

Beste Boeren De Jonge en Waalkens bezoeken Franse collega

'Consument koopt met zijn ogen'

Eric Plasmans runt samen met zijn broer een akkerbouwbedrijf in het Franse Villeron. Hij verwerkt de consumptieaardappelen van zijn eigen bedrijf en van collega's en verkoopt ze direct aan supermarkten in Parijs. 'Beste Boeren' Leo de Jonge en Hilchard Waalkens brachten hem een bezoek en waren onder de indruk van het ondernemerschap.

Consumenten kopen met hun ogen. Daarom moet je product er altijd tiptop uitzien. Dat is de filosofie van Eric Plasmans. De akkerbouwer uit de omgeving van Parijs zet samen met zijn broer jaarlijks 16.000 ton aardappelen af in supermarkten in de hoofdstad. Veertig procent van de piepers komen van zijn eigen bedrijf, de overige 60 procent betreft hij van collega-akkerbouwers.

Plasmans, telg van Belgische voorouders, bezit drie bedrijven in de regio rond Parijs met een totale oppervlakte van 1.200 hectare. Het bouwplan bestaat uit aardappelen voor de consumptiemarkt, pootaardappelen, uien, tarwe en suikerbieten. De lössgrond is voor 18 procent afslibbaar. Jaarlijks valt er gemiddeld 600 tot 700 milliliter neerslag waardoor irrigeren noodzakelijk is.

Het bedrijf in Villeron kent een lange en rijke geschiedenis. Zo bewaart Plasmans zijn uien in een door monniken in de twaalfde eeuw gebouwde bewaarplaats. Hilchard Waalkens wil weten of de Fransman nog heeft geprofiteerd

van de goede uienprijzen van de laatste tijd. Tot zijn spijt moet Plasmans erkennen dat hij zijn uien te vroeg, voor de prijsstijging, heeft verkocht. Half januari was zijn antieke schuur leeg, zo geeft hij aan.

In 1903 bouwden zijn voorouders een deel van de huidige schuren waar ze aanvankelijk alcohol uit suikerbieten produceerden. Eric Plasmans en zijn broer namen het bedrijf in 1992 over.

De Jonge en Waalkens en hun vrouwen horen het verhaal van hun Franse collega met interesse aan. Ze willen graag weten waarom hij ooit is begonnen met het sorteren, reinigen en verpakken van aardappelen van hoofdzakelijk uit Nederland afkomstige rassen. Plasmans legt uit dat hij iets aan de waarde van piepers wilde toevoegen voor zijn toenmalige handelaar. In 2005 namen ze het handelaarschap over. Het gaf de broers voortaan de mogelijkheid om zelf direct contact te onderhouden en te onderhandelen met supermarkten. Als leverancier geniet Plasmans in Frankrijk een beschermde

▼ Als leverancier geniet Plasmans in Frankrijk een beschermde status.

status. „Supermarkten kunnen je niet van het ene op het andere moment uitsluiten”, legt hij de Franse situatie uit. Het Nederlandse gezelschap knikt begrijpend.

De hal waar de familie ooit alcohol stookte, is tegenwoordig helemaal ingericht voor de verwerking van aardappelen. Alle aardappelen worden bij binnenkomst op grootte gesorteerd. De maten die geschikt zijn voor verkoop in de supermarkten, worden vervolgens gewassen en schoon geschrobd. De aardappel ziet er dan piekfijn uit, al zijn nu beschadigingen en groene verkleuringen extra goed zichtbaar. Daarom worden deze 'onverkoopbare' aardappelen met de hand uitgeselecteerd. Ongeveer 15 procent van de aardappelen wordt op deze manier uit de handel gehaald. Hierna worden de aardappelen in doorzichtige zakken van anderhalf kg verpakt, zodat de consument in de supermarkt goed kan zien hoe de aardappelen er uit zien. De Jonge en Waalkens zijn onder de indruk. „Ziet er netjes uit”, geeft Leo de Jonge aan.

Plasmans is kritisch op zijn eindproduct. Daarom moeten de aardappelen voldoen aan hoge eisen. Een partij van beschadigde aardappelen is onverkoopbaar voor zijn handel. Daarom voert hij van elke partij controles uit. Voldoet de kwaliteit niet, dan gaat de partij terug naar de boer en krijgt hij geen geld. „Dat is het probleem van de boer, niet het mijne”, legt Plasmans het gezelschap uit, als zij vragen wat er met de partij gaat gebeuren. De Jonge wil van hem weten of zij afgelopen jaar ook last hebben gehad van stootblauw in de aardappelen. „Geen probleem”, antwoordt de Fransman. Plasmans levert dit jaar nog voor de vrije marktprijs, maar gaat vanaf volgend jaar prijsafspraken maken met zijn afnemende supermarkten. Dat hij hiermee aan een dik pakket van regels moet voldoen, neemt hij voor lief. Dat is de zekerheid van afname en de prijs hem wel waard, zo geeft hij aan. De Jonge en Waalkens horen het ondernemersverhaal van hun collega vol bewondering aan. ■

BESTE BOER COMPETITIE

Akkerbouwers Leo de Jonge uit Zeewolde, Hilchard Waalkens uit Lelystad en Fred Kreuger uit Canada wonnen eind 2009 onder de naam MapleLeaf de Beste Boer-competitie. De hoofdprijs was een weekend Parijs. In het eerste weekend van maart bezochten De Jonge en Waalkens samen met hun vrouwen Willemien Verbeek en Margaret Waalkens de Franse hoofdstad. Daar bekeken ze het bedrijf van Eric Plasmans, die evenals De Jonge lid is van de Europese vereniging van akkerbouwers (EAF) en de internationale agrarische landbouwbeurs Salon de l'Agriculture.

