

Het is komkommertijd, maar hoe staan de komkommerproductie en -handel er eigenlijk voor?

7 augustus 2026 10:00 CEST | **RaboResearch** | Update

Enrico Versteegh

Redacteur/schrijfcoach/trainer
Journalistiek schrijven

Lambert van Horen

Specialist food & agribusiness
tuinbouw

Alle auteurs staan vermeld in het colofon

Het is komkommertijd. Dat wil zeggen dat er weinig hard nieuws is en dat veel relatief zacht nieuws de landelijke media haalt. Volgens sommigen is de term genoemd naar de zomerperiode waarin komkommers van oorsprong werden geoogst en verhandeld, hoewel daar allerm minst zekerheid over bestaat. Maar hoe staat het eigenlijk met de komkommerproductie en -handel in ons land? En kunnen we anno 2026 nog wel spreken van een echte komkommertijd? We vroegen het RaboResearch-analist Lambert van Horen en sectorspecialist Arne Bac.

De herkomst van de term 'kommertijd' is niet helemaal duidelijk. Volgens het Genootschap Onze Taal achten etymologen het 't meest waarschijnlijk dat het woord stamt van het Duitse *Sauregurkenzeit*, een woord uit de achttiende eeuw voor de luwe periode in de zomer. Vanaf halverwege de negentiende eeuw wordt het woord in Nederland volop gebruikt; zo schreef Multatuli "in 't hartje van den komkommertyd". Tegenwoordig gebruiken we het in ieder geval om aan te geven dat er weinig nieuws en weinig handel is, aangezien politici bijvoorbeeld op vakantie zijn.

Seizoenspatroon

Maar kunnen we anno 2026 nog wel spreken over komkommertijd, vragen we RaboResearch-analist Lambert van Horen. Hij zegt: "Aangezien de komkommer een van de meest gekochte groenten in Nederland is, zou je kunnen zeggen dat het altijd komkommertijd is. De komkommer bekleedt volgens GroentenFruit Huis na de tomaat dan ook de tweede positie in de ranglijst van meest gekochte groenten, voor bijvoorbeeld ui, wortel, paprika en broccoli. In Nederland eten we gemiddeld 5,2 kilo komkommer per jaar. Dat is meer dan in het Verenigd Koninkrijk (4,3 kg) en Frankrijk (3,5 kg), maar minder dan in Duitsland (8,6 kg) en Zweden (5,6 kg). De consumptie van komkommers kent wel een seizoenspatroon: er worden meer komkommers gekocht in de zomer."

Wintermaanden

En hoe staat het met de komkommerteelt in Nederland? Van Horen: "Zo'n tweehonderd glastuinbouwbedrijven telen in ons land komkommers. Het areaal komkommerteelt onder glas schommelt de laatste vijf jaar rond de 620-640 hectare. Consolidatie onder de telers gaat echter door: 31% van de oppervlakte bevond zich in 2025 bij de tien grootste telers. In 2015 teelden de tien grootste telers op 23% van de oppervlakte. In de zomer piekt de Nederlandse komkommerproductie en in de winter zijn de opbrengsten lager. Maar deze productiepiek wordt steeds kleiner door het gebruik van

belichting in de teelt. Bij ongeveer 25% van de oppervlakte wordt daarvan gebruik gemaakt. Dat is meestal energiezuinige led-belichting. Deze belichting zorgt niet alleen voor een langer aanvoerseizoen, maar ook voor productieverhoging op dezelfde oppervlakte. Een stijging van 40% à 50% per vierkante meter is bij de gebruikte lichtintensiteit niet ongebruikelijk.”

Toch importeert Nederland in de wintermaanden komkommers uit zuidelijke landen, gaat Van Horen verder. “Maar het grootste deel daarvan gaat via Nederlandse groentehandelaren vervolgens weer naar de consument in de ons omringende landen. Het klimaat in Spanje leent zich goed voor komkommerproductie in de wintermaanden. Spanje is dan ook de grootste producent van Europa. Nederland is tweede, op de voet gevolgd door Polen. Deze drie landen zijn dus complementair aan elkaar om de consument jaarrond van frisse komkommers te laten genieten.”

Komkommerprijzen

De komkommerprijzen schommelden in 2025 behoorlijk, maar lagen over het geheel net iets lager dan in 2024, vult sectorspecialist Arne Bac aan. “Het huidige jaar kende een sterke start voor de komkommerprijzen, maar sinds april liggen ze rond of zelfs onder het meerjarig gemiddelde. Over het algemeen hebben komkommerbedrijven de laatste jaren een prima rendement behaald. Belangrijk daarbij is dat het verdienmodel vaak bestaat uit twee poten: teelt en verkoop van komkommers en opwek en verkoop van elektriciteit. Veel bedrijven maken namelijk gebruik van een WKK (warmtekrachtkoppeling, red.) voor warmte, elektriciteit en CO. De opgewekte elektriciteit wordt – naast het gebruik voor belichting - ook verkocht aan het net. Deze dienst wordt maatschappelijk gezien steeds waardevoller omdat de inzet van duurzame energiebronnen - zon en wind - zorgt voor meer pieken en dalen in het elektriciteitsaanbod. Elektriciteitsaanbod vanuit de glastuinbouw kan helpen om het net in balans te houden. ”

Afzetmarkten

Van de Nederlandse komkommers gaat bijna de helft naar Duitsland. In Nederland blijft 17%. Daarnaast gaat 14% naar het Verenigd Koninkrijk, 11% naar België, 2% naar Zweden, een schamele 1% naar Frankrijk en 7% naar overige landen. Maar wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen wereldwijd? Van Horen: “In de regel nam de consumptie de afgelopen jaren iets toe. Onder meer influencers zijn hier debet aan. In 2024 maakte de komkommersalade ineens een opmars door. Hier was de productie niet helemaal op voorbereid waardoor de komkommerprijzen even door het dak gingen. Goed voor de telers uiteraard om gezonde producten te blijven maken.”

Bac voegt toe: “Vanuit marktperspectief zien we een toename van de consumptie van snackkommers als gezond tussendoortje of bij de lunch. In Nederland en Duitsland gaat inmiddels bijna 20% van de totale consumentenuitgaven aan komkommers naar snackvarianten. Gezinnen met kinderen zijn de grootste klant: zij kopen de helft van het aanbod in de winkel.”

Verduurzamingsopgave

De Nederlandse teelt staat voor een verduurzamingsopgave, vertelt Van Horen. “Dit heeft onder meer te maken met het afbouwen van het gasgebruik. Een van de oplossingen is geothermie, die wordt ingezet in de glastuinbouw. Gewasbescherming en de inkrimping van het gewasbeschermingsmiddelenpakket

is een ander thema waar ondernemers mee in de weer zijn. Dit is extra uitdagend omdat er ook nieuwe ziekten en plagen opduiken. In 2021 was dit bijvoorbeeld het CABY-virus. Dit virus zorgt soms voor wel 50% minder opbrengst. Maar tomatenbedrijven wisselen soms ook naar komkommerteelt vanwege de virusdruk in de tomatenproductie. Denk bijvoorbeeld aan een teeltplan met komkommers van januari tot augustus gevolgd door een teelt met tomaten van september tot en met december. Eén argument daarvoor is om de virusdruk onder controle te houden. Goede plantgezondheid is dan ook nog steeds een prioriteit. De sector zet volop stappen om ook zonder synthetische gewasbeschermingsmiddelen te produceren. Zoals bij de pilot 100% Groen Geteeld. Hierbij lukt het de deelnemende bedrijven goed om de inzet van dergelijke synthetische middelen te verminderen met groene middelen, de inzet van natuurlijke bestrijders en zogeheten biostimulanten. Dit zijn producten die bijvoorbeeld het gebruik van nutriënten door de plant efficiënter maken.”

Ook water is een thema dat aandacht krijgt in de sector, zegt Bac. “Daarbij gaat het zowel om waterkwaliteit als om waterverbruik. Er worden bijvoorbeeld proeven gedaan om met AI-gestuurde watergiften het waterverbruik in de teelt te beperken. Het doorontwikkelen van dergelijke oplossingen past goed bij de glastuinbouw, omdat deze sector in de landbouw koploper is qua gebruik van technologie om de productie te optimaliseren en te verduurzamen.”

Arbeidsmarktitdagingen

Ook op het gebied van de arbeidsmarkt zijn er uitdagingen. Van Horen: “Beschikbaarheid van medewerkers is een opgave, ook gezien alle discussies over migrantenhuysvesting. Daarnaast vormen de arbeidskosten een groot deel van de totale kosten van een glastuinbouwbedrijf, soms tot wel 40%. Dit alles geeft een duwtje in de rug van verdere automatisering en robotisering. De ultieme droom is een autonome kas waarin sensoren, camera's en robots datagedreven beslissingen nemen en uitvoeren. Op veel aspecten wordt vooruitgang geboekt, maar een volledig geautomatiseerd geproduceerde komkommer is nog toekomstmuziek. Toch gebruikt de sector al veel automatisering bij het sorteren en inpakken van komkommers, bij de stapeling van dozen en inmiddels ook in de teelt bij het bladplukken.”

Colofon



Enrico Versteegh

Redacteur/schrijfcoach/trainer Jour...
Enrico.Versteegh@rabobank.nl



Lambert van Horen

Specialist food & agribusiness tuin...
Lambert.van.Horen@rabobank.com



Arne Bac

Sectormanager tuinbouw
arne.bac@rabobank.nl

Disclaimer

Dit is een publicatie van Coöperatieve Rabobank U.A., gevestigd in Amsterdam, Nederland en/of één of meer van de met haar in een groep verbonden rechtspersonen en vennootschappen (hierna gezamenlijk en afzonderlijk: "**Rabobank**"). Rabobank heeft een vergunning en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten. Rabobank London Branch is geautoriseerd door de Prudential Regulation Authority ("**PRA**") en staat onder toezicht van de Financial Conduct Authority en de PRA (beperkt). Details over de omvang van het toezicht van de PRA zijn op aanvraag verkrijgbaar. Rabobank London Branch is geregistreerd in Engeland en Wales onder nr. BR002630. Een overzicht van alle locaties van waaruit Rabobank onderzoekspublicaties uitgeeft en de relevante lokale toezichthouders is te vinden op: <https://www.rabobank.com/knowledge/raboresearch-locations>.

De informatie en meningen in dit document zijn indicatief en alleen bedoeld voor discussiedoeleinden. Er kunnen geen rechten worden ontleend aan de in dit document beschreven transacties en/of commerciële ideeën. Dit document is uitsluitend bedoeld voor informatieve doeleinden en mag niet worden opgevat als aanbod, uitnodiging of aanbeveling. Dit document vormt niet de basis van en er kan geen beroep op worden gedaan in verband met enige overeenkomst of transactie danwel enige toezegging van Rabobank om een overeenkomst of transactie aan te gaan. De inhoud van deze publicatie is algemeen van aard en houdt geen rekening met uw persoonlijke doelstellingen, financiële situatie of behoeften. De informatie in dit document is niet bedoeld en mag niet worden opgevat als een advies (waaronder, maar niet beperkt tot, een advies in de zin van artikel 1:1 en artikel 4:23 van de Wet op het financieel toezicht). U dient zelf na te gaan of de informatie en uitingen in deze publicatie geschikt zijn in het licht van uw specifieke omstandigheden en waar nodig financieel, juridisch en/of fiscaal advies in te winnen. Dit document is gebaseerd op openbare informatie. De informatie en verklaringen in dit document zijn samengesteld of verkregen uit bronnen die betrouwbaar worden geacht, maar er wordt geen garantie of verklaring gegeven omtrent de nauwkeurigheid, volledigheid of juistheid ervan, noch uitdrukkelijk noch stilzwijgend.

De informatie en uitspraken in dit document zijn te goeder trouw opgesteld op de datum van publicatie van dit document of deze marketingcommunicatie. Elke mening, prognose of schatting in dit document vormt een oordeel van Rabobank op de publicatiedatum van dit document, en er kan geen garantie worden gegeven dat toekomstige resultaten of gebeurtenissen in overeenstemming zullen zijn met een dergelijke mening, prognose of schatting. Alle informatie en uitspraken in dit document kunnen wijzigen zonder voorafgaande kennisgeving. Rabobank aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor de inhoud van deze publicatie en/of enige schade die voortvloeit uit het gebruik van dit document of de inhoud ervan, en/of enige schade die anderszins in verband daarmee ontstaat.

Dit document mag niet worden gereproduceerd, verspreid of gepubliceerd, geheel of gedeeltelijk, voor welk doel dan ook, tenzij met voorafgaande schriftelijke toestemming van Rabobank. De verspreiding van dit document kan wettelijk beperkt zijn in bepaalde jurisdicties. Ontvangers van dit document dienen zich te informeren over dergelijke beperkingen en deze na te leven.

Een samenvatting van de onderzoeksmethoden die Rabobank hanteert, is te vinden op onze [website](#).

Coöperatieve Rabobank U.A., Croeselaan 18, 3521 CB Utrecht, Nederland. Alle rechten voorbehouden.

Bron

<https://www.rabobank.nl/kennis/q011538169-het-is-komkommertijd-maar-hoe-staan-de-komkommerproductie-en-handel-er-eigenlijk-voor>