

Copyright foto



'Je bereikt alleen iets als je met elkaar spreekt'

Anderhalf jaar is Louis Beemsterboer nu voorzitter van de Verenigde Telers Akkerbouw (VTA). Omdat hij jarenlang bij agrarische industrieën heeft gewerkt, bekeken velen hem met argwaan. Maar die achtergrond vindt Beemsterboer juist een voordeel. De VTA-voorzitter over imago, achterdocht en het Calimero-gevoel.

De voorzitter had anderhalf jaar geleden niet het idee dat hij door iedereen met open armen werd ontvangen. „Ik kwam eigenlijk uit het kamp van de vijand”, grapt Beemsterboer. „De rode draad in mijn carrière is de agrarische industrie.” Hij waardeert het dat het bestuur van VTA er vertrouwen in heeft dat hij ook kan optreden namens boeren. „Het heeft voordelen dat ik ook de andere kant heb meegemaakt. Ik ken het klappen van de zweep bij de handel en de industrieën. Ik kan me inleven in beide kanten. Dat kan juist bijdragen aan een nauwere en betere samenwerking, waarbij de belangen van beide partijen zijn gediend.”

Beemsterboer begon in groentezaden en werkte daarna in de plantaardige oliën en vetten, de mengvoeder- en vleeskuikenindustrie. Hij begon zijn loopbaan in het familiebedrijf. Een van de bedrijven waaruit het huidige Bejo Zaden is ontstaan. Hij maakte een overstap naar Wessanen, een beursgenoteerde onderneming. Daar deed Beemsterboer de eerste contacten op met de frietindustrie. Daarna woonde en werkte hij tien jaar voor projecten in het buitenland. Eenmaal terug in Nederland werd hij op een verjaardag gepolst voor het voorzitterschap van VTA. Na uitgebreide gesprekken met het bestuur begon hij in december 2007 aan deze klus.

Gevecht

Een van de voordelen van zijn loopbaan is het inzicht in het 'gevecht op de boerenbeurzen', zoals Beemsterboer het noemt. „Ik herken wel iets in het spel dat daar wordt gespeeld.” Een principe dat hij bij Wessanen heeft geleerd, is: als je wilt weten wat er leeft bij de in de markt, moet je niet alleen inkopen maar ook actief zijn in de markt. „Daarom verkochten we ook grondstoffen. Dat doen de frietindustrieën ook. Ze noemen dat 'positie aanpassen'. Ze verkopen aardappelen en daardoor hebben ze een betere voeling met de markt. Hoewel dat niet de reden hoeft te zijn. Ze schuiven natuurlijk ook met partijen, omdat de leveringstijden van bepaalde partijen en rassen niet aansluiten bij de actu-

re vraag. Omdat ze te veel hebben ingekocht of omdat de verkoop tegenvalt.” Boeren zijn in het nadeel, omdat ze niet continu op de markt zitten. „Het verbaast me soms hoe gemakkelijk ze hun product verkopen voor het gemiddelde van de beursnoteringen. Er zit nogal wat bandbreedte tussen de rassen. Daar spelen aardappeltelers nauwelijks op in. Misschien is het wel tijd voor een beursnotering per ras. In elk geval voor de rassen met groot volume.”

Dialogo

Een grote uitdaging aan het begin van zijn voorzitterschap vond Beemsterboer het bij elkaar brengen van de vele telers van consumptieaardappelen en de enkele frietindustrieën. „Het was mijn heilig voornemen om dat voor elkaar te krijgen. Je kunt met elkaar alleen iets bereiken als je met elkaar spreekt. Punt. Als je niet praat, kom je nergens. VTA zoekt de dialoog.”

Dat heeft vruchten afgeworpen, vindt Beemsterboer. Die houding heeft VTA inmiddels een beter imago opgeleverd. Toen hij aantrad, toonden handelaren en industrieën zich niet allemaal even enthousiaste gesprekspartner. „Dat had te maken met onze historie. Nu waait er een andere wind binnen onze organisatie en merken we ook een andere houding tegenover ons. We zitten nu wél met de vier grote frietindustrieën om tafel; we hebben geregeld gesprekken.” Tot nu toe zijn dat individuele gesprekken. De voorzitter laat duidelijk blijken dat hij het overleg graag zou voortzetten binnen de meer formele organen, zoals de VAVI, de Vereniging voor de Aardappelverwerkende Industrie. Ook zijn er meer horizontale contacten. Bij de Werkgroep Consumptieaardappelen en Uien (WCU) van LTO Nederland is de voorzitter ook al eens aangeschoven.

Samenwerking

Inmiddels heeft Beemsterboer ervaren dat niet alle partijen in agrarisch Nederland bereid zijn tot die dialoog. „In eerste instantie gaat iedereen zijn eigen gang. Boerenorganisaties bijvoorbeeld houden wel contact, ze zijn vriendelijk tegen elkaar, maar werken niet altijd samen. Dat is jammer.” Hij verbaast zich nog steeds over de houding van de aardappeltelers tegenover de frietindustrieën. „Er zit daar een geweldige achterdocht. Daar bereiken ze niets mee. Ik denk dat het te maken heeft met het Calimero-gevoel. Per slot van rekening zijn er vier grote frietverwerkers tegenover pakweg vierduizend telers. En dan te bedenken hoe machtig akkerbouwers kunnen zijn.”

Die scheve verhouding maakt samenwerking nodig. „Ik geloof heilig in krachtenbundeling. Zonder wordt het nooit wat. Nederland telt vier inkooporganisaties van supermarkten, vier frietfabrikanten, vier vetleveranciers en vierduizend boeren. Het is een utopie te denken dat je in zo'n markt als individuele boer meetelt. We moeten zorgen dat de krachtenverhoudingen ongeveer gelijk zijn. En dan is er voor boe-

ren maar één methode: bundeling.”

Nog nooit was die bundeling in de aardappelteelt zo dichtbij als afgelopen voorjaar, toen VTA samen met LTO en de Nederlandse Akkerbouw Vakbond (NAV) het plan Stichting Poolfonds Aardappelen (SPA) in het leven riep. Blijkbaar was dat nog een stap te ver. „Zelfs de handel steunde ons. Maar boeren zijn eigen baas en dat zit diep”, zegt Beemsterboer. „Terwijl het bij SPA bijna vrijheid, blijheid was. Het enige wat we verlangden was, dat boeren doorgaven hoeveel tonnen ongeprijsde aardappelen ze hadden. En dat ze bij verkoop moesten melden hoeveel ze hadden verkocht en voor welke prijs.” Beemsterboer is ervan overtuigd dat de boeren de vijf procent die SPA vroeg als bijdrage in de kosten zouden terugverdienen dankzij hogere beursnoteringen en marktprijzen, doordat SPA twijfelachtige partijen zou opkopen. Het plan is niet van de baan. Er komt een alternatief plan, dat de initiatiefnemers binnenkort met elkaar en met de handel bespreken.

Prijsinformatie

Uniek van het plan SPA was dat het boeren een afnamegarantie gaf voor de aangemelde vrije consumptieaardappelen. „Dat is meer dan welke notering ook kan bieden. Ook niet ons eigen prijsinformatiesysteem PISA. Hoe goed dat ook is; zo'n prijsinformatiesysteem is een heilig goed.”

Die lijst van VTA is niet officieel erkend, maar ligt volgens Beemsterboer wel bij de notering-commissies van de regionale landbouwbeurzen op tafel op het moment dat ze een notering vaststellen. „Bovendien melden aardappeltelers nu weinig tot niets bij het Productschap Akkerbouw. Bij VTA hebben ze het gevoel: 'Dit is van ons'. Wij zijn de enige organisatie van, voor en door akkerbouwers die hen met commerciële informatie ondersteunt in hun beslissingen”, meldt Beemsterboer niet zonder trots.

De duizend leden van VTA hebben toegang tot prijs- en markt informatie van Agro Trade en PPA, twee bemiddelaars in respectievelijk consumptieaardappelen en uien die nauw samenwerken met VTA. Leden kunnen telefonisch informatie inwinnen. De bedrijven werken ook mee aan de VTA Aardappel- en Uiennieuwsbrief, die informeren over prijzen en marktontwikkelingen. Handelen via de bedrijven kan ook, maar dat is vrijblijvend. „De samenwer-

Louis Beemsterboer,
voorzitter Verenigde Telers Akkerbouw

king met PPA riep vragen op, omdat ze niet exclusief voor onze leden werken. Sommige telers zien PPA als handelaar en ze zijn bang dat ze daarmee de vijand in huis halen. Maar het zijn bemiddelaars en we werken samen. Bij PPA zit een stel jonge honden. Die willen groeien. Dat wil VTA ook, dus passen we bij elkaar.”

'Ik herken het spel op de boerenbeurzen'