

Michiel van de Peppel



'Contacten in Indonesië belangrijk'

Peper is voor kruidenbedrijf Verstegen Spices & Sauces een belangrijk strategisch product. Inkoopdirecteur Marianne van Keep en haar afdeling dealen met een diversiteit aan uitdagingen: van urbanisatie tot peperspeculanten en hoge metaalprices.

Peper is een specerij van groot belang voor Verstegen Spices & Sauces. Van alle ongeveer 300 kruiden en specerijen die het in 1886 opgerichte Rotterdamse bedrijf ieder jaar importeert, vormt peper 15 procent van het volume. Dat komt neer op 650.000 kilo aan peperkorrels per jaar. Daarvan is 450.000 kilo witte peper. "Een typisch Nederlands fenomeen", vertelt Van Keep. "Hier is witte peper verreweg het populairst, terwijl elders zwarte peper de standaard is. Dat komt door het verleden; de witte Muntok-peper is afkomstig van het Indonesische eiland Banka, waar eeuwen geleden de VOC al handelde met de lokale peperboeren." De Indonesische peper stelt Verstegen in staat om zich te onderscheiden van de concurrentie, stelt Van Keep. "Vaak wordt peper puur op prijs ingekocht. De goedkoopste leverancier krijgt de deal. Bij ons staat kwaliteit voorop en daar doen we geen concessies aan. Verstegen houdt de kwaliteit nauwlettend in de gaten. Voordat een partij wordt ingekocht, gaat er eerst een sample vanuit Indonesië richting het laboratorium in Rotterdam voor een grondige analyse. "Op basis daarvan beoordelen we of de kwaliteit voldoet aan onze strenge eisen. Daarna gaan we pas praten over de prijs."

Peperspeculanten

Maar al zouden Van Keep en haar collega's het willen, dan nog is er in de Indonesische wittepeperbusiness momenteel niet zo veel onderhandelingsruimte. Dat komt omdat er voldoende vraag is naar deze pepers en ze kleinschalig worden geproduceerd. Een plantage oogst jaarlijks gemiddeld slechts 500 kilo Muntok-peper.

Ook drijven peperspeculanten de prijs op. Die kopen vlak na de oogst grote hoeveelheden op, wachten tot de prijzen stijgen en verkopen de peper later voor een hoger bedrag door. En dan is er ook nog de urbanisatie die de regionale peperbusiness parten speelt. Veel boeren zijn er de afgelopen jaren mee opgehouden en hebben hun heil in de stad gezocht. Er is zodoende minder Muntok-peper op de markt, hetgeen de vraag en dus de prijs opdrijft. Van Keep: "De boeren kunnen dankzij de relatief grote vraag in feite kiezen aan wie ze leveren. Onze macht neemt af. Tegelijkertijd maken bedrijven die voor een dubbeltje op de eerste rang willen zitten geen kans. Keerzijde is dat de gemiddelde wittepeperprijs de afgelopen vier jaar is verdubbeld. Witte peper is ook nog

eens 50 procent duurder dan zwarte."

Het is vanwege de krapte op de pepermarkt zaak om de boeren en leveranciers aan jouw kant te hebben. Peper wordt het hele jaar door ingekocht en prijzen fluctueren. De inkopers van Verstegen kunnen eventuele grote prijswisselingen dempen door zaken te doen met vaste peperleveranciers die op hun beurt weer over een bestand met trouwe peperboeren beschikken. Persoonlijk contact is daarbij erg belangrijk. Ieder jaar reist een inkoper van Verstegen naar Banka om de leveranciers en boeren te ontmoeten en de plantages te bezoeken. "We binden boeren aan ons bedrijf. Niet alleen door ze eerlijke prijzen te geven, maar ook door persoonlijk contacten te onderhouden. Daarnaast dragen we bij aan regionale ontwikkeling. Dat doen we allereerst vanuit onze mvo-principes, maar het dient tevens de zakelijke belangen die we in deze regio hebben."

Factoren

De beschikbaarheid en prijs van peper is afhankelijk van tal van factoren: droogtes, overstromingen, orkanen en tsunami's. Maar ook externe factoren hebben in toenemende mate invloed. Zoals de waarde van de euro ten opzichte van de dollar, of het mislukken van de oogst in een ander gebied. Van Keep: "Ook in de peperbusiness is sprake van globalisering. Als bijvoorbeeld in Brazilië de peperoogst mislukt, zal de prijs ook in Indonesië omhoog gaan." Een ander voorbeeld van een externe factor die invloed had op de peperoogst, was de hoge prijs van metalen in 2008. Van Keep: "Peper groeit op vruchtbare grond waar ook veel tin in de bodem zit. Sommige boeren dachten dankzij de hoge tinprijs een extraatje te kunnen verdienen. Gevolg was dat de bodem in één klap onbruikbaar was voor het verbouwen van peper. We hebben ze zo veel mogelijk geprobeerd op andere gedachten te brengen, maar helaas is dat niet overal gelukt."

Het zijn deze onverwachte factoren die de inkoop van peper zo leuk maken, zegt Van Keep. "De peper- en kruidenmarkt is altijd in beweging en dat maakt mijn werk boeiend en afwisselend. Peper is daarnaast een prachtig natuurproduct met een rijke historie. Tel daarbij op de maatschappelijk verantwoorde manier van werken van Verstegen en ik kan stellen dat ik hier uitstekend op mijn plek ben." ●