdaling 10-30%
- Kredietverlening

TuinbouwNet



Waar merken we de recessie aan in onze sector?

Ruim een jaar geleden begon de financiële crisis met omvallen van Leeman Brothers. Die crisis heeft op vrijwel alle sectoren gevolgen gehad en ook een wereldwijde recessie ingeleid.

Gasprijs stijging en daling 2008. Spotprijs nu echt laag. Gemiddelde 2009 is 25 cent. Voor 2010 onder de 20 cent

Vraaguitval vooral in sierteelt en in landen buiten Eurozone is in 2008 al ingezet met ongunstige koersontwikkeling waardoor onze producten duurder werden.

November 2008 hebben de drie grote kredietverzekeringmaatschappijen limieten ingetrokken en verlaagd.

We kunnen wel produceren maar het meeste moet naar buitenland. Zonder exportkredietverzekering wordt er naar sommige landen en klanten niet of nauwelijks geleverd. Dit geeft weer vraaguitval met een negatief effect op de prijsvorming als gevolg.

Hierdoor daalden de prijzen van onze producten met 10-30% over een langere periode.

Kredietverlening gaat moeilijker is algemene klacht.

GEVOLGEN

- Weerstandsvermogen
- Continuïteit
- Investerings
- Verduurzaming
- Areaal?



Weerstandvermogen wordt door slechte prijsvorming snel aangetast.

Veel bedrijven in problemen. Er zullen meer bedrijven vrijwillig of gedwongen stoppen. Van 7% normaal naar > 10% zo is verwachting. Bijna 50% van de bedrijven heeft nu twijfels bij eigen continuïteit zo bleek uit onze enquête net voor de zomer.

Investerings lopen terug. 80% investeert niet of minder dan in 2008. Het vertrouwen en het geld is er in meeste gevallen niet.

Men ziet wel de noodzaak van verduurzamingsinvesteringen, daar worden, mede door subsidieregelingen nog wel wat initiatieven genomen.

Het kan niet anders dan dat het areaal tijdelijk wat terugloopt. Plannen die nu nog uitgevoerd worden komen van voor recessie. Portefeuilles worden leger. Voor 2009 wordt 250ha nieuwbouw verwacht tegen 500ha in 2007 en 2008.

De verwachting is dat in ieder geval voor enkele jaren het nieuwbouw areaal terug zal lopen naar 100 ha per jaar.

Afhankelijk van wat er jaarlijks afvalt ligt het voor de hand dat totaal areaal licht zal krimpen.

BANKEN

- Verstrekken extra oogstkrediet
- Financieren verduurzaming
- Acceptabele voorwaarden
- Gedwongen verkoop voorkomen



Van financiers verwachten wij dat zij bedrijven die zij in normale situaties ondersteunen ook nu in deze dip blijven ondersteunen.

Algemeen is het beeld dat zij dit tot nu toe wel doen hoewel er tussen banken en regio's verschillen zijn.

Het is duidelijk dat ook banken alleen maar te verliezen hebben bij gedwongen verkoop van bedrijven ;ook zij proberen dit tot uiterste te beperken.

Er is nauwelijks belangstelling, dus als er verkocht moet worden gaat het ver onder de economische waarde van glastuinbouw.

Wij bepleiten dat de bedrijven niet voor bodemprijzen van de hand gedaan worden. Dit veroorzaakt oneerlijke concurrentie. Beter is het bedrijven dan vast te houden tot waarde zich weer gaat herstellen.

OVERHEID

- Verspreid glas
- SDE WKK
- Geen andere lastenverzwaringen
- Overbruggingskrediet (garantie)

€

€

€

€

€

€

Oplossing moet komen van herstel van marktevenwicht.

De overheid kan daar niet voor zorgen.

Wel kan zij faciliteren en schade beperken op volgende manieren.

Hier pleiten en lobbyen wij voor.

Bekend gemaakt bij ministerie

Brief op 15 juni naar Kamerleden

Persoonlijke toelichting aan kamerleden

Aanbieden petitie op 30 juni.

Op 1 juli algemeen overleg

2 juli moties aangenomen

VERSPREID GLAS

- 4500 ha, maar slechts 1000 ha ongewenst
- Greenports en overheid
- 800 ha saneren tot 2020 (200 ha in 2011)
- 10 speerpuntlocaties
- Veel knelpunten



In Nederland is 4500 ha niet gebundeld glas.

In 2008 heeft LTO Glaskracht een duidelijke definitie gesteld voor het verspreide glas.

Van 4500 ha is een kleine 1000 ha ondersteunend glas

In bestuurlijke afspraken van Greenports uit 2007 staat streven naar verdere concentratie genoemd en ook in de Greenportvisie 2040 wordt gesproken over 90% van het glas in concentratiegebieden. Ook overheid in Mooi Nederland wil naar minder bebouwing, dus sanering of verplaatsing in buitengebieden. Het betekent ook een slag in verduurzaming want gemiddeld zijn er in concentratiegebieden meer mogelijkheden voor energieverduurzaming.

Minister Cramer stuurde mede namens Verburg op 30 juni een brief naar de Kamer waarin de aanpak van verspreid glas geschetst wordt.

Onze input is daarin te herkennen en we zijn blij met de extra aandacht voor ongewenst verspreid glas. Het past ook in onze visie.

Minister heeft provincies gevraagd om voor 30 sept. speerpuntlocaties aan te melden. Hiervoor is 10 mln extra beschikbaar om nog deze kabinetsperiode resultaten te halen.

Wel knelpunten:

-beschikbare gelden en regelingen bij drie overheden.

-fiscale beperkingen Ruimte voor Ruimte

-voldoende geld??

-ook buiten prioritaire gebied liggen kansen.

-voldoende nieuwe gebieden??

Deze knelpunten brengen we onder aandacht van Kamerleden die er op 29 sept. over spreken met de minister.

SDE op WKK

- Aug 2007 MEP ingetrokken
- Afdekking risico onrendabele top
- Berekeningswijze ECN--- CE Delft
- Erg afhankelijk van spark spread
- 2010 geen SDE op WKK
- Duurzaamheid en economie stimulans

MEP 20-30.000 per ha in aug 2007 afgeschaft.

In 2008 en 2009 heeft LTO Glaskracht gepleit om WKK weer onder SDE te brengen om risico onrendabele top af te dekken en dus meer zekerheid voor ondernemers die investeren in verduurzaming dmv WKK. Minister zegt geen onrendabele top; bevestigt door sterke groei WKK naar 3000 MW

Kamer heeft second opinion gevraagd CPB (Nu CE Delft) Twee weken gelden bekend geworden. IN rapport wordt gewezen op een aantal onvolkomenheden in de berekening van ECN. De minister van EZ legt deze opmerkingen naast zich neer, maar zelfs ingeval zij ze over zou nemen blijkt voor kleine en grote gasmotoren in glastuinbouw nog geen onrendabele top. De minister bekijkt dat per jaar , wij vinden dat alle WKK's onder de regeling moeten vallen, dus zowel nieuw als bestaand en dat regeling pas tot subsidie komt als er sprake is van onrendabele top. Dan voorkom je dat je als teler gedwongen wordt om weer over te gaan tot ketelstook en dat is slecht voor economie en duurzaamheid.

Ons argumenten dat berekeningen terugkijken terwijl ondernemers met energiedeals naar toekomst handelen plus door teruglopende elektraprijzen maken WKK's minder draai uren ten faveure van vuile kolencentrales.

Geen lastenverzwaring

- Nieuwe voorschriften (besluit GTB)
- Gemeentelijke heffingen
- Stijging WW-premie
- Nieuwe BEMS

Nieuwe regelgeving kunnen goede argumenten voor zijn. Soms zijn we zelf betrokken bij totstandkoming.

Wij pleiten ervoor om zolang crisis duurt geen kostenverhogende regelgeving nieuw in te voeren.

Ook van Gemeenten en hoogheemraadschappen verwachtten wij geen kostenstijgingen.

Zelf proberen we dat ook in tarieven van contributie en heffingen te realiseren.

Stijging WW-premie tgv hogere werkeloosheid en deeltijd WW moet niet in onze sector neerslaan. We maken er geen gebruik van en in totale sector zijn er per saldo weinig ontslagen.

Nieuwe besluit emissie eisen vragen om uitstel van handhaving van die maatregelen die hoge kosten met zich mee brengen.

Garantie overbruggingskrediet

- Regeling per 1 oktober
 - Niet voor alle bedrijven €
 - Budget 200 mln (50/50) €
 - Positief rendement toekomst
 - Uitvoering via bank
 - Melding vooraf, toetsing achteraf €
- € €
- €

WAT KUNNEN WE ZELF?

- Kostprijs en productie bewaken
- Samenwerken in afzet
- Verduurzamen
- Waarde toevoegen



Nog meer dan in normale situatie geldt kostprijsverlaging en bewaking van productie. Een fout is eerder fataal. Het vinden van verdere kostenbesparing is ook een uitdaging.

Samenwerken in afzet kan meer verkoop, een betere prijs, kostenbesparing of toegevoegde waarde geven.

Verduurzamen op energiegebied is nodig om tijdig gesteld te staan om een volgende prijsstijging te kunnen overleven.

Ook met minder investering is wellicht nog veel te bereiken met het Nieuwe Telen. DE eerste resultaten wijzen op 30-40% besparing.

Maar ook breder op gebied van emissie van mineralen en GWB, zoetwateropslag en landschap kunnen nog stappen gezet worden. MVO biedt License to produce en kan marktvoordeel opleveren in toekomst.

Waarde toevoegen aan product door verpakking, kwaliteitslabel, belevingswaarde, gezondheidsclaim etc. verruimt de markt voor product en is noodzaak om steeds stijgende kosten goed te maken.

Sierteelt :- t/m sept -6% omzet

- potplanten stabiel /kleine +
- snijbloemen - 3% aanbod
-14% omzet

Vraagherstel-promotie?

Telersverenigingen



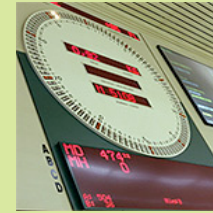
Promotie in stand houden, zelfs overwegen tot extra promotie in bepaalde landen.

Telersverenigingen dichter op markt, heel goed om klanten te kennen en actiever te verkopen.

Risico is directe prijsconcurrentie.

Groenteteelt

- Oorzaken
- Bundeling: apo of keten?
- Rol LTO Glaskracht
- Inzet GMO



Oorzaken

-vraaguitval

-schoksgewijze toename aanbod

-verdeeldheid in afzet (22 telerverenigingen)

Over bundeling in najaar 2008 al gesprekken met DPA

Conclusie: meer bundeling noodzaak. Initiatieven worden genomen.

Tot nu toe niet geleid tot verbetering prijsvorming.

Dus afgelopen weken weer gesprekken.

Alles onder één bedrijf/paraplu gaat niet lukken; als we niets doen delven we onderspit tegenover retail.

Apo = associatie van producentenorganisaties.

-instelling EU tbv GMO

-erkenning moet PT afgeven --- Kompany

-Initiatieven P8

-Geen garantie voor betere prijzen.

Keten--- overname handelshuizen en fusies.

Geloven in meerwaarde en onontkombaarheid van ketensamenwerking

Rol LTO Glaskracht is ondersteunen initiatieven.

Wat kunnen we wel:

-onze telersverenigingen laten bundelen en aan één tafel verkopen.

-transparant maken aanbod voor ons zelf.

-monitoren prestaties van handelsbedrijven

Betere prijzen in 2010?**Sierteelt:**

- vraagherstel
- minder aanbod NL

Groenteteelt

- vraagherstel
- minder aanbod buitenland
- bundeling aanbod



Wat kunnen we reeel verwachten in 2010 en waar moet het licht in de tunnel vandaan komen?

Er is geen substantiele verlaging van productie in Nederland.

In sierteelt zal er weer evenwicht in markt moeten komen.

Vooraf vraagherstel in belangrijke exportlanden als Engeland, Polen en Rusland zijn van invloed. Maar ook consumentenvertrouwen en besteedbaar budget in West Europa speelt belangrijke rol.

In sierteelt heeft de NL-productie in veel producten een marktaandeel van 70-90% (lelie, chrysanthe, phalaenopsis, alstroemeria, tulp) minder aanbod in NL helpt om dat evenwicht sneller te bereiken.

In groenteteelt speelt vraagherstel ook een rol, maar minder als bij sierteelt. De consumptie is gewoon doorgedaan en alle producten zijn in 2009 verkocht, zelfs tegen goede consumentenprijzen. Vraagherstel in Rusland en open grenzen met Japan en VS zijn wel belangrijk om zoveel mogelijk afzet te hebben.

Veel bepalender is hoe telers in belangrijke exportlanden als Israël en Spanje reageren en hoe de lokale productie zich staande houdt met de extreem lage prijzen in 2009. Als daar 10% afvalt daalt het aanbod en zijn er minder overschot. Het is nog onduidelijk in welke mate dit gebeurt.

Ten derde is de vorming van apo's een kans op verbetering van prijzen, met name om te voorkomen dat prijzen gedurende langere perioden ver onder de kostprijs blijven. Echt dicteren kan je niet en moet je ook niet willen, maar het tegen elkaar uitspelen wordt hiermee beperkt en dat geeft absoluut een opwaartse werking.

- Ervaringen in vorige crises
- Internationale concurrentie
- Cluster in NL succesvol en krachtig.
- Visie Greenports 2040
- LEI-studie areaal 2020
- Eigen visie nodig

Ondanks extreem moeilijke tijd is er een goed perspectief voor het tuinbouw. Die toekomst zal er lang niet voor alle bedrijven zijn en de structuur van sector en keten zal moeten veranderen. Deze stelling baseer ik op de volgende punten.

In vorige crises (81/82) en 94/95 kwam NL-cluster relatief sterker uit een slechte periode. Dit ligt natuurlijk aan internationale concurrentiepositie en het vermogen om aan te passen aan nieuwe situatie of de kostprijs verder te verlagen. Het is geen garantie dat dat nu weer gebeurt

Cluster in NL is zeker voor sierteelt altijd als krachtig en succesvol en een goed voorbeeld van clustereconomie bestempeld. Bijv. Door vooraanstaande econoom Michael Porter.

Greenportsvisie 2040 is nog ver weg, maar samen met een tiental organisaties is deze visie opgesteld en vormt zeker een anker in toekomst waarin het beeld van de potentie en ambitie van NL-glastuinbouwcluster bevestigd wordt.

Iets dichterbij ligt de LEI-studie naar arealen in NL. Deze ziet voor 2020 ruimte voor xxx ha sierteelt en xx ha groenteteelt.

De behoefte aan een eigen visie hoe de sector sterker uit deze crisis kan komen en welke noodzakelijke ontwikkelpaden er zijn naar 2020 is noodzakelijk.

LTO Glaskracht neemt initiatieven om tot zo'n visie te komen zoals in 90-er jaren ook NL-tuinbouwland is opgesteld.

- Versterken ondernemerschap
- Alleen kosten besparing onvoldoende
- Samenwerken
- Onderscheidend vermogen, toegevoegde waarde
- Duurzaamheid vermarkten
- Focus op marketing, ICT en logistiek

Voor de ontwikkeling van sector kunnen we nu al een aantal punten noemen die van groot belang zullen zijn.

Versterken ondernemerschap op vele terreinen. Ondernemerschap is niet meegegroeid met bedrijven.

Financieel en personeelsmanagement verdienen naast meer marketing duidelijk meer aandacht.

Strategie van kostenbesparing is eindig. Rendement en opvangen van kostenstijgingen in toekomst zal meer moeten komen van meerwaarde van de producten.

Samenwerking is in het verleden een van onze grote krachten geweest.

We kunnen daarmee bij energieverduurzaming en inkoop meer bereiken, in afzet, maar ook sectoroverschrijdend liggen er kansen voor nieuwe combinaties.

Als bedrijf, als telersvereniging en als Nederlandse telers zullen we ons moeten onderscheiden in onze producten. Dit kan op vele verschillende manieren. Om verdere schaalvergroting en continuïteit van bedrijven mogelijk te maken zal er aandeelhouderswaarde in de bedrijven moeten komen. Dit is bij zaadhuizen 50 jaar geleden al gebeurd, bij veredelingsbedrijven in sierteelt de laatste decennia en als primaire productiebedrijven moeten we daar ook manieren voor vinden en dat kan alleen door exclusief onderscheidend vermogen.

In Nederland gaan we er prat op dat we in onze kassen zo duurzaam telen. In de markt op consumenten nivo doen we daar niets mee. Ten eerste omdat we verdeeld zijn, ten tweede omdat dit niet in belang van retailers is. Toch zijn we als NL-telers beter dan producenten uit Spanje en Kenia in staat om duurzaam te telen. Collectief moeten we manieren vinden om dit te vermarkten naar consumenten.

In bedrijfsvoering en ketensamenwerking zal veel meer aandacht komen te liggen op marketing, logistiek en ICT.

Energiemanagement, teelttechniek en arbeidsorganisatie blijven belangrijk maar zijn standaard goed geregeld op elk bedrijf.

**Na crisis komen kansen,
maar dan vandaag al aan de slag.**