



Aardappels bundelen naar Amerikaans voorbeeld

United Potato Growers of Europe. De naam en de website zijn er al. Nu nog het gros van alle Noordwest-Europese aardappeltelers op één lijn krijgen, om een betere positie in de markt te bewerkstelligen. Is dit plan van de Nederlandse Akkerbouw Vakbond (NAV) een mooie droom of zit er wat in?

Door: Egbert Jonkheer
Fotografie: WPVGA

Wie niets van landbouweconomie afweet, zou kunnen denken dat akkerbouwers dom zijn. Waarom blijven die rare mensen toch zoveel aardappelen verbouwen als er bijna structureel teveel van op de markt zijn? Het antwoord zit hem in het simpele feit dat een individuele teler geen invloed heeft op de markt. Sterker nog, als hij meer tonnen kan telen tegen een lagere kostprijs, dan wordt hij daar beter van. Die paar extra aardappelen van hem zullen de prijsvorming echt niet beïnvloeden, net zo min als wanneer hij zijn opbrengst zou halveren. De sector als geheel neigt hierdoor altijd naar overproductie, wat op een vrije markt automatisch leidt tot lage prijzen en een zwakke onderhandelingspositie van de teler ten opzichte van zijn afnemers.

Voor dit oude probleem zijn al veel oplossingen bedacht. Het is de aanleiding geweest om de krachten te bundelen in coöperaties en poolinitiatieven. Het is de drijvende kracht geweest achter schaalvergroting; iets wat - naast 'inno-

vatie' - in de sectoranalyses over de aardappelteelt de laatste jaren elke keer weer terugkomt als aanbeveling. Toch is de negatieve prijsspiraal nog altijd niet doorbroken, constateert de Nederlandse Akkerbouw Vakbond (NAV). Zij liet daarom het onderzoek- en adviesbureau Ecorys zich nog eens buigen over de vraag hoe de marktpositie van aardappeltelers te verbeteren valt.

Mega-aardappelunie

In het recent verschenen rapport 'Potato supply management' van Ecorys staan drie aanbevelingen die de NAV verder wil uitwerken. De eerste is het opzetten van een nieuw handelshuis, dat tegenwicht moet bieden aan de sterke concentratie aan de inkoperszijde. Dit handelshuis sluit jaarlijks contracten af met telers over arealen en rassen en is verantwoordelijk voor de verkoop van de aardappelen. Het zou een mega-aardappelunie moeten worden, want er moet voldoende areaal achter zitten om het aanbod van aardappelen te kunnen sturen. De tweede optie is het opzetten van kleinere samenwerkingsverbanden in de vorm van

In de Verenigde Staten hebben 3.600 telers een vergelijkbaar areaal als enkele tienduizenden telers in Noordwest-Europa. Op dit perceel in de staat Wisconsin leggen de voorste rooiers de aardappelen tussen de naastliggende ruggen, waarna de achterste rooiers in één werktag de oogst van zes rijen rooien en oppakken.

telersverenigingen. Wanneer die onderling samenwerken, kunnen ook zij sturen in het areaal en staan zij sterker in de onderhandelingen met hun afnemers over de prijs.

Als derde uitgangspunt noemt de NAV de toegang tot betere marktinformatie. Volgens de vakbond moet er een onafhankelijk bureau worden opgetuigd dat informatie verzamelt over marktprijzen, vraag- en aanbodstatistieken en kostprijzen. Alleen op basis van feiten kun je de juiste beslissingen nemen, is het idee.

Noordwest-Europa

Tot zover klinkt het allemaal nog niet heel erg nieuw. Er zijn al vaker initiatieven geweest om het aardappelaanbod te bundelen, zoals door telersvereniging BAMB (Bundeling Aardappelen Maakt Macht). Samen met Producenten Organisatie Aardappelen (POA) is de BAMB verworpen tot de VTA, de Verenigde Telers Akkerbouw. Ook die heeft als doel om haar leden van betere markt- en prijsinformatie te voorzien. En wat is er mis met de huidige coöperaties en handelshuizen? Is dit niet gewoon het zoveelste initiatief? Keimpe van der Heide, voorzitter van de werkgroep Consumptieaardappelen van de NAV: „De huidige coöperaties vervullen een prima rol, maar zij blijken niet in staat om een goede prijs voor hun telers af te dwingen. Een kostendekkende prijs plus een marge voor de ondernemer moet voorop staan. Wij denken dat de tijd rijp is om een bredere samenwerking op touw te zetten. Niet alleen in Nederland maar met alle aardappeltelers in Noordwest-Europa, want we bevinden ons tenslotte op een internationale markt.”

Hij realiseert zich dat dit een zeer ambitieus plan is. Denk alleen al aan het LTO-initiatief in 2005 om het aanbod van uien te bundelen. Zelfs bij een prijs van nul euro per kilo lukte het niet om meer dan 40 procent van het uienaanbod bij elkaar te krijgen. Van der Heide geeft er een positieve draai aan: „Als we nu 40 procent van de aardappelen bij elkaar zouden krijgen, zou ik een gat in de lucht springen. Bovendien zijn er voorbeelden elders in de wereld die laten zien dat er heel wat mogelijk is. Kijk naar hoe de aardappelsector in de Verenigde Staten zich heeft georganiseerd. Daar zijn telers erin geslaagd om samen het areaal terug te brengen en betere prijzen af te spreken met hun afnemers. Natuurlijk steekt de markt daar heel anders in elkaar, maar we willen wel met het idee aan de slag.”

Aardappelkartel

In de Verenigde Staten is een heus aardappelkartel ontstaan, nadat de prijzen jarenlang op een dramatisch laag niveau lagen. De United Potato Growers of America (UPGA) is opgebouwd uit telersverenigingen, die samen 75 procent van de telers vertegenwoordigen. Een groep afgevaardigden overlegt maandelijks over het te voeren beleid.

In het voorjaar stellen zij op basis van uitgebreide marktstatistieken het areaal vast. Via een soort quotumsysteem is het aardappelareaal van de aangesloten telers de afgelopen jaren in totaal met 20 procent teruggebracht. De oppervlaktes wordt gecontroleerd per satelliet. Ook zijn er overschotaardappelen ondergeploegd of naar de vlokkenindustrie gebracht.

'Je zult moeten samenwerken'

Aardappelen worden ingeschuurd in een Amerikaanse bewaring. De aardappelsector in de VS is er in geslaagd de productie collectief terug te dringen.

De aanpak werpt zijn vruchten af. Na dump-prijzen van rond de 3 euro per 100 kilogram in 2004 lagen de prijzen voor tafelaardappelen in Idaho vorig jaar weer rond de 10 euro. Ook heeft de UPGA de verwerkende industrie kunnen overtuigen om over te stappen van tonscontracten naar hectarecontracten. Telers waren geneigd om 20 procent meer aardappelen in te plannen dan hun contract, om er zeker van te zijn voldoende tonnen te kunnen leveren aan de fabriek. Deze 'overaardappelen' belandden op de vrije markt, waardoor ze de prijzen deden duikelen.

De situatie in de VS is echter niet te vergelijken met Europa. Zo heeft het land 3.600 aardappeltelers met een gezamenlijk areaal van 500.000 hectare, Noordwest-Europa heeft enkele tienduizenden telers met eenzelfde areaal. Ook hebben de VS een relatief overzichtelijke markt. En misschien nog wel net zo belangrijk: de mededingingswet is er voor agrarische coöperaties erg soepel. In Nederland mag een samenwerkingsverband niet meer dan 5 procent van de markt omvatten, wat ruwweg overeenkomt met 6.000 hectare.

Voorzichtig enthousiast

De komende maanden wil de NAV van gedachten wisselen met telers in Nederland en de omringende landen om het animo voor een vergaande samenwerking te peilen. Tot nu toe wordt voorzichtig enthousiast gereageerd op de ideeën. De vakbond heeft dan ook nog

geen concrete ideeën over hoe een eventueel nieuw op te richten handelshuis eruit zou moeten zien of op basis van welke indeling telers zich het beste zouden kunnen verenigen. Laat staan hoe je telers ertoe beweegt om op grote schaal samen te werken.

LTO-aardappelvoorman Jaap Haanstra vindt het 'goed om verder te kijken dan alleen Nederland', maar trekt lessen uit het verleden. „Als het rendement van de aardappelteler omhoog kan, ben ik de eerste om aan te sluiten. Het resultaat telt. Toch redeneren wij niet alleen vanuit marktmacht maar proberen we vooral de dialoog op te zoeken met de verwerkers. Je zult toch op lange termijn met elkaar moeten samenwerken.”

Zelfs in een kartel is niet alles te controleren. De Amerikaanse overkoepelende telersorganisatie UPGA moet nog steeds strijden tegen de aangeboren neiging van telers om altijd meer te willen produceren. Bij het terugbrengen van het areaal bijvoorbeeld, werden eerst de minst productieve percelen uit de roulatie genomen. En nu de prijzen in de VS weer op een beter niveau liggen, moet de club alle zeilen bijzetten om de leden binnenboord te houden. Voorzitter Albert Wada in een Amerikaanse krant: „Nu de eerste nood voorbij is en we weer een beetje winst maken, zijn de leden lang niet meer zo coöperatief ingesteld als een paar jaar geleden. Samenwerken gaat goed totdat betere economische tijden de onafhankelijke natuur van een boer weer laat bovenkomen.”

