

# Partner in de aardappelketen

*Loonbedrijf Breure teelt samen met boer en handelaar*

Op de Aardappeldemodag in Westmaas zal er uitgebreid bij worden stilgestaan: een beter rendement door samenwerking. Dat er ook kansen liggen voor loonwerkers bewijst de familie Breure uit Klaaswaal. Samen met een groep akkerbouwers en een aardappelhandelaar probeert zij het maximale uit de teelt te halen.



Afgezien van wat verspreide veehouderij en fruitteelt draait het in de Hoeksche Waard om akkerbouw. Midden in het gebied, pal langs de A29 ter hoogte van Klaaswaal, ligt het loonbedrijf van de familie Breure. Het bedrijf is stevig geworteld in de akkerbouwsector. Vader Ad, zijn zoons Arjan, Huibert en Adwin en hun acht vaste medewerkers werken hoofdzakelijk voor telers in de directe omgeving. Ook is er nog een eigen akkerbouwtaak met uiteenlopende gewassen. Naast hun eigen teelt maken de Breures deel uit van een bijzondere teeltcombinatie, waarin zij samen met aardappelhandelsbedrijf Kleinjan uit Goudswaard en een groep akkerbouwers aardappelen verbouwen en afzetten. In het kort komt de samenwerking hierop neer: de grond wordt ingebracht door de akkerbouwers, Breure verzorgt alle werkzaamheden van poten tot inschuren en de handelaar neemt het sorteren, verpakken en vermarkten voor zijn rekening.

Tot zover gaat het met gesloten beurzen. Wat overblijft, zijn de kosten voor pootgoed, gewasbeschermingsmiddelen, bemesting, eventuele bewaarkosten en enkele kleine posten, zoals de bruinrotverzekering en de afdracht aan het Productschap. Deze worden aan het einde van het seizoen bij elkaar opgeteld en door drie gedeeld.

## **Meerwaarde**

Aan de opbrengstzijde gebeurt exact hetzelfde. Boer, loonwerker en handelaar hebben ieder recht op een derde van het bedrag waarvoor de aardappelen worden verkocht. In de regel is dat meer dan de prijs die een individuele teler kan realiseren. De meerwaarde zit hem in de voelsprietten die de handelaar heeft in de markt en de snelheid waarmee hij op de vraag kan inspringen. Wanneer een geïnteresseerde koper zich aandient, heeft hij de aardappels al achter de

## Aardappeldemodag Westmaas

'Groei door samenwerking' is dit jaar het thema van de Aardappeldemodag op 1 september in Westmaas. Hiermee wil de organisatie benadrukken dat er een eind komt aan individuele schaalvergroting om de kostprijs te verlagen. Zij vindt dat samenwerking tussen verschillende partijen in de keten nodig is om gezamenlijk meerwaarde uit de aardappelteelt te halen. De Aardappeldemodag wil het platform zijn waar op één dag verschillende partijen bij elkaar komen. Om kennis op te doen over de aardappelteelt, maar vooral om elkaar te ontmoeten en nieuwe verbanden te leggen om ook in de toekomst rendabel aardappelen te kunnen telen. Nadrukkelijk ziet de organisatie daarin ook mogelijkheden voor agrarische loonbedrijven die kunnen bijdragen aan verbetering van de kwaliteit door het gebruik van de modernste technieken. Meer informatie over de dag vindt u in de folder die bij deze uitgave van Grondig is gevoegd en op de website [www.aardappeldemodag.nl](http://www.aardappeldemodag.nl).



hand. Als het moet, kunnen de aardappels direct worden gerooid en afgeleverd.

De samenwerking is in 2005 begonnen op gezamenlijk initiatief van Breure en Kleinjan. In dat jaar zijn ze met één akkerbouwer in zee gegaan. Inmiddels brengen tien boeren hun grond in. Het precieze aantal hectares noemen ze liever niet, maar het gaat om een 'aantrekkelijk' areaal, voldoende om ook de inzet van de machines goed rendabel te maken. De Breures zijn goed te spreken over het samenwerkingsverband, ook al zit er voor hen meer risico in dan wanneer ze gewoon een rekening naar hun klant kunnen sturen. Ze delen ook in het verlies als de prijzen slecht zijn. Huibert Breure: "De ene keer is het resultaat slechter, de andere keer beter. We zijn van huis uit aardappelteler, dus daar schrikken we niet zo gauw van. Onze ervaring tot nu toe is dat het resultaat aardig uitmiddelt. Hoewel het geen beste aardappeljaren zijn geweest, was het voor alle partijen aantrekkelijk om door te gaan. Voor het saldo dat we hebben gehaald, had de boer zijn land niet kunnen verhuren. En ook ons werk is goed betaald. Bovendien hebben we de zekerheid van het werk." In de afgelopen tien jaar zijn meerdere klanten van Breure gestopt met het telen van aardappelen. Ze hadden al een poosje niet meer in nieuwe machines geïnvesteerd en lieten het rooien en soms de volledige teelt over aan de loonwerker. Totdat ook dat niet meer uit kon. Enkelen van hen zijn nu dankzij het samenwerkingsverband weer in de teelt gestapt. Het zijn stuk voor stuk telers met goed gedraineerde percelen met een goede bodemvruchtbaarheid, want dat is de basis voor een goed saldo.

### Vastigheid

Het grootste voordeel van het samenwerkingsverband vindt Huibert Breure de vastigheid die het biedt. "We weten van tevoren welk areaal we volledig moeten bijhouden. Dat werk kunnen we optimaal plannen. Zijn we bijvoorbeeld in de buurt aan het ruggen frezen, dan nemen we dat andere perceel mooi even mee. Ook met spuiten is het ideaal. We delen de spuitvolgorde in zoals we willen en bepalen zelf wanneer we een bespuiting tegen phytophthora combineren met de onkruidbestrijding. We hebben er belang bij dat de percelen

mooi schoon blijven. Het is ons visitekaartje. Wanneer je zelf al het werk doet, kun je kwalitatief goed werk leveren. Daar valt rendement te behalen. Slecht pootwerk vind je bijvoorbeeld duidelijk terug bij het rooien. Nu weten we zeker dat het goed gebeurt."

Kortom, de Breures telen de aardappelen alsof het hun eigen gewas is. Waar nodig worden de werkzaamheden afgestemd met de eigenaar van het perceel, maar de verantwoordelijkheid ligt bij hen. Met Kleinjan heeft Breure vaker overleg, vooral voorafgaand aan de teelt en rond de oogst. De handelaar bestelt het pootgoed en maakt de planning voor de percelen. Ook nadat de pootaardappelen op het erf van Breure zijn afgeleverd, blijft hij betrokken bij de teelt. Aan het eind van het seizoen is het overleg het meest intensief. Pas dan wordt de bestemming van de aardappelen bekend en het tijdstip waarop ze moeten worden geleverd. De ene keer gaan ze in de lange bewaring, de andere keer gaan ze af-land weg of ze worden slechts voor enkele weken ingeschuurd. Breure: "Dat verschilt van keer tot keer. Vandaar ook dat we hebben afgesproken om de kosten voor opslag niet bij één partij neer te leggen, maar ook door drie te delen."

### Vertrouwen

Wat Breure betreft mag de samenwerking nog wel verder worden uitgebreid, maar daarin is hij afhankelijk van de handelaar. Het enige nadeel van de teeltcombinatie is de financiering. Het werk begint voor Breure al in de winter met het strooien van kali, terwijl het dan soms nog een jaar duurt voordat de eindafrekening over de teelt plaatsvindt. Ook de administratie en teelregistratie worden op het loonbedrijf bijgehouden. Daar gaan ook de nodige uren in zitten. Hier staat tegenover dat ze dezelfde hoeveelheid werk niet in regulier loonwerk zouden kunnen krijgen. De voordelen wegen kortom zwaarder. Het zou Breure dan ook niet verbazen als er in de toekomst meer van dit soort samenwerkingsverbanden ontstaan. "Voorwaarde is wel dat je goed met elkaar door één deur kunt. Net als bij ieder ander samenwerkingsverband blijft het toch een vertrouwenskwestie."

Tekst & foto's: **Egbert Jonkheer**