

GEEN ZOMERSTOP SUBSTRAATSECTOR

Eind maart was de situatie zo spannend dat de VPN (Vereniging Potgrond- en Substraatfabrikanten Nederland) een persbericht uitbracht over de actuele ontwikkelingen op de markt voor potgrond en substraten. De sector moet zich in steeds meer bochten wringen om aan de vraag van professionele telers en kwekers (bij elkaar goed voor € 260 miljoen aan substraat) te voldoen. Dankzij een aantal noodmaatregelen en zeker ook dankzij de soepele samenwerking met telers – “onze afnemers zijn zeer begripvol en coöperatief” – lukt dat gelukkig nog steeds. Speciaal voor KAS Magazine kwam het VPN-bestuur in een extra Teams-meeting bijeen om wat meer tekst en uitleg te geven.

Tekst: Ton van der Vliet, Fotografie: Danny Burhenne

En dat is zeker geen overbodige luxe, want de ontwikkelingen op de substraatmarkt zijn zo veelomvattend en zo onstuimig dat die zich onmogelijk in een persbericht van één A-viertje laten samenvatten. Internationale politieke ontwikkelingen, weersinvloeden, logistieke puzzels en ook nog een wereldwijde pandemie vormen tezamen een cocktail aan uitdagingen die de sector het hoofd moet bieden. “Dat lukt tot op heden wonderwel goed,” zegt voorzitter Ted Vollebregt, “maar het is momenteel wel topsport voor ons. En omdat een deel van de uitdagingen niet eenmalig is, maar een

structureel karakter heeft, zijn we tegelijk ook hard bezig met allerlei toekomstscenario's.”

Just-in-time

Substraat vormt de basis van elke teelt en tot pakweg een jaar geleden bestelden de meeste afnemers ‘just-in-time’. Vandaag bestellen en morgen in huis, dat was het patroon. Sterker nog, veel substraatleveranciers werkten zelf ook zo, gewend als zij waren aan het feit dat de benodigde grondstoffen her en der op voorraad lagen. Maar dat is sinds 2020 verleden tijd. En volgens ingewijden zou dat weleens ‘voorgoed verleden tijd’

kunnen zijn. De wereldwijde vraag naar veen en andere belangrijke grondstoffen als kokos en boomschors groeit al jaren exponentieel. De gehele keten stond dus al onder enorme spanning, en knapte spontaan toen vorig jaar nagenoeg de gehele wereld in lockdown ging vanwege covid. Zo kwamen productie en export van kokos vanuit India abrupt voor een periode van twee maanden tot stilstand. Koen van den Hurk wist als kokosproducent die klap toen nog op te vangen door slim gebruik te maken van de bestaande voorraad in de keten. “Maar sinds halverwege mei dit jaar is India opnieuw in lock-

VPN-BESTUUR

Het bestuur van de VPN bestaat uit voorzitter Ted Vollebregt (Klasmann Deilmann), penningmeester Ben van der Geest (Lensli) en secretaris Koen van den Hurk (Dutch Plantin). Bij VPN zijn zo'n twintig producenten en leveranciers van grondstoffen en substraat aangesloten. Jaarlijks produceren ze ruim 7 miljoen m3 substraat met een waarde van € 395 miljoen. Han de Groot is directeur van de vereniging.



86

down. En je hebt geen idee voor hoelang. Twee weken? Twee maanden? Dat zijn wel uitdagende vraagstukken waar je op stuit.”

Het stilvallen van de wereldwijde handel leidde ook nog eens tot een logistieke chaos. Containers staan op de verkeerde plaatsen en zijn dus niet of alleen tegen torenhoge tarieven beschikbaar. Ingewijden denken dat dit probleem nog tot zeker het einde van dit jaar speelt. En zo waren er nog meer spelbrekers op de substraatmarkt. Veen is voor de Nederlandse tuinbouw veruit de voornaamste substraatgrondstof (aandeel ca. 60%) maar staat van verschillende kanten onder druk. In belangrijke veen producerende landen als Ierland en Duitsland neemt het politieke verzet tegen veenwinning toe. En dan is er ook nog moeder natuur, die met een overvloed aan regenwater al twee jaar op rij een terugval in de productie veroorzaakt in o.a. de Baltische Staten. “En toch hebben we al die tijd geen ‘nee’ hoeven verkopen aan onze afnemers”, zegt Ben van der Geest: “Hoe we dat als sector

klaarspelen? Onder andere door bijvoorbeeld alternatieven te vinden of te maken. En dan helpt het als je de levering met twee of drie dagen kunt uitstellen, zodat je wat extra tijd hebt om die alternatieven te vinden.” Makkelijk is dat niet. Veen kent een rijke historie, en bouwde in die tijd een systeem op om tegenvallende oogsten op te kunnen vangen. Alternatieve grondstoffen, zoals bijvoorbeeld boomschors, zijn nog niet zover. Van der Geest: “Als bestuur buigen we ons over de vraag hoe je in de keten kunt borgen dat ook die nieuwe producten nog voorradig zijn op het moment dat er stagnaties optreden.” ‘Nee-verkoop’ werd ook voorkomen door de productiecapaciteit uit te breiden (sommige bedrijven gingen over op 24-uursproductie, anderen pakten de weekeinden erbij) en te schuiven met transporttijden en ook ’s avonds klanten te beleveren. Vollebregt: “En waar nodig zijn recepturen aangepast. Als een grondstof er tijdelijk niet is en de klant wil toch beleverd worden, dan ga je in goed overleg op zoek naar een alternatief. Het moet niet ten koste gaan



87

‘COWBOYS OP DE MARKT’

Een sterk groeiende vraag naar substraat en substraatgrondstoffen, en een afnemend aanbod; dat brengt nieuwe spelers op de markt. En ja, daar zitten ook ‘cowboys’ tussen, zo signaleert Koen van den Hurk. Hij is met grote regelmaat in India, waar hij een groot deel van z’n kokos vandaan haalt. “De vraag naar kokos is groot, Indiërs zijn allemaal ondernemers en met internet ligt de wereld voor ze open. Op de wereldmarkt kom je dus ook minder betrouwbare ondernemers tegen. Of ik me zorgen maak? Ja en nee. Grote kans dat een kweker die een keer verkeerd heeft gekocht vervolgens bij ons uitkomt, aangezien wij met het onafhankelijke RHP-keurmerk werken. Aan de andere kant bezorgen die cowboys de hele sector een slecht imago, en dat wil je niet.”

van de teelt, het alternatief dat je biedt moet kwalitatief voldoende zijn.”

Zonder recept

Mínder op receptuur en méér op specificatie werken beschouwt het VPN-bestuur als een serieuze optie om toekomstige schaarste-problemen te lijf te gaan. Op basis van die specificatie van de teler kan de substraatproducent bepalen welke grond- en toeslagstoffen hij gebruikt. Van der Geest: “Dat biedt meer ruimte om wat te schuiven dan stug vasthouden aan een vast recept. De veevoer-sector heeft die stap al gemaakt, daar hebben ze de vaste receptuur al jaren geleden losgelaten.” Méér opslag op meerdere plekken is een andere optie die de VPN bestudeert om grondstoftekorten in de toekomst te voorkomen. Met name van producten die van ver weg moeten komen en van grondstoffen die veel voorbereidingstijd vergen, moeten extra grote buffers aangelegd worden. Een ingrijpende en kostbare operatie met verstrekkende gevolgen voor het inkoop- en productieproces.

‘Niet anders, wel sneller varen’

Vorig jaar presenteerde de VPN onder de titel ‘Een sterke, onmisbare basis’ haar beleidsagenda voor de periode tot 2025. Een agenda die ruim vóór de corona-crisis tot stand kwam, maar die geenszins door de actuele ontwikkelingen is achterhaald, zegt voorzitter Ted Vollebregt: “Integendeel! Onze ambitie om in 2025 organisch substraat voor de professionele markt voor 35% uit hernieuwbare grondstoffen te laten bestaan wordt alleen maar onderstreept door de huidige ontwikkelingen. Ik ben van mening dat we als VPN met deze agenda de juiste koers zijn gaan varen en dat we die koers moeten vasthouden. De enige verandering is dat we misschien nog iets sneller moeten gaan varen!” VPN-directeur Han de Groot, ook present bij de Teams-meeting, knikt instemmend bij die opmerking. “Topsport in de potgrond- en substraatbranche” was de kop boven het in de aanhef genoemde persbericht. De Groot: “En die druk houdt nog wel even aan. Een zomerstop zit er niet in. Sterker nog, ik verwacht dat er ook geen ruimte is voor een winterstop.” ■