

Reportage aus Westland

In einigen holländischen Glashäusern gehen wohl bald die Lichter aus

In den Gewächshäusern Westlands traf der Autor auf Tomaten- und Paprika-produzenten, die um ihre Existenz kämpfen. Die holländischen Gemüseproduzenten und der Handel suchen nach Auswegen aus der aktuellen Krise.

David Eppenberger,
Redaktion der Gemüsebau

Die Zeiten sind hart in den Gewächshäusern rund um Westland an der holländischen Nordseeküste. Der Gemüseproduzent Aat van Onselen erhält zurzeit für ein Kilogramm Paprika gerade noch 70 Cent. Zu wenig um die Kosten zu decken. «Mit jedem verkauften Kilo fahre ich einen Verlust von 50 Eurocent ein», sagt er mit nachdenklichem Blick. In seinen zwei Gewächshäusern mit einer Fläche von 4,2 Hektaren erntet er im Jahr etwa 1,2 Millionen Kilogramm Paprika. Da kann sich jeder vorstellen, was diese Preise für ihn bedeuten. Obwohl starke Preisschwankungen auf den internationalen Märkten an und für sich nicht ungewöhnlich sind: An solche schlechte Zeiten erinnert sich niemand in Westland. «Die Situation ist für viele Produzenten dramatisch», sagt Hans van der Lem, stellvertretender Managing Director bei der ortsansässigen aber global tätigen Großhandelsfirma van Rijn. Wenn die Preise für Tomaten und Paprika noch ein paar Wochen so tief bleiben würden, müssten die ersten Produzenten aufgeben, ist er überzeugt.

Ruinöser Preiskampf

Die Erklärung für die gegenwärtige Preisbaisse ist einfach: Es gibt saisonal zu viele Paprika und Tomaten aus



DAVID EPPENBERGER

Die holländischen Gemüseproduzenten kämpfen in diesem Sommer mit besonders tiefen Preisen auf den freien Märkten. *Cet été, les maraîchers hollandais doivent faire face à des prix particulièrement bas sur les marchés libres.*

Holland auf dem Markt. Zudem ist wegen der Finanzkrise die Nachfrage in den so genannten aufstrebenden Märkten in Osteuropa geringer. Das Problem beginnt in Holland selbst, wo die Flächen der Unterglas-Gemüsebetriebe gemäss Zahlen des Statistikamtes CBS seit dem Jahr 2000 um 80 Prozent gestiegen sind. Die durchschnittliche Grösse eines Tomaten-Gewächshauses hat von 1,8 ha im Jahr 2000 auf heute 4 Hektaren zugenommen. Gegen die «Tomaten-Giganten» Spanien, Italien und Marokko und deren tiefen Produktionskosten haben die holländischen Produzenten trotzdem seit jeher einen schweren Stand. Neue Produzenten im Osten sind dazu gekommen wie beispielsweise aus Polen. Es ist eine Ironie des Schicksals, dass diese ihre Erfolge der Technologie und dem Know-how aus Holland verdanken. Dem Land also, dass sie

nun mit ihren tiefen Löhnen konkurrieren.

Die Preise für ein Kilogramm Tomaten lagen in diesem Sommer zeitweise bei unter 30 Eurocent, halb so viel wie im Vorjahr. Der Tomatenproduzent Fred Schäpe lag deshalb bereits Mitte Juni mit 35'000 Euro im Minus. Er betreibt ein 4,4 Hektaren grosses Gewächshaus mit Rispen-Tomaten. Die Löhne für seine Mitarbeiter – sie verdienen rund 2000 Euro im Monat –, muss er trotz den Verlusten bezahlen. Schäpe ist seit 30 Jahren im Gemüsebusiness tätig. So tiefe Preise über mehrere Wochen hinweg hat er noch nie erlebt. Mit technischen Lösungen und verbesserter Zucht haben es holländische Produzenten immer wieder geschafft, mit Effizienzsteigerungen der internationalen Konkurrenz zu trotzen. Doch alles hat seine Grenzen: Selbst die durchschnittlich 60 Kilogramm Toma-

ten der Sorten Dolores, die Fred Schäpe pro Quadratmeter erntet, sind bei diesen Preisen zu wenig. Technologisch ist er auf dem neusten Stand. Dazu gehört auch die eigene Wärmekraftkopplungs-Anlage (WKK), die vom Staat finanziell unterstützt wird. Sie produziert mit Gasturbinen Wärme für das Gewächshaus und Elektrizität für den Strommarkt. Mit dem Ertrag aus dem Stromverkauf können die Produktionskosten gesenkt werden. «Ohne WKK sind viele Gemüseproduzenten in Holland langfristig nicht überlebensfähig», ist Branchenkenner Hans van der Lem überzeugt.

Stromproduktion wichtige Einnahmequelle

Ein regelrechtes Kraftwerk steht ein paar Gewächshäuser weiter in Honseleersdijk, wo sich fünf Betriebe mit ei-

ner Gewächshausfläche von 25 Hektaren zusammengeschlossen und für 4,5 Millionen Euro eine WKK-Anlage installiert haben. Die vier Rolls Royce-Motoren produzieren täglich 12 800 kWh Elektrizität und viel Abwärme für die Gewächshäuser. Aus dem Gemüsespezialisten Erik den Drijver ist so mittlerweile auch ein Energiefachmann geworden. Am Bildschirm schaut er die Tagespreise für Strom an, die an diesem Tag bei 34 Euro pro Megawattstunde liegen. Bis Ende Jahr profitiert er noch von einem vertraglich festgelegten Preis von 80 Euro. Wie es nachher weitergeht, sei noch unsicher. «Ich hoffe, dass wir wieder einen längerfristigen Abnahmevertrag abschliessen können. Doch die aktuellen Strompreise sind zu tief», sagt er. Zudem sind die Gaspreise am Steigen. Doch wer sich bei Gas mit Termingeschäften absichern möchte, dem verweigert die Bank in Holland immer öfter den Kredit, weil diesen das Risiko im Gemüsebau mittlerweile zu hoch ist. Bessert sich die Situation auf dem Gemüsemarkt nicht, ist es nur eine Frage der Zeit, bis die ersten Betriebe zahlungsunfähig sein werden.

Effiziente Betriebe

Holland ist praktisch gleich gross wie die Schweiz, hat aber 17 Millionen Einwohner. Das Land ist also knapp und teuer. Dass die 5000 Hektaren Gewächshäuser gerade in der Region Westland stehen – davon 3000 ha mit Blumen und 2000 ha mit Gemüse bepflanzt –, ist auch deshalb eigentlich verwunderlich. Zum Vergleich: In der Schweiz stehen gerade einmal 200 Hektaren Gewächshäuser mit Gemüse. Westland liegt zwar direkt am Meer, das Klima ist deshalb mild und die Tage von Frühling bis Herbst sind auch relativ lang. Und die Region profitiert von seiner geografischen Nähe zum Rotterdamer Hafen und zum Flughafen Schiphol. Trotzdem gibt es deutlich besser geeignete Anbauregionen in der Welt mit wärmeren Temperaturen und mehr Licht. Die Lösungen um die Produktionskosten zu senken, lieferten die Holländer jeweils auf technologischer Ebene. In punkto Effizienz macht ihnen niemand so schnell etwas vor. So führen mittlerweile Pipelines CO₂ direkt von den Ö Raffinerien in Rotterdam in die Gewächshäuser. Und die Innovations-

phantasie scheint unbegrenzt: In Gravenzande auf dem Bio-Betrieb von Arno Jonker steht eines von bisher acht Gewächshäusern in Holland, das in einem nahezu geschlossenen Energiesystem betrieben wird (Bericht folgt in der Oktober-Ausgabe). Dabei wird die Wärme, die im Sommer im Gewächshaus entsteht, ins Grundwasser im Boden gepumpt und dort gelagert. In der kühleren Jahreszeit wird die Wärme zum Heizen zurückgeholt. Rund 8 Millionen Euro hat das 2,6 Hektaren grosse Gewächshaus gekostet. Rund 40 Prozent der Kosten hat der Staat übernommen, der solche Innovationen gezielt fördert.

Neue Ideen sind gefragt

Gemüse und Holland, das ist immer noch eins. Trotz allen aktuellen Schwierigkeiten. Schliesslich geht es um Tausende von Arbeitsplätzen. Der Handel macht sich aber auch in Holland Gedanken darüber, wie der Markt in Zukunft aussehen wird. Der Grosshändler Van Rijn beispielsweise – er zählt zu den grössten zehn Exportfirmen von Gemüse und Früchten in Holland –, hat mit Bas Bakker einen Marketing-Profi eingestellt, der zuvor dem uniformen holländischen Käse mit neuen Vermarktungsideen zu mehr Identität verhalf. «Beim Gemüse ist es eigentlich ganz ähnlich wie beim Käse», sagt Bakker. Es gehe darum aus dem Massenprodukt wieder spezielle Produkte mit Mehrwerten zu schaffen.

Ganzjährig Qualitäts-Produkte aus einer Hand

Gleichzeitig sucht Van Rijn nach direkteren Wegen zu seinen Abnehmern, um die Handelswege zu verkürzen und damit Geld einzusparen. Auf allen fünf Kontinenten stehen Produktions-, Verpackungs- oder Kühlfirmer, die über Kooperationen oder feste Partnerschaften mit Van Rijn liiert sind und deren Qualitätskriterien erfüllen. Das Unternehmen kann ihren Kunden so ganzjährig eigene frische Produkte anbieten. Und die Transporte sollen kürzer werden: «Der Amerikanische Markt wird beispielsweise direkt vom mexikanischen Partnerbetrieb beliefert werden», erklärt Bas Bakker. Mit bester holländischer Gewächshaus-technologie ausgerüstete Van Rijn-



DAVID EPPENBERGER

Marketing-Fachmann Bas Bakker (links) im Gespräch mit dem Paprika-Produzenten Aat van Onselen.

Le spécialiste de marketing Bas Bakker (à gauche) en discussion avec le producteur de poivrons Aat van Onselen.

Betriebe stehen auch in Spanien, Marokko und Ägypten. Die Betriebe im Ausland sollen von November bis März – in der Zeit also, wenn keine holländischen Tomaten und Paprika verfügbar sind –, Gemüse in «holländischer Qualität» liefern. Damit ist es Van Rijn möglich, seine Kunden in der ganzen Welt während des gesamten Jahres zuverlässig mit ihren Produkten zu versorgen. Trotz dieser internationalen Ausrichtung, betont das Unternehmen, dass ihre holländischen

Produzenten weiterhin wichtig für sie seien. Zusammen mit ihren ausländischen Kollegen sollen diese Van Rijn zu genug Schlagkraft verhelfen, um im globalen Geschäft mit Gemüse eine gute Rolle zu spielen. ■

Mehr Informationen unter:
www.van-rijn.nl

«Bei Marktöffnung würden sich die Preise dem internationalen Niveau anpassen»

Wie würde der holländische Gemüsesektor auf eine Öffnung des Schweizer Gemüsemarktes reagieren?

Hans van der Lem*: Der Schweizer Markt ist attraktiv. Wird das Import-Phasen-System aufgehoben, werden die internationalen Handelsfirmen alles unternehmen, um ihre Produkte in die Schweiz liefern zu können. Innert kürzester Zeit würden sich die Preise dem internationalen Niveau anpassen.



Was heisst das für die Schweizer Gemüseproduzenten?

Ich kenne den Schweizer Gemüsemarkt seit vielen Jahren. Die Qualität von Schweizer Gemüse ist einwandfrei. Es ist aber klar dass die meistens klein strukturierten Betriebe ohne Grenzschutz Mühe haben werden. Die Schweizer Produzenten sind auf den Goodwill des Detailhandels angewiesen, denn nur wenn der Konsument zwischen Import und Schweizer Produkten wählen kann, hat der Schweizer Produzent eine echte Chance.

* Hans van der Lem ist stellvertretender Managing Director bei der holländischen Exporthandels-Firma van Rijn und für den Schweizer Markt zuständig.

Reportage de Westland

Hollande: Certaines serres devront probablement être bientôt fermées

Dans les serres du Westland, l'auteur a rencontré des producteurs de tomates et de poivrons luttant pour leur survie. Les maraîchers hollandais cherchent des solutions pour sortir de la crise.

David Eppenberger,
rédacteur du Maraîcher

(trad) Les temps sont durs pour les producteurs sous serres autour du Westland sur la côte hollandaise de la mer du Nord. Le maraîcher Aat van Onselen ne touche actuellement plus que 70 cents pour 1 kg de poivrons; pas assez pour couvrir les coûts. «Avec chaque kg vendu, je perds 50 cents», dit-il songeur. Dans ses deux serres d'une surface de 4,2 hectares, il récolte environ 1,2 millions de kg de poivrons par année. Vu cette quantité, on comprend aisément ce que ces prix signifient pour lui. D'importantes fluctuations des prix ne sont certes pas inhabituelles sur les marchés internationaux, mais personne ne se souvient d'avoir jamais connu une période aussi mauvaise dans le Westland. «Pour de nombreux producteurs, la situation est dramatique», souligne Hans van der Lem, directeur adjoint de l'entreprise de commerce de gros locale van Rijn, laquelle est active à l'échelle internationale. Il est convaincu, que les premiers producteurs devront mettre la clé sous la porte si les prix des tomates et des poivrons restent aussi bas encore pendant quelques semaines.

Guerre des prix ruineuse

L'explication de la baisse des prix est toute simple: il y a actuellement trop de poivrons et de tomates provenant



Le Westland sur la côte hollandaise de la mer du Nord compte 5000 ha de surfaces sous serre, dont 2000 ha servent à la production de légumes.

In Westland an der holländischen Nordseeküste stehen 5000 ha Glashäuser, davon sind 2000 Hektaren mit Gemüse bepflanzt.

de Hollande sur le marché. De plus, la demande a reculé sur les marchés émergents en Europe de l'Est suite à la crise financière. Mais le problème commence en Hollande même, où les surfaces maraîchères sous verre ont augmenté de 80 % depuis l'année 2000 selon l'office de la statistique CBS. La taille moyenne d'une serre à tomates est passée de 1,8 ha en 2000 à 4 hectares aujourd'hui. Malgré cela, les producteurs hollandais ont toujours dû lutter contre les géants de la production de tomates en Espagne, en Italie et au Maroc et leurs bas coûts de production. De plus, de nouveaux producteurs émergent en Europe de l'Est, par exemple en Pologne. Ironie du sort: ces producteurs doivent leur succès commercial à la technologie et au savoir-faire provenant de Hollande, du pays donc qu'ils concurrencent maintenant avec leurs bas salaires. Cet été, le prix d'un kilo de tomates se situait par moment au-dessous de 30

cents, moins que la moitié du prix de l'année dernière. Le producteur de tomates Fred Schäpe s'est donc retrouvé avec une perte de 35 000 euros dès la mi-juin. Il produit des tomates en grappe dans une serre de 4,4 hectares. Malgré cette perte, il doit quand même verser les salaires de ses employés, lesquels gagnent environ 2000 euros par mois. Schäpe travaille depuis 30 ans dans la branche maraîchère, mais il n'avait encore jamais vu des prix aussi bas pendant plusieurs semaines. Les producteurs hollandais se sont imposés face à la concurrence internationale en augmentant leur efficacité par des solutions techniques et l'amélioration de la sélection. Tout a néanmoins une limite: les 60 kg de tomates de la variété Dolores que Fred Schäpe récolte en moyenne par m² ne sont pas suffisants avec de tels prix. Et pourtant, il dispose des dernières nouveautés technologiques, dont une propre installation couplage chaleur-

force (CCF), exploitée avec le soutien financier de l'État. Cette installation produit de la chaleur pour la serre et de l'électricité pour le marché avec des turbines à gaz. Les recettes de la vente d'électricité permettent de réduire les coûts de production. «De nombreux maraîchers hollandais ne pourraient pas subsister à long terme sans CCF», nous assure Hans van der Lem en tant que connaisseur de la branche.

Gagner de l'argent avec l'électricité

On trouve une véritable centrale électrique quelques serres plus loin à Honselersdijk. Cinq exploitations disposant d'une surface sous serre de 25 hectares se sont regroupées et ont construit une installation CCF pour un coût de 4,5 millions d'euros. Les quatre moteurs Rolls Royce produisent quotidiennement 12 800 kWh d'élec-

tricité ainsi que beaucoup de chaleur résiduelle pour les serres. Le maraîcher Erik den Drijver est ainsi devenu un véritable spécialiste de l'énergie. Il observe le prix journalier de l'électricité sur son ordinateur, prix qui se situe à 34 euros par mégawatt ce jour-là. Erik den Drijver bénéficie encore d'un prix contractuel de 80 euros jusqu'à la fin de l'année. La suite est encore incertaine. «J'espère que nous pourrions de nouveau conclure un contrat de vente à long terme, mais les prix actuels de l'électricité sont trop bas», indique-t-il. De plus, le prix du gaz est à la hausse. Les personnes souhaitant se couvrir avec des opérations à terme ont de plus en plus de peine à obtenir un crédit bancaire, le risque étant devenu trop élevé pour les banques. Si la situation ne s'améliore pas sur le marché des légumes, ce ne sera qu'une affaire de temps jusqu'à ce que les premières exploitations soient insolvables.

Exploitations efficaces

La Hollande est pratiquement aussi grande que la Suisse, mais compte 17 millions d'habitants. Le terrain y est donc rare et cher. Il est donc d'autant plus étonnant que le Westland compte 5000 hectares sous serre, dont 3000 ha pour la production de fleurs et 2000 pour celle de légumes. Pour comparaison: En Suisse, on recense tout juste 200 hectares de cultures maraîchères sous serre. En effet, le Westland se trouve certes directement au bord de la mer, raison pour laquelle le climat y est doux et les jours, à partir du printemps jusqu'en automne, relativement longs. Et le Westland bénéficie en revanche de sa proximité avec le port de Rotterdam et l'aéroport de Schipol. Néanmoins, il existe des régions beaucoup plus favorables dans le monde, avec des températures plus chaudes et plus de lumière.

Les Hollandais ont toujours cherché à faire baisser les coûts de production par des solutions techniques. Il serait d'ailleurs difficile de les concurrencer au niveau de l'efficacité. Ainsi, des pipelines acheminent du CO₂ directement des raffineries de pétrole à Rotterdam vers les serres. Leur esprit d'innovation ne semble pas connaître de limites: sur l'exploitation biologique d'Arno Jonker à Gravenzande se trou-

ve l'une des huit serres hollandaises exploitées à ce jour en système énergétique pratiquement fermé (cf. article dans le numéro d'octobre). La chaleur produite dans les serres en été est pompée dans la nappe phréatique pour y être stockée. Pendant les saisons plus fraîches, elle y est puisée pour le chauffage. La serre d'une taille de 2,6 hectares a coûté près de 8 millions d'euros. Soutenant de telles innovations, l'État a pris en charge environ 40 % des coûts.

De nouvelles idées sont recherchées

Les légumes et la Hollande restent indissociables, et ce malgré toutes les difficultés actuelles. Des milliers d'emplois sont en jeu après tout. En Hollande aussi, le commerce se demande néanmoins à quoi ressemblera le marché à l'avenir. L'entreprise de commerce en gros, Van Rijn, qui fait partie des dix plus grands exportateurs hollandais de fruits et de légumes, a engagé un professionnel du marketing en la personne de Bas Bakker. Notons que ce dernier a contribué à redonner une identité plus marquée au fromage uniformisé hollandais avec de nouvelles idées de marketing. «La situation des légumes ressemble en fait fortement à celle du fromage», dit Bas Bakker. «Il s'agit de remplacer la production en masse par des produits spéciaux à valeur ajoutée».

Propre production pendant toute l'année

En même temps, Van Rijn cherche un accès plus direct à ses acheteurs, afin de raccourcir les voies commerciales et de faire des économies. Sur les cinq continents, des entreprises de production, d'emballage ou frigorifiques sont liées à Van Rijn par des coopérations ou des partenariats fixes et remplissent ses critères qualitatifs. De cette manière, l'entreprise peut offrir de propres produits frais pendant toute l'année à ses clients. Quant aux transports, l'objectif est de les réduire: «Le marché américain sera par exemple directement approvisionné par l'entreprise partenaire sise au Mexique», explique Bas Bakker. On trouve aussi des exploitations Van Rijn disposant de la meilleure technologie pour serres hollandaise en Espagne, au Maroc



DAVID EPPENBERGER

Les producteurs de tomates hollandais doivent leur succès sur le marché international à leurs solutions technologiques. La photo montre une installation automatisée de lavage des tomates.

Die holländischen Tomaten-Produzenten haben sich auf dem internationalen Markt vor allem dank ihrer technologischen Lösungen durchgesetzt. Im Bild eine automatisierte Tomaten-Waschanlage.

et en Egypte. Ces exploitations à l'étranger doivent notamment fournir des légumes de «qualité hollandaise» de novembre à mars, période pendant laquelle les produits hollandais ne sont pas disponibles. De la sorte, Van Rijn peut approvisionner ses clients dans le monde entier de manière fiable tout au long de l'année avec ses propres produits. Malgré cette expan-

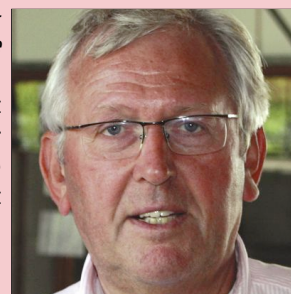
sion internationale, l'entreprise souligne que ses producteurs hollandais continuent d'être importants. Ensemble avec leurs collègues étrangers, ils doivent permettre à Van Rijn de jouer un rôle important dans le commerce mondial des légumes. ■

Plus d'informations:
www.van-rijn.nl

«Baisse des prix des légumes en Suisse en cas d'ouverture du marché»

Quel serait la réaction du secteur maraîcher hollandais en cas d'ouverture totale du marché suisse?

Hans van der Lem*: Le marché suisse est attrayant. Si le système d'importation par phases est supprimé, les entreprises de commerce internationales feront tout pour pouvoir livrer leurs produits en Suisse. Les prix se rapprocheront du niveau international en très peu de temps.



Quelles seraient les conséquences pour les maraîchers suisses?

Je connais le marché suisse des légumes depuis de nombreuses années. La qualité des légumes suisses est irréprochable. Vu les petites structures de la plupart des exploitations, celles-ci risquent néanmoins d'avoir des problèmes sans protection à la frontière. Les maraîchers suisses dépendent de la bonne volonté du commerce de détail, car les produits suisses n'ont une vraie chance que si les consommateurs peuvent choisir entre la marchandise importée et la marchandise suisse.

* Hans van der Lem, directeur adjoint de l'entreprise d'exportation hollandaise Van Rijn, est responsable du marché suisse.