

Elshof bundelt aanbod biologisch fruit

“Tien jaar geleden was het tijd voor verandering, ik wilde als ondernemer een meer compleet bedrijf met meer focus op waardecreatie en ketenintegratie.” Dat zegt Robert Elshof. Hij werd van gangbaar fruitteiler biologisch teler en als handelaar marktleider. Dwars door de economische crisis heen.



Bedrijfsprofiel

Robert Elshof ging in 1992 op het fruitteeltbedrijf van zijn ouders in Dronten (Fl.) werken. Samen met zijn vrouw Nathalie runt hij nu Elshof Organic Fruit, dat de afzet van het eigen fruit en dat van elf andere biologische telers verzorgt. Het 26 hectare grote teeltbedrijf is daar inmiddels formeel van het handelsbedrijf losgekoppeld. Elstar is op het teeltbedrijf met 8 hectare nog steeds het hoofdcras bij appels. Van het oude hoofdcras Jonagold resteert alleen 3 hectare oude aanplant, want voor de biologische teelt en afzet minder geschikt. Daarvoor is onder meer het ras Maribelle in de plaats gekomen dat door Elshof op de markt wordt gebracht onder de merknaam Bellebio. Ook peren zijn sinds de omschakeling aangeplant.

DOOR WOUTER VAN TEEFFELN

In 10 jaar tijd werd Robert Elshof in Dronten van gangbare fruitteiler marktleider in biologisch hardfruit. “Het verdienmodel van kostprijsverlaging en meedelen op de grillen van de markt vond ik niet heel interessant en duurzaam meer. Daarnaast wilde ik als teler minder afhankelijk worden van de chemische industrie. Het is mooi om te zien dat in de biologische teelt de natuur vaak goed in staat is om problemen op te lossen.” De ambitie was om veel meer een onderscheidende partij in de keten te willen zijn. Marktonderzoek leerde dat in een veranderende samenleving, met meer aandacht voor verduurzaming en gezonde voeding de kansen lagen in de biologische markt. “Toen was nog het natuurvoedingskanaal het belangrijkste biologische afzetkanaal, maar het was ook wel duidelijk dat de supermarkten, die in die jaren nog beperkt wat biologisch hardfruit deden voor de groei van de biologische fruitmarkt gingen zorgen. Daar lagen en liggen de kansen volgens Elshof. Het vergt wel een bepaalde schaalgrootte, professionalisering en aanbodbundeling, iets wat goed past in de visie van Elshof. De omschakeling op zijn eigen teeltbedrijf volgde in 2010 en in de eerste jaren van 2011 werden zijn appels als gangbaar afgezet. “In 2012 toen voor het tweede omschakeljaar ze met hun eigen omschakelingsfruit de markt op moesten, was het geluk dat het door vorst een kleine Europese oogst was.”

Zijn omschakelingsfruit was relatief gemakkelijk te verkopen in Duitsland met een tekort aan biologische appels. “Maar het was ook wel duidelijk dat de traditionele grote exportmarkt van Duitsland in latere jaren door veel omschakelaars in de Duitse fruitteelt veel meer zelfvoorzienend zou worden. Waar in het verleden weleens 70% of meer van de appels naar Duitsland verkocht, is dat nu eerder 10%. En als Duitsland importeert, is er altijd concurrentie van afzetcoöperaties in Südtirol met veruit het grootste aanbod aan kwalitatief goede biologische appels tegen scherpe prijzen in Europa”.

Door gelijk vanaf het begin de samenwerking te zoeken met een aantal biologische telers kon Elshof direct naast zijn eigen appels in omschakeling ook biologisch gecertificeerde appels en peren verkopen. De groep telers die hun fruit via Elshof Organics Fruit verkopen, groeide gestaag. “Nu verzorg ik de afzet van elf biologische fruitteilers, waaronder ook enkele omschakelaars. We zijn daarmee marktleider in deze nichemarkt in Nederland”.

Geen mindere kwaliteit

Met de constante focus op kwaliteit en service groeit ook het klantenbestand gestaag. Het is allang niet meer zo dat bio van mindere kwaliteit mag zijn als gangbaar. Wij proberen elke keer onze klanten positief te verrassen, zodat je de hogere prijs ook goed kunt verdedigen. Inmiddels levert Elshof aan gerenommeerde retailers en handelshuizen in Nederland en Europa. Maar de handel kenmerkt zich nog steeds door de grote hoeveelheid afnemers die vaak maar kleine partijen afnemen. “Er komen hier dagelijks vele vrachtwagens, maar ze

In de vernieuwde bedrijfsruimte van Elshof Organic Fruit is het comfortabel sorteren, met vloerverwarming uit restwarmte van de koelcellen.



FOTO'S: RUUD PLOEG

Energieneutraal troef op overzees fruit

Met de groei van de omzet was er behoefte aan meer capaciteit aan sortering, koeling en opslag. Vlak voor de oogst van 2018 was de oplevering van de uitbreiding van de bedrijfsruimte met 2.000 vierkante meter. In de nieuwe, veel ruimere sorteerloods kwam een volledig nieuwe, veel grotere sorteerlijn van Perfect met optische kwaliteitssortering. De oude sorteermachine is gereviseerd en is als tweede machine operationeel gebleven, waardoor de noodzakelijke flexibiliteit vergroot is. Bij het ontwerp is veel rekening gehouden met duurzaamheid, hygiëne en arbeidsgemak. De ruime hal is voorzien van led-verlichting en vloerverwarming, die gekoppeld is aan de restwarmte van de koeling. De koeling is met 500 ton ULO-koeling voor peren uitgebreid. Als laatste kwamen er in december 1.300 zonnepanelen op het dak. "Hierdoor kunnen we ons volledig energieneutraal noemen. Door de opwekking

van eigen energie hebben we een sterk argument voor onze afnemers om te kiezen voor Hollands hardfruit. De CO₂-balans valt dan ook na lange bewaring altijd positiever uit voor eigen fruit in plaats van overzees fruit. Dergelijke stappen maken het veel gemakkelijker

om onze afnemers te overtuigen dat ons Hollands fruit de beste keus is. Ook als het gaat om de betrouwbaarheid van certificeringen en regelgeving ligt Nederland voorop. Dat kunnen we de komende jaren ombuigen in ons voordeel."



Met zonnepanelen kan Elshof jaarrond energieneutraal biologisch fruit leveren. Een belangrijke afzettroef.

nemen vaak maar enkele pallets mee."

Maar minimaal even belangrijk is dat hij ook voor biologische fruittelers en omschakelaars een interessante partij voor hun afzet is geworden. Robert houdt het op: "Door het ruime aanbod en brede scala aan klanten zijn we zowel voor de teler als klant een interessante partij geworden. We werken met het 'waarde-plus-model'. Dat houdt in dat we samen met de telers de marktprijs bepalen en die opplussen met de toegevoegde waarde en dat is de prijs die we aan de klant vragen. Hierdoor is de teler verzekerd van een goeie prijs en de klant heeft de beste deal. Het uitgangspunt is altijd dat we als telers gaan voor duurzaam rendement".

Biogrownnection

Een volgende stap in het proces is dat deze club van telers ook intensiever gaat samenwerken. Onder de naam Biogrownnection komt er een intensievere uitwisseling van kennis en ervaringen met onder andere een vaste eigen teeltbegeleider. Ook voor telers die willen omschakelen naar biologische fruitteelt.

"De biologische teelt kent grote uitdagingen en we vinden dat iedere afzonderlijke teler het wiel

niet opnieuw hoeft uit vinden. Door samen te werken tillen we de kwaliteit naar een hoger niveau wat zich weer vertaalt in een hoger rendement voor iedere afzonderlijke teler. Door de bundeling en samenwerking ook op het gebied van kwaliteit en rassenkeuze, worden we steeds interessanter voor de grotere marktpartijen. Om die reden kunnen we ook jaarlijks prima enkele nieuwkomers verwelkomen."

Zijn eigen teeltbedrijf Elshof fruitteelt met 26 hectare hardfruit is losgekoppeld van Elshof Organic Fruit. "De leiding ligt bij de bedrijfsleider die samen met twee vaste medewerkers het werk organiseert en ik denk alleen nog maar op hoofdlijnen mee", licht Robert toe.

Vanouds teelde hij nooit peren, maar sinds de omschakeling is er veel Conference bijgeplant. "Dat was mede ingegeven doordat de eerste groep van toeleverende telers relatief weinig peren teelden. Voor de exportmarkt is peren en vooral Conference een belangrijk product, omdat landen die zelf wel redelijk voorzienend zijn voor appels dit veel minder zijn voor peren. De komende jaren zal er weer volop worden geïnvesteerd in nieuwe appelaanplant. Welke rassen dat worden, zullen ze vooral met onze afnemers en telers afstemmen."

Prijsspiraal

Met de investeringen is Elshof naar eigen zeggen goed gesteld voor de toekomst. Hij verwacht dat de biomarkt gestaag kan doorgroeien. "De huidige structuur van afzetpartijen functioneert goed, iedere partij heeft z'n eigen afzetkanalen, waardoor we elkaar respecteren", aldus Elshof. Elshof adviseert dan ook omschakelaars om zich in ieder geval bij één van deze partijen aan te sluiten. "Dat geeft de beste garantie dat we over tien jaar ook nog rendabel biologisch fruit kunnen telen. Op versnippering van het aanbod met daarbij een neerwaartse prijs螺旋 zit niemand te wachten."



Naast het eigen fruit brengt Elshof ook het biologisch fruit van elf andere telers op de markt.