



Heero Gramsma van Nedato:

## ‘Sterke regie van plant tot klant’

De Nederlandse aardappeltelersorganisatie Nedato levert niet gewoon aardappelen. Daarmee mag de concurrentie in landen met lage lonen en minder lasten en regels zich bezighouden. Nedato streeft naar een topkwaliteit die een behoorlijke betaling vraagt. Dus levert Nedato een aardappeltotaalconcept. “Als volwaardige ketenpartner,” zegt directeur Heero Gramsma.

**N**edato werd in 1963 als coöperatie opgezet. Nu brengen vijfhonderd telers in Midden- en Zuid-Nederland hun oogsten samen tot een jaarlijkse productie van ruim 350.000 ton. De organisatie opereert vanuit Oud-Beijerland. Op het bedrijventerrein ‘De Bosschen’ zorgt een ultramodern sorteer-, was- en verpakkingsbedrijf voor het opwaarderen van de aardappel tot een perfect en aantrekkelijk product met een goede smaak. Belangrijk, want de tevreden consument is en blijft de uiteindelijke doelstelling. Van de afzet betreft 40% consumptieaardappelen en 60% wordt door de Europese industrie verwerkt tot aardappelproducten. Met een 100% deelneming in Handelsonderneming en Wasbedrijf Zuidwest Nederland wordt ook de afzet van krieltjes ter hand genomen.

*Heero Gramsma, “de reguliere en biologische sector groeien naar elkaar toe”.*



Van de totale afzet komt 60% in het binnenlandse supermarktkanaal en bij onze eigen verwerkende industrie terecht, terwijl 40% de grens passeert. Dat de aardappel op tafel een stapje terug doet, kan Gramsma niet ontkennen. “In Noordwest-Europa valt er een lichte daling in de aardappelconsumptie te bespeuren. Maar dat is niet iets om je al te grote zorgen om te maken wel proberen we het bij te sturen. Export heeft dus onze aandacht. De verscheidenheid aan verwerkte aardappelproducten en de consumptie daarvan neemt

## ‘Het komt niet meer alleen op de aardappel aan’

nog altijd toe en van die groei profiteert onze afzet aan de Europese verwerkende industrie. Daarbij richten wij ons doorlopend op kwaliteit voor de gehele keten. Wij mengen ons niet in de basis van de aardappelmarkt. Daar zijn anderen veel beter in. Wij richten ons op de afnemer die een duidelijk doel heeft en dat samen met ons wil bereiken. Daar komen leveranties uit voort, gebaseerd op vertrouwen en gericht op continuïteit. Heb je eenmaal een succesvol concept ontwikkeld op basis van de vraag van de afnemer; dan heb je een klant voor jaren. In dat hoogkwalitatieve segment zie je geen afname, eerder een toename. Je moet wel topkwaliteit garanderen, op maat

en van plantje tot klant conform de overeengekomen specificaties. Wij hebben de telers aan onze zijde, de bewerking en verpakking in eigen beheer en het transport onder controle. Dan ben je in staat om de pure smaak te leveren waar de consument uiteindelijk naar blijft vragen.”

#### Puur smaak

Nedato teelt dus niet alleen de aardappel maar houdt de volledige regie in handen als de aardappel op weg gaat naar de consument. Zicht op het traject van plant tot klant garandeert de continuïteit van het succes. Als volwaardige ketenpartner staan duurzaamheid, kwaliteit en klantgerichtheid centraal bij het leveren van volumes en verpakte aardappelen, zo vertelt de brochure van Nedato. Heero Gramsma legt daar graag de nadruk op. “We leveren in Nederland veel onder private label en in het buitenland steeds meer onder eigen merknaam. Hier kiest de supermarkt voor onze aardappel en in het buitenland vraagt de consument in de retail naar een zak Nedato-aardappelen. Daarmee vestig je je naam en bind je de afnemers. Maar je moet een verscheidenheid aan rassen en smaken bieden. Elk land, elke markt en elke categorie consumenten heeft zo z'n eigen voorkeuren. Nedato kan daar op inspelen. Wat is men gewend? Hoe eet men aardappelen, hoe gekookt of gebakken en in combinatie met welke andere gerechten? Hoeveel rek zit daar in? Hoe ontvankelijk is men voor iets nieuws? Dat vraagt tijd en inzet maar met goede partners en voldoende wederzijds vertrouwen kom je tot een goede aanpak. Wij hebben dan ook vooral langdurige en trouwe relaties. Op die basis kun je ook gaan werken aan een gemeenschappelijk doel, met een doeltreffende visie. Die omschrijven we nu als ‘puur smaak’. Puur, omdat we vooral bij het telen, maar uiteindelijk door de gehele keten, controle uitoefenen op een natuurlijke kwaliteit onder onze voorwaarden. En ‘smaak’ spreekt voor zich. Want hoe grootschalig we ook werken, hoeveel kennis we ook hebben van de keten en de markten, hoe nauw we ook samenwerken met onze partners, het is en blijft een product dat uiteindelijk op tafel wordt gezet en zich daar bewijst. Louter en alleen op smaak. Je kunt de keten nog zo goed onder controle hebben en de winstmarges voor alle partijen veilig hebben gesteld, als de consument de geserveerde aardappel geen compliment geeft, dan stopt alles.”

#### Positieve uitwisseling

Maar is het niet zo dat wij ook kennis exporteren en daarmee onze eigen concurrentie versterken? Dit zijn bewegingen die je niet tegenhoudt. “Ja, dat hebben Nederlandse bedrijven maar al te graag gedaan en doen het nog steeds. Maar je moet er niet al te bang voor zijn. Kennis heeft in het buitenland geholpen om beter aardappels te telen en te bewaren en zo de kwaliteit te verhogen. We kunnen nu op bepaalde momenten aardappelen uit die landen inkopen en krijgen de kwaliteit die wij eisen. Dan zijn onze eigen telers aandeelhouders in een proces waarin een nieuwe toeleverende partij meespeelt. Geen concurrent, maar een partner. Zo heb je er uiteindelijk meer voordeel dan nadeel van het uitwisselen van ervaringen en kennis. Meegaan in die internationale ontwikkelingen biedt uiteindelijk meer voordeel dan dwarsliggen en proberen je kennis en kunde binnenshuis te houden.”

Nedato is op basis van de Nederlandse kennis en die halve eeuw van eigen ervaring een modern, gespecialiseerd en marktgericht bedrijf

met een ambitie van verdere groei als zelfstandige en onafhankelijke partij. De strategie stuurt aan op het behoud en de verbreding van de positie op de Nederlandse en Europese aardappelmarkten. Er is vandaag de dag volop aandacht voor de biologische aardappel, zowel voor de versmarkt als voor de verwerkende industrieën. “Daar ligt een markt die in de toekomst alleen maar groter zal worden,” meent Heero Gramsma. “En tegelijkertijd zien we een naar elkaar toegroeien van de reguliere en de biologische sectoren. Binnen een organisatie als Nedato kunnen ideeën snel worden uitgewisseld en kan een ontwikkeling ontstaan, die beide partijen positief beïnvloedt.”

‘Eenmaal een succesvol concept en je hebt een klant voor jaren’



#### Meer dan aardappel

De aardappelteler en -marketeer is sterk in het steeds verder professionaliseren van bedrijfsprocessen. Ook op dat terrein wordt een kwaliteitswinst behaald die de exportmogelijkheden stimuleert. Dat begint al bij teeltoptimalisatie. Economische studiegroepen wisselen kennis en ervaring uit. Er wordt intensief gekeken naar bemesting en gewasbescherming om kwaliteit en homogeniteit van de aardappelen te garanderen. Nedato is ver gevorderd met plaatsspecifiek bemesten door middel van gps en satellietbeelden. Je bereikt er een efficiënte inzet van mineralen mee en de proefvelden bewijzen dat de theorie in de praktijk vruchten afwerpt. Bewaar-, kook- en smaakproeven tonen aan dat er steeds weer betere producten worden geleverd. Gramsma: “Om vandaag de dag succesvol te zijn en te blijven als leverancier én exporteur, komt het niet meer alleen op de aardappel aan. Het gaat om veel meer dan dat. Met onze totaalaanpak bewijzen we dat het ons lukt. Op de eigen markt én met een groeiende export.”

Frits H. Emmerik