



Gerard Poldervaart  
gerard.poldervaart@fruitmagazine.eu

# Fruit telen in Hongarije alleen voor grote bedrijven interessant



**Almakúti bt.**  
Almakúti ligt in Zalaszentotó. Dit kleine plaatsje in het westen van Hongarije ligt in het Nationale park Balaton-Felvidéki Nemzeti en vlakbij het bekende kuuroord Hévíz aan het Balatonmeer.

In 1995 begon de Nederlandse bouwondernemer en projectontwikkelaar Jan van Kessel een fruitbedrijf in Hongarije. De redactie van EFM kijkt samen met de huidige eigenaar, zoon Adrie van Kessel, en bedrijfsleider Dick van Mourik terug op de afgelopen vijftien jaar. De onderneming, Almakúti genaamd, kan model staan voor de vele fruitbedrijven die de afgelopen jaren in Oost-Europa zijn opgezet. Om in dat deel van Europa succesvol fruit te telen, is schaalgrootte een absolute noodzaak. Dat vereist niet alleen veel organisatietalent en kennis van de fruitteelt, maar ook een investering van miljoenen euro's.

Jan van Kessel richtte in Hongarije een fruitbedrijf op omdat hij daarin een nuttige risicospreiding

zag voor zijn onderneming in Geldermalsen. Het bedrijf in Nederland bouwt koelcomplexen en bedrijfsgebouwen voor fruittelers, handelsbedrijven en afzetorganisaties. Vanuit die achtergrond had Van Kessel een meer dan gemiddelde belangstelling voor de fruitsector.

Na een bezoek in 1995 aan de streek rond het Hongaarse Zalaszentotó, met haar vruchtbare lössgrond, besloot Van Kessel senior dat dit een ideale locatie was om een fruitbedrijf te starten. In twee jaar tijd werd een groot deel van de 115 hectare grond die hij wist te pachten, beplant. Zijn zoon Adrie van Kessel: "Mijn vader had als aannemer de filosofie 'hoe meer stenen ik koop, hoe goedkoper ze per steen zijn'. Diezelfde redenering liet hij los op fruitbomen. Het gevolg is dat we twee jaar na de start bijna 52 hectare boomgaard hadden beplant."

## Bedrijf naar westers model

Het bedrijf Almakúti is opgezet naar West-Europees voorbeeld, met een Nederlandse bedrijfsleider en met rassen als Golden Delicious, Gala, Braeburn, Idared, maar ook Elstar en Jonagold, in intensieve aanplanten van 2.400 tot 6.000 bomen per hectare. Dankzij de toegepaste westerse teelttechnieken liggen de producties voor zowel Oost- als West-Europese begrippen op een zeer hoog niveau. In 2009 werd, afhankelijk van het ras, tussen de 50 en 70 ton per hectare geproduceerd.

Een nadeel van het beplanten van een grote oppervlakte in zeer korte tijd is dat na een jaar of twaalf alles binnen een paar jaar vervangen moet worden. "Het heeft ons nogal wat tijd gekost om goed te plannen welke percelen wanneer vervangen gaan worden", vertelt Van Kessel. Bedrijfsleider Van Mourik is twee jaar geleden begonnen met het rooien en weer opnieuw beplanten van de eerste percelen. Elstar is het eerste ras dat nagenoeg uit het assortiment gaat verdwijnen. "Elstar is hier veel

gevoeliger voor beurtjaren dan in Nederland", heeft Van Mourik ervaren. "Als we hier een keer 40 ton per hectare plukken, vallen we het jaar erna terug naar 10 of 20 ton."

Vanwege de vraag naar Fuji (Kiku 8), Granny Smith en Red Delicious (Jeromine) breidt het areaal van deze rassen fors uit. Ook Gala blijft populair en wordt opnieuw geplant, waarbij de keuze valt op de mutant Brookfield. "Om zo weinig mogelijk productie te verliezen, planten we zware tweejarige Italiaanse knipbomen", licht Van Mourik toe.

## Investing groter dan gedacht

Bij het opzetten van een fruitbedrijf komt meer kijken dan alleen het planten van bomen, het snoeien, spuiten, bemesten en plukken, heeft ook Van Kessel ervaren. "Na het planten beginnen de investeringen pas echt", blikt hij terug. Alleen al de aanschaf van bijvoorbeeld kisten, trekkers en machines kost op een bedrijf met een omvang als die van Almakúti een aanzienlijke hoeveelheid geld. In de bouw van de bedrijfsgebouwen (5.000 m<sup>2</sup>) en de koelcellen met een capaciteit van 4,5 miljoen kilo is een paar miljoen geïnvesteerd. "Natuurlijk hadden we hier rekening mee gehouden op het moment dat we gingen planten, maar uiteindelijk gaat er toch meer geld in zitten dan gedacht."

Ook werd het bedrijf geconfronteerd met investeringen waarmee van tevoren géén rekening was gehouden. Zo heeft het graven van waterbassins voor de druppelbevloeiing en nachtvorstberegening en het slaan van een puls bij elkaar meer dan een half miljoen euro gekost. "Alleen al de proefboringen om te weten te komen waar we de puls moesten slaan, hebben € 80.000,- gekost", herinnert Van Mourik zich.

Een andere onverwachte investering is die in hagelnetten. Almakúti zag op 26 mei 2003 vrijwel de gehele oogst verloren gaan door hagel. Al snel werd het besluit genomen om het hele bedrijf van hagelnetten te voorzien. Een onvoorziene investering van meer dan een miljoen euro. Op dit moment staat bijna de helft van de oppervlakte onder hagelnetten. De komende jaren volgt de rest.

## Schaalgrootte

In West-Europa is het de normaalste zaak van de wereld dat er voor de verkoop van fruit een infrastructuur in de vorm van coöperaties of handelsbedrijven aanwezig is. In Oost-Europa is dit niet het geval en moet elk bedrijf zelf zijn afzet regelen. Van Kessel zag al gauw in dat het voordeel van fruit telen in Hongarije niet moest komen van lagere productiekosten, maar van een goede afzet. Als hij een goede prijs voor zijn product wilde



Twaalf jaar oude Elstar-bomen worden vervangen door Gala.

ontvangen, moest hij proberen om direct aan de grote supermarktketens te leveren. Deze constatering had echter enorme gevolgen voor de verdere ontwikkeling van het fruitbedrijf. Om een interessante partner voor de grote supermarkten te zijn, moet een bedrijf namelijk het hele jaar door relatief grote hoeveelheden kwaliteitsfruit beschikbaar hebben, kunnen sorteren, verpakken en snel kunnen leveren.

## Van teelt naar handel

In de vijftien jaar van zijn bestaan is Almakúti uitgegroeid van een primair productiebedrijf tot een van de belangrijkste fruithandelsbedrijven van Hongarije met een vooraanstaande positie binnen de Hongaarse fruitsector. Als een van de weinige Hongaarse fruitbedrijven levert Almakúti het hele jaar door appels aan grote supermarktketens als



Dick van Mourik (links) en Adrie van Kessel tonen trots de appels van prima kwaliteit op het bedrijf Almakúti.

Foto's: EFM



Bijna de helft van de oppervlakte staat onder hagelnetten. De rest volgt de komende jaren.

### Subsidies

In veel Oost-Europese landen zijn de afgelopen jaren subsidies gegeven op het planten van bomen, de aanschaf van gewasbeschermingsmiddelen en machines, en het bouwen van hagelnetten. "We moeten continu deze subsidiestromen in de gaten houden", stelt Dick van Mourik. Toch dekken de subsidies slechts een heel klein deel van de totale investeringen. "Veel mensen denken dat de helft van alle investeringen gesubsidieerd is, maar dat is absoluut niet zo."

esco en Interspar, maar ook aan diverse afnemers in Hongarije, Oostenrijk, Duitsland en Nederland. Almakúti kan nagenoeg zijn gehele productie, bijna 4,5 miljoen kilo, in eigen ULO- en CA-cellen opslaan. Er zijn weinig bedrijven in Hongarije die dat kunnen. Om aan de vraag naar appels te voldoen, koopt Almakúti jaarlijks zo'n 4 tot 5 miljoen kilo appels en peren in bij ongeveer tien kleinere Hongaarse fruitbedrijven. Van Mourik adviseert deze telers op het gebied van snoei, dunning, gewasbescherming en pluk, zodat de appels en peren dezelfde kwaliteit hebben als die van Almakúti zelf. Bij een van deze bedrijven worden bovendien CA-koelcellen gehuurd voor de bewaring van ongeveer 2 miljoen kilo fruit.

Alle appels worden op de zessporige Greefa-sorteremachine in Zalaszentó gesorteerd en verpakt in plastic kratten (één laag), in zakjes of op foodtainers. Fruit leveren aan grote supermarktketens betekent 24 uur per dag klaarstaan. "Soms moeten we in een week 300 tot 350 ton fruit afleveren en soms moet een bestelling binnen een paar uur in Boedapest staan. Hier krijg je een boete als je niet op tijd levert."

### Voorbeeld voor andere bedrijven

Almakúti zou model kunnen staan voor de vele tientallen bedrijven die de afgelopen jaren in diverse Oost-Europese landen, zoals Wit-Rusland, Oekraïne en Roemenië, als paddenstoelen uit de grond zijn geschoten. De bedrijven ontvangen voor de aanleg van nieuwe boomgaarden vaak subsidie van de Europese Unie of van de eigen overheid. Uit

het voorbeeld van Almakúti blijkt dat dit maar een fractie is van de totale investering die nodig is om een compleet fruitbedrijf op te zetten. Daar komt bij dat de bedrijven niet alleen de teelt, maar ook de afzet moeten organiseren. Om aantrekkelijke prijzen voor het fruit te krijgen, is directe afzet aan grote supermarkten nodig. Dit vraagt schaalgrootte en voorzieningen om jaarrond fruit te bewaren, te sorteren en te verpakken.

Volgens Van Kessel en Van Mourik moet een levensvatbaar bedrijf minimaal 250 hectare groot zijn en een productie van 10 tot 12 miljoen kilo per jaar hebben. Kortom, een miljoeneninvestering waar vele westerse bedrijven enkele decennia of zelfs meerdere generaties over doen, maar die in Oost-Europa in vijf tot tien jaar gedaan moeten worden. Een andere voorwaarde om rendabel fruit te telen in Oost-Europa is dat de productie en kwaliteit vergelijkbaar zijn met het niveau op goede westerse fruitbedrijven.

Almakúti is het dankzij de inzet en ervaring van de Nederlandse bedrijfsleider en de financiële steun van de investeerders gelukt om uit te groeien tot een rendabele onderneming. Het is zeer de vraag of de bedrijven die de afgelopen vijf jaar zijn gestart, dit ook zal lukken.

### Fruit telen in Hongarije

Fruit telen in Hongarije kent enkele voordelen, maar zeker ook nadelen ten opzichte van fruit telen in West-Europa. Vaak zien buitenlanders een pluspunt in de goedkope arbeid. Dit is echter maar relatief. Ten eerste is de arbeidsproductiviteit lager dan in West-Europa. Dick van Mourik schat dat zijn Hongaarse personeel in de boomgaard en bij de sortering gemiddeld zo'n 25% minder presteert dan personeel op een fruitbedrijf in bijvoorbeeld Nederland. Een ander punt is dat de lonen in Hongarije snel stijgen, waardoor het loonkostenvoordeel snel verdwenen zal zijn.

Belangrijk pluspunt van de teelt in Hongarije is het klimaat. Volgens Van Mourik scoren in Hongarije veel rassen beter op het gebied van suikergehalte, hardheid, drogestofgehalte, soortelijk gewicht en uitstalleven dan in bijvoorbeeld Nederland of België. Een ander voordeel is de lage grondprijs en de mogelijkheid om grote bedrijven met alle percelen in één blok op te zetten.

Als groot nadeel van fruit telen in Hongarije noemt Van Mourik de beschikbaarheid van water. "Ik was in Nederland gewend dat er overal en altijd water beschikbaar was. Dat is hier totaal anders", heeft hij ervaren.



De appels en peren worden met eigen vrachtauto's naar de klanten gebracht.