

In de rubriek 'Over de schouder van' kijken we mee bij werkzaamheden of (productie)processen in de periferie van de akkerbouw.
Deze keer: de productie van beerenburg.

Beerenburg volgens oud recept

Beerenburg ontstaat door het trekken van kruiden op jenever, die wordt gestookt uit graan. De distilleerkolf en het drankorgel hebben plaatsgemaakt voor modernere apparatuur.

Door: Harma Drenth
Fotografie: Rexwinkel, Weduwe Joustra

Aan het op een na oudste pand van Sneek hangt het bescheiden uithangbord van Weduwe S. Joustra & Zn. bv. In 1864 begon Anjenette Joustra-Reinders hier haar slijterij. De klandizie van de weduwe Joustra bestond onder meer uit bemanningsleden van de Friese Skûtsjes, die Friese mest naar de bollenvelden in Holland brachten. De mannen kenden een eigen opkikkertje: jenever waarin ze kruidenpakketjes van de Amsterdamse kruidendokter Hendrik Beerenburg lieten trekken. De weduwe nam dit tijdrovende werkje over en zo ontstond Weduwe Joustra Beerenburg.

Het pand in Sneek huisvest nog steeds de slijterij. Aan het roer van het familiebedrijf staat inmiddels de zesde generatie: Heleen Sonnenberg. Ze leidt het bedrijf met enthousiasme en veel gevoel voor traditie en historie. De winkel en de achterliggende ruimtes, waar vorige generaties woonden en werkten, ademen de sfeer van lang vervlogen tijden.

De distilleerderij van het bedrijf ligt achter het eeuwenoude pand. Hier slaat de realiteit toe. Het is een moderne productielocatie; oude kookketels en koperen distilleerkolommen ontbreken. „Wij maken de jenever langs de koude weg, zoals dat in ons jargon heet. De alcohol, van suikerbieten, wordt per tankauto aangeleverd. Dat heeft een neutrale smaak”, zegt Sonnenberg.

Twee roestvaststalen opslagtanks van elk 6.000 liter zijn gevuld met alcohol in een oplossing van 96,3 procent. Daarnaast staan vier trekketels van elk 5.000 liter voor het

trekken van de beerenburg. Eerst wordt daarin volgens eigentijdse procedure jenever gemaakt met een alcoholpercentage van 40. Dan is het moment om tien kilo kruiden toe te voegen. Even komt er weer een nostalgisch tintje aan het proces. In een papieren zak zit een kruidenmengsel volgens het recept van Hendrik Beerenburg. De precieze samenstelling is al bijna anderhalve eeuw geheim.

De kruiden worden door het mengsel in de tank geroerd. Het gros van de kruiden komt daarna weer bovendrijven, maar in de maand die het mengsel krijgt om te trekken, zakken ze langzaam naar beneden. De kleur van de vloeistof verandert daarbij van helder naar groenig naar bruin. Het alcoholpercentage van 40 zorgt ervoor dat de volle smaak van de kruiden goed loskomt. Dan is de beerenbrug klaar.

Een pomp met een filterkorf hevelt de drank over in twee vaten van 3.000 liter. Hier wordt de drank op de gewenste sterkte gebracht; 32 of 35 procent alcohol. Daarna gaat het via een filterkolom naar de vulmachine. Het vullen van de verschillende formaten flessen, kruiken en oorkruiken gaat automatisch. Het afstellen van de machine is echter handwerk. Alleen al voor Weduwe Joustra Beerenburg zijn er elf verschillende verpakkingen. Elke wisseling van kruik of fles betekent sleutelen. De volle flessen en kruiken krijgen daarna een codering mee waardoor het product traceerbaar is.

Van oudsher maakt het bedrijf meer dan alleen de traditionele, ongezoete beerenburg. Het sortiment eigen dranken omvat nu ook jenever, oude jenever, bessenjenever, vieux, speculaaslikeur, brandewijn, anijsbrandewijn, kruidenbitter en Beerinnenburg (gezoete beerenburg). Variaties zijn 'Frysk superieur', 'Frysk superieur Oerâlde Bearenburch' en 'Xtra Oergriselik âlde Bearenburch'. De beerenburg krijgt deze kwalificaties na respectievelijk drie, vijf en tien jaar rijpen in eikenhouten vaten.

Alle dranken staan in de verscheidene verpakkingsvarianten uitgesteld in de oude schappen achter de toonbank van de winkel. Blikvanger is het sfeervolle drankorgel; een verzameling vaten van waaruit vroeger verschillende dranken werden getapt. En via de doorgang naar de kamer achter de winkel, nu in gebruik als kantoor, is een schilderij zichtbaar. De weduwe Joustra houdt nog steeds een oogje in het zeil.

Copyright foto

HET HUIDIGE PRODUCTIE- PROCES VAN BERENBURG IN ZES STAPPEN:

1. Op de eikenhouten vaten waarin Weduwe Joustra Beerenburg drie, vijf of tien jaar mag rijpen, ligt een zak met het kruidenmengsel volgens het anderhalve eeuw oude recept van Hendrik Beerenburg; hét geheim van het Sneker familiebedrijf.
2. Vier weken lang trekken de kruiden in een roestvast stalen vat met 5.000 liter jenever.
3. Na het vullen van flessen van een halve liter, stelt medewerker Jildou Faber de vulmachine nauwkeurig af op het vullen van literflessen.
4. De capsule wordt automatisch op de fles gezet, waarna de schroefdraad wordt aangebracht.
5. Nadat verpakkingsdatum op de dop is gezet, zijn de flessen klaar voor handmatig inpakken in dozen.
6. Een deel van de productie verkoopt Heleen Sonnenberg in de eigen slijterij, in het voorste gedeelte van het eeuwenoude pand met de nostalgische inrichting.

Wiebe Goodijk monteert de GPS-ontvanger op de trekker, ter voorbereiding van de komende voorjaarswerkzaamheden.

Broccoli wijkt wellicht voor waterskiërs

Drie nuchtere, maar zeker geen droomloze broers leiden samen het akkerbouwbedrijf en de melkveehouderij

in het Friese Sexbierum. Murk, Wiebe en

Jaap Goodijk hebben zo hun eigen

taak binnen de onderneming

die voornamelijk om

aardappelen, broccoli en

melk draait. In de toekomst

worden behalve koeien

misschien ook waterskiërs en

andere recreanten gehouden.

Door: Hans van der Lee

Fotografie: Anne van der Woude

Het bedrijf van de broers ligt naast het windmolenpark en niet ver van het kassengebied. „Kijk”, zegt Wiebe terwijl hij een kleurig plan met kaart van het gebied uit het kantoor haalt. „Dit is ons bedrijf en daar liggen de kassen aan de rand van het dorp. Het is de bedoeling dat het hele tussenliggende gebied vol komt met glas. Ook op grond die nu nog van ons is, recht tegenover het bedrijf.”

Het perceel dat de provincie Friesland van de broers wil hebben, is enkele jaren geleden praktisch ondergelopen na hevige regenval. „Dat bracht ons eigenlijk op het idee; een nat recreatiegebied met bungalows en een waterskikabelbaan. We hebben toen ook bij het waterschap aangekaart dat er een waterberging moest komen. Dit lijkt ons een mooie oplossing.”

Friesland is echter nog niet zo voor het plan.

Copyright foto

Copyright foto



„Het is helemaal niet zeker of het gaat lukken, maar we doen ons best de provincie te overtuigen.” In het plan dat de broers hebben laten maken, staat een grote plas met een soort schiereilanden getekend. Op de eilanden is plaats voor huisjes, in de plas voor de kabelbaan. „Dat hebben we hier in Friesland nog niet. We dachten eerst aan een golfbaan, maar er zijn in Friesland al bijna meer golfbanen dan golfers.”

Celdeuren

Het recreatieplan ligt er en de broers wachten af. Voorlopig hebben ze het druk genoeg met de teelten en de koeien. Op het moment worden de laatste aardappels gelezen en afgeleverd en wacht de winterpeen in de koelcel op een nieuwe eigenaar. „De cel staat vol, we wachten op betere prijzen.” Goodijk schuift de zelfgemaakte celdeur open en toont de kisten. De deur golft als Goodijk zijn schouder tegen de constructie zet. „Die deuren hebben we gemaakt in de tijd dat het wat minder ging. Het kost heel wat, zulke grote celdeuren. Het ziet er misschien niet zo mooi uit, maar het werkt goed. Bovendien zijn ze extra hoog, dat is makkelijk bij het volen leegrijden van de cel.” De deuren schuiven netjes voor elkaar langs, de koelinstallatie zorgt ervoor dat de peen in de cel in puike conditie blijft. Een schuur verder prikkelt de penetrante geur van Talent de neusgaten.

Goodijk probeert dit jaar op het eigen bedrijf het middel uit, dat moet leiden tot een hogere aardappelopbrengst. Ook hier is huisvlijt aan te pas gekomen. Het klimaat wordt door de computer geregeld en de verneveling van de Talent ook. De zuigwand is echter van eigen makelij. „Binnenkort laten we doormeten of de luchtstromen inderdaad goed lopen en of het middel dus overal komt.” Vorig seizoen zette Goodijk een aantal kisten bij een collega-akkerbouwer in een cel met Talent. „Dat beviel heel goed, er was echt een hogere opbrengst te zien. De aardappelen hebben meer spruiten, meer stengels en dat geeft meer aardappelen.”

Broccoli

Wiebe is de akkerbouwer van de drie. Hij is verantwoordelijk voor de verzorging van het gewas, samen met een medewerker. „In drukke tijden spring ik ook wel bij in de andere taken, we kunnen alledrie alle werkzaamheden aanpakken op het bedrijf.” Als het echter geen piektijd is, houdt Jaap zich bezig met de melkveehouderij en zorgt Murk voor het planten en oogsten van de broccoli. Dat is de hoofdteelt van het akkerbouwbedrijf. Die groente kwam in 1986. „Mijn vader wilde van de aardappelen en bieten af en bouwde in 1974 een ligboxenstal. Hij kon het telen echter niet laten en toen wij later in het bedrijf stapten, hebben we de groenteteelt en de akkerbouw weer uitgebouwd.” In de winter van 1985/1986 volgde Wiebe een cursus groenteteelt en daarna begonnen ze met tweeëneenhalve hectare broccoli. Die teelt werd rap uitgebreid en er werd land bijgepacht in Workum om eerder te kunnen planten. „Hier hebben we zware grond, 20 tot 50 procent afslibbaar. In Workum is de grond veel lichter,

11 tot 16 procent afslibbaar met 7 procent humus. Daardoor kunnen we daar half maart al planten.”

Stof

De broccoli wordt geoogst en op het bedrijf verwerkt. „Het is 35 kilometer rijden, maar het is de moeite”, vindt de akkerbouwer. „We leveren alle broccoli via Schuitema aan de C1000.” Wie dat niet weet, krijgt in de verwerkingsruimte een grote groene hint. ‘Hier wordt u gematst’, meldt een bord tegen de muur. Op de sealachines ligt stof. „We zoeken naar een manier om de inpaklijn ook in de winter te laten draaien, maar dat valt niet mee. We hebben het geprobeerd met witlof van een trekker verderop, maar die kunnen we niet bedienen als we zelf broccoli moeten inpakken.” Jammer is het wel, vindt Goodijk, want de capaciteit is vorig seizoen net verdubbeld. Op aanraden van nota bene de bank zelf investeerden de broers in een tweede sealmachine. De oude machine, die ze in 1999 uit Spanje importeerden, werd gereviseerd. Nu worden de broccolistronken op twee lijnen voorzien van krimpfolie. „Dat geeft veel arbeidsvreugde. Voorheen moesten we wel eens in ploegendiensten aan de slag, ’s avonds en ook wel ’s nachts, als de C1000 een actie had bijvoorbeeld. Dat is voor een paar dagen niet erg, maar op de lange termijn breekt het je op. Het is ook niet goed voor het gezinsleven”, weet Goodijk. Hij is namelijk ook echtgenoot en vader. Het nieuwe seizoen staat voor de deur, de onderhandelingen met Schuitema lopen al. In de bijna vijftien jaar dat de broers voor Schuitema telen, hebben ze alle soorten contracten al gehad. „Eerder leverden we aan de veiling, maar dat gaf onzekerheid en een hoop werk. Met Schuitema hebben we vaste prijzen gehad, een beneden- en bovenprijs en de laatste jaren een vrije marktprijs. Nu willen ze weer een beneden- en bovenprijs. Het is wel eens lastig onderhandelen, maar we komen er altijd uit.”

HET BEDRIJF

Murk (links, 44), Wiebe (rechts, 43) en Jaap Goodijk (40) zijn de drie firmanten, sinds hun vader in 2000 stopte. Ze hebben in totaal 160 hectare, waarvan 71 hectare in eigendom, 17 hectare in pacht, 12 hectare in erfpacht, 43 hectare in reguliere pacht in Workum en nog eens 20 hectare in losse pacht. Op de grond telen de broers 48 hectare aardappelen, 75 hectare broccoli, 8 hectare suikerbieten, 4 hectare graszaad, 5 hectare winterpeen en 4 hectare snijmaïs. 5 Hectare wordt gebruikt voor faunabeheer en 18 hectare als grasland. Het bedrijf heeft een quotum van 400.000 liter. Daar is zomers een melker voor. Er is voorts een vaste medewerker en een zzp-er. In de zomer lopen er ook nog circa vijftig seizoenarbeiders rond en vier Poolse medewerkers.

‘Grond kopen is nooit

Het Nederlandse akkerbouwbedrijf is in de afgelopen tien jaar gemiddeld zeven hectare groter geworden. Vrijkomende grond is in ‘no time’ verkocht. De prijzen zijn het afgelopen jaar met tien procent gestegen. Het wekt de indruk dat het bijkopen van grond door akkerbouwers een vanzelfsprekendheid is geworden. Toch is het dat allerm minst. Bedrijfsdeskundigen wijzen op de schaduwkant.

Door: Peter Appelman
Fotografie: Dick Breddels, Susan Rexwinkel

‘Verkocht 120 hectare bouwland’, is te lezen op een levensgroot spandoek dat op een kavel is geplaatst. „Een bord met ‘te koop’ plaatsen we nooit”, zegt makelaar Coen Zuurbier. Met het spandoek informeert hij de omwonenden over de voltooide transactie. Twee bedrijven in de Noordhollandse Waardpolder zijn samengevoegd tot één en gekocht door een akkerbouwer die in Zuid-Holland het veld heeft moeten ruimen.

Zuurbier beaamt dat het deze groep kopers is die de huidige dure grond koopt. Uitgekochte boeren betalen ver boven de agrarische waarde. Niet alleen omdat ze boer willen blijven, maar ook omdat de fiscus hen een herinvesteringsverplichting oplegt. Binnen drie jaar moet er opnieuw zijn geïnvesteerd, anders volgt afrekenen over de winst op het verkochte land.

Deze kopers handelen dus onder tijdsdruk. Ze mogen dan misschien veel geld hebben, maar dat wil niet zeggen dat het eenvoudig is om een vervangend bedrijf te kopen. „De meeste bedrijven die te koop komen, zijn te klein voor iemand die een nieuwe start gaat maken”, weet Zuurbier. Samenvoeging van bedrijven, zoals in de Waardpolder, is dan een mooie oplossing.

Schaarste

Zijn de kavels voor uitgekochte boeren dikwijls te klein, voor bestaande bedrijven die willen uitbreiden, zijn ze doorgaans weer te groot. Of, misschien beter gezegd, te duur. Jacob Pol, bedrijfskundig adviseur bij accountantsbureau Countus in Emmeloord, rekent voor dat grond in de Noordoostpolder op basis van de behaalde saldo’s 34.000 euro waard is. „Alles wat daarboven wordt betaald, moet je zien als belegging. De rente en aflossing van dit gedeelte moet door het gehele bedrijf worden opgebracht.” De makelaarsorganisatie NVM meldde onlangs dat de gemiddelde prijs voor een hectare landbouwgrond vorig jaar 36.500 euro per hectare bedroeg. In het werkgebied van Pol is voor gehele kavels 60.000 euro al een gangbare prijs op dit moment. Op de vraag of land bijkopen voor een akkerbouwer in de Noordoostpolder tegen de huidige prijzen eigenlijk wel haalbaar is, antwoordt Pol met een stellig ‘nee’. Bedrijfsontwikkeling kan volgens hem beter verlopen via samenwerking of het gezamenlijk exploiteren van de grond met een veehouder. Hierdoor kunnen beide bedrijven de kosten delen.

De boeren op pachtland - in de Noordoostpolder altijd nog 30 procent - vissen helemaal achter het net. Was er voorheen nog de mogelijkheid te financieren op basis van de oogst of op pachtersinvesteringen, tegenwoordig komen de pachters hiermee bij de bank niet ver meer. Voor deze bedrijven lijkt alleen de mogelijkheid open om land bij te huren voor hoog salderende gewassen als pootaardappelen of bloembollen. Ook hier doet de schaarste aan bouwland zich gelden. Een landhuur van 3.000 euro per hectare voor pootaardappelen noemt Pol ook te veel. „De 2.250 euro die nog

haalbaar geweest'

niet lang geleden gangbaar was, kon dan misschien uit bij een opbrengstprijs van 30 cent, maar niet bij 22 cent", stelt Pol nuchter vast.

Van groot naar groter

„Eigenlijk is land kopen voor een boer nooit haalbaar geweest", zegt Jeroen Willemse, senior bedrijfsadviseur van DLV Plant team Zuid-west. Dubbel zoveel betalen als de waarde van de grond in verpachte staat vindt hij puur speculatief. Aan de andere kant weet Willemse dat een akkerbouwer tegenwoordig minstens 60 hectare nodig heeft om een inkomen te realiseren. Voor de bedrijven die nu 40 hectare groot zijn, ziet hij het somber in. „Om levensvatbaar te blijven, moeten ze verdubbelen." Hij ziet in de praktijk dat zo'n bedrijf bijvoorbeeld een perceel van 5 hectare koopt maar dan weer noodgedwongen een paar jaar rustig aan moet doen. Meteen verdubbelen lukt niet. Willemse denkt dat om die reden de kleinere bedrijven gedoemd zijn klein te blijven en de grote bedrijven doorgroeien naar nog groter. De beweegredenen om toch te kopen, zijn volgens Willemse divers. „Emotie speelt een rol, maar ook of er een opvolger is." Een addertje onder het gras noemt hij de rentegevoeligheid. „Als met 4,5 procent is gerekend en de rente wordt 6 procent, dan maakt dat je kwetsbaar." Ondanks de hoge grondprijs en de hectische grondmarkt adviseert Willemse de boeren „paraat te staan." Hij bedoelt dat een boer voor zichzelf moet vaststellen of hij uitbreiding nastreeft of niet, hoe dat moet gebeuren en hoeveel hij kan lenen.

Grondprijs

„Dé grondprijs bestaat niet", zegt Robert Jan van de Rhee, accountmanager bij Rabobank Assen-Beilen. In zijn gebied gaan grote kavels voor wel 50.000 euro naar zogenoemde 'inplaatsers'. Kleinere percelen gaan voor rond 30.000 euro per hectare naar boeren die hun bedrijf vergroten. Volgens Van de Rhee is schaalvergroting niet voor iedereen weggelegd. „De grondprijzen zijn de laatste twee 'neenhalf jaar verdubbeld. Dat is ook met de graanprijs gebeurd, maar dat wil nog niet zeggen dat je dan

grond van 40.000 euro kunt financieren." De prijs wordt bepaald door topondernemers en 'gemiddeld' is tegenwoordig niet goed genoeg. Ook ziet Van de Rhee de schaduwzijden van schaalvergroting. De bedrijven die zijn uitgebreid, zijn volgens hem niet meer gaan verdienen. Aflossingen staan dikwijls onder druk. Reserves waarop de boer kan terugvallen, zijn in de loop van de tijd afgenomen. „Voor sommigen is het wellicht beter een aantal jaren rustig aan te doen wat schaalvergroting betreft. In de bestaande situaties is nog veel te optimaliseren. Denk aan grondverbeteringen, berekening of wijzigingen in het bouwplan." Boeren die grond willen bijkopen, raadt Van Rhee aan voor zichzelf te bepalen wat bij het bedrijf past. „Als je al veel natte percelen hebt moet je niet nog een nat stuk kopen want je loopt daarmee meer risico." Verder raadt hij aan alleen goede grond te kopen. „Stukken waarvoor de buurman in de toekomst altijd een goede prijs wil betalen."

Alternatieve aanpak

De financieringsdrempel zorgt hier en daar voor een alternatieve aanpak. Een akkerbouwer kan samen met een veehouder een kavel kopen. De veehouder is dan voorzien in de behoefte aan gras- of maisland en vergroot zijn mestafzetruimte. De akkerbouwer kan zijn laagrenderende gewassen vaarwel zeggen en uitbreiden in de aardappelteelt. Deze constructies vergen vergaand maatwerk en zijn nog lang geen alledaagse praktijk. Financieringsinstelling Fagoed ziet ook mogelijkheden met dergelijke constructies. Vorig jaar kwam Fagoed naar buiten met een constructie waarbij ze 70 procent van de vrije verkoopwaarde financiert en voor de overige 30 procent een veehouder zoekt die zijn voordeel kan doen met het gebruik van de grond. Zo kunnen akkerbouwers uitbreiden zonder in grond te investeren. Na introductie van het nieuwe financieringsproduct is er echter weinig meer van vernomen. Woordvoerder Ooms van Fagoed beaamt dat er verder nog weinig mee gedaan is. „We bestuderen de mogelijkheden en zijn met een aantal mensen hierover in gesprek."

LAND HUREN VOORDELIGER DAN KOPEN

Alleen voor topondernemers is het haalbaar om het bedrijf substantieel te vergroten door landaankoop, concludeert ABN AMRO in de recent verschenen brancheschets akkerbouw 'De kracht van ondernemerschap'. In deze brancheschets zijn voor de twee groeiscenario's - land bijhuren om te specialiseren en land aankopen - de consequenties op een rij gezet. Het voorbeeldbedrijf van 75 hectare met een traditioneel bouwplan kan in de bestaande situatie de totale financiering van 750.000 euro in 25 jaar aflossen. Als dit bedrijf 25 hectare aankoopt en die volledig in het bouwplan laat meedraaien, loopt de financiering op tot 1.650.000 euro. Door de gestegen lasten neemt het bedrag dat beschikbaar is voor aflossing en eventuele tegenvallers af tot 13.967 euro per jaar. De theoretische aflossingstermijn komt op 118 jaar. Het bedrijf zet zich met deze investering op slot.

Als hetzelfde bedrijf voor 1.500 euro per hectare tien hectare huurt voor de teelt van consumptieaardappelen en een bewaarloods bouwt met een capaciteit van 550 ton, is de totale investering 220.000 euro. Voor aflossingen is jaarlijks 44.825 euro beschikbaar. Dat komt neer op een theoretische aflossingstermijn van bijna 22 jaar.

Volgens Henk Westeneng, sectormanager grondgebonden landbouw bij ABN AMRO, maakt het rekenvoorbeeld inzichtelijk wat de consequenties zijn bij de keuzes die de boer maakt. De behaalde marge per hectare is bepaalt de financieringsmogelijkheden, omdat daarvan afhangt wat het bedrijf aan lasten kan opbrengen. „Een rentelast van 2.500 euro per hectare per jaar weegt zwaar als het saldo per hectare er nauwelijks bovenuit komt. Uitgesmeerd over het hele bedrijf geeft weliswaar een gunstiger beeld, maar dat neemt niet weg dat hoge lasten een groot risico betekenen. In een slecht jaar heb je geen buffer en val je direct terug in de rekening courant." Westeneng raadt boeren aan vooral een eigen plan te trekken. „De onderlinge verschillen zijn nog aanzienlijk. Kijk kritisch naar je bedrijf en zorg dat het goed draait."

Copyright foto

Copyright foto

‘Handelaren wachten tot kwaliteit afneemt’

De kwaliteit van de aardappelen in bewaring is nog goed, zo halverwege het seizoen. In de markt wil niet veel beweging komen. Volgens handelaren kan dat niet lang meer uitblijven. Maar hoge prijzen zal het niet meer opleveren. Volgens een teler komt dat weer door de kwaliteit van de aardappelen die de consument op zijn bord krijgt. Die kwaliteit is helemaal niet zo best.

Door Marc van der Sterren
Fotografie: Agrio

De markt van consumptieaardappelen stagneert. Handelshuizen kunnen over een ruime voorraad beschikken. „De balans slaat momenteel uit richting het aanbod”, beaamt een woordvoerder van een handelshuis in het midden van Nederland. Hij heeft liever niet dat de naam van het handelshuis wordt genoemd. „Als ik zeg dat er genoeg aardappels zitten, dan stimuleert dat de verkoop natuurlijk niet”, verklaart hij.

Het is logisch dat de markt pas later in het seizoen aantrekt, maar het is inmiddels februari en de handel ligt nog steeds stil. Het tempo van verladen bij de telers ligt tamelijk laag, want de industrie krijgt de programma's redelijk eenvoudig ingevuld. Deels uit contracten, deels uit restanten bij eigen telers. En ook de goede kwaliteit van de aardappelen draagt bij aan het grote aanbod. Het onderwatergewicht is erg hoog en de aardappelen zijn tamelijk grof, zodat met name de fritesfabrieken goede rendementen kunnen behalen. Er komt, zogenoemd, veel frites van een hectare.

Export

De export zal de markt een impuls moeten geven. Want er zit in heel Noordwest-Europa maar weinig stemming in de markt. De vraag is klein, vooral in het zuiden van Europa, we-

ten ze bij Verhagen Dinteloord. „Die toch al kleine vraag wordt ingevuld door België en Frankrijk”, zegt directeur Bas Rijk.

Handelaren die zich richten op de Engelse markt zitten met hetzelfde probleem. Frankrijk heeft een mooie oogst binnengehaald en Engeland profiteert van de lagere prijzen waarmee Franse aardappeltelers genoegen nemen. Nederlandse handelaren vinden de prijzen nog te laag. Rijk kan zich daar wel wat bij voorstellen. „Het is een dure teelt, vooral het afgelopen jaar vanwege de vele phytothorabestrijdingen. Maar daar kijkt de markt niet naar.”

Drukplekken

De termijnmarkt is eind januari onder de 10 euro gezakt. Daar is het nog steeds niet bovenuit gekomen. Veel hangt af van het komende voorjaar. Valt dit vroeg in, of juist laat.

De kwaliteit van de consumptieaardappelen is nog prima, zo halverwege het seizoen. Handelaren merken nu pas de eerste drukplekken in aardappelbulten bij telers, al is dat slechts bij enkele rassen het geval. Wat Verhagen Dinteloord betreft mag de temperatuur best wat omlaag. Niet alleen omdat de aardappelen dan wat gemakkelijker te bewaren zijn, „maar misschien trekt dan ook de stemming op de markt voor consumptieaardappelen wat aan”, denkt Rijk.

Nieuwe aardappelen

Aardappelteler Aleid Blitterswijk in Werkhoven wijst ook op de nieuwe aardappelen die eraan zitten te komen. „In maart komen de eerste al uit Spanje.” De markt zal dus wel op gang komen, maar of de prijzen daarmee zullen aantrekken, is nog maar afwachten.

Blitterswijk wijt de lage prijzen voornamelijk aan de handel. De fritesindustrie heeft de markt al afgeschermd met contracten. „Zij rijden de piepers voor standaard lage prijzen uit de schuren. De vrije partijen blijven zitten, die aardappeltelers krijgen het uiteindelijk op hun dak.” Blitterswijk wacht niet op de markt, hij teelt naar wat gevraagd wordt. „Ik ga geen aardappelen telen en dan maar wachten of ik ze kwijt kan.”

Jaarrond levert hij aan vershandelaren en groenteboeren. Van de twintig hectare die hij verbouwt, zitten er nu nog vier in de schuur. De kwaliteit is tiptop. „Mechanische koeling”, verklaart hij. „Topaardappels leveren lukt niet met luchtkoeling.” En topaardappels leveren is noodzakelijk. „Je kunt niet hebben dat een consument misgrijpt.”

En dat is waar het volgens hem aan schort op de consumptieaardappelenmarkt. „Grote handelshuizen wachten tot de kwaliteit minder wordt. De prijs gaat dan vanzelf wel omlaag. Maar de consument krijgt dan ineens slechte aardappelen, of een partij die verkeerd kookt. Als dat gebeurt, dan eet je de volgende dag toch rijst.”

De industrie krijgt gemakkelijk voldoende aanbod uit contracten en uit restanten.

Een grote vraag naar kunstmest in een korte periode kan logistieke problemen veroorzaken, door een beperkte transportcapaciteit.

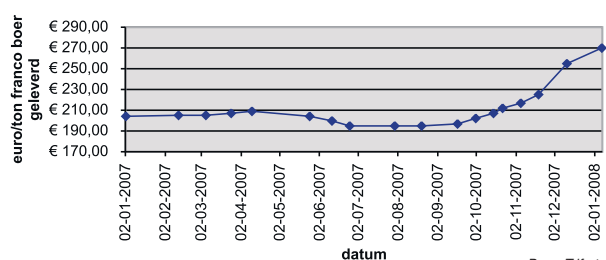
Copyright foto

Kunstmestprijs piekt

De prijs van kunstmest breekt record na record. De Duitse landbouw stevent zelfs af op een tekort aan kunstmest komend voorjaar. Luuk Hagting van kunstmest-groothandel Triferto sluit schaarste voor de Nederlandse landbouw uit, tenzij er logistieke problemen ontstaan door bijvoorbeeld een nat voorjaar.

Door: Robert Ellenkamp
Fotografie: Triferto

De prijs van kalkammonsalpeter (KAS) stijgt fors. Half januari betaalden akkerbouwers volgens Triferto 260 euro per ton voor de meest populaire stikstofhoudende meststof in Nederland. Onderzoeker Jan Bolhuis van het LEI meldt een prijs van 300 euro die boeren betaalden. Vorig jaar lag de prijs in januari rond de 220 euro. Voor een akkerbouwbedrijf van 55 hectare betekent dit bijna 4.000 euro extra kosten per jaar. De prijs blijft nog wel even stijgen, verwacht Luuk Hagting. „Een prijs van 300 euro of meer is aannemelijk. De prijspiek lag afgelopen jaren in maart, wanneer de vraag naar kunstmest het grootst was. Dat zal in 2008 niet anders zijn.”



Bolhuis durft geen uitspraken te doen over de prijspiek. „Kunstmestprijzen werden altijd in het najaar bekend gemaakt. Door vroegtijdig te bestellen kreeg je korting. De prijs lag door het seizoen op een redelijk stabiel peil. De laatste jaren schommelt die prijs meer, maar het is niet te voorspellen hoe het verloop zal zijn.”

Ongrijpbaar

Ook de minder populaire kunstmestsoorten als NPK 15-15-15 en Tripelsuper laten grote stijgingen zien. Een ton NPK 15-15-15 kostte vorig jaar maart 223 euro, terwijl de prijs half januari schommelde rond de 345 euro. De fosfaatmeststof Tripelsuper verdubbelde zelfs ruim in prijs van 210 euro naar 480 euro per ton, zo laat Hagting weten. Bolhuis toont prijsstijgingen voor NP 26-7 van maar liefst 70 euro per ton sinds juni 2007. Kopers betalen 348,50 euro.

Ook bij de kalihoudende meststoffen is het niet anders. Over een periode van een half jaar steeg Kali 60 met 100 euro naar 365 euro per ton. Bolhuis weet niet wat deze prijsstijging veroorzaakt. „Ik weet niet waarom kali ook in prijs zou moeten stijgen. Mij bekruipt het gevoel dat alle negatieve aspecten ten aanzien van grondstoffen dubbel zoveel aandacht krijgen dan anders, waardoor er min of meer een hype ontstaat om maar snel te bestellen. Dat drijft de prijzen op. En doordat alle prijzen stijgen, is het eenvoudig om ook de kunstmestprijzen iets te verhogen.”

Oorzaken

Aan de ongekende prijsstijging van stikstof- en fosfaathoudende meststoffen liggen diverse oorzaken ten grondslag, zoals de gestegen olieprijs. De prijs van stikstof is gekoppeld aan de olieprijs, omdat voor de productie van ammoniak aardgas nodig is. Daarnaast stijgt de vraag naar stikstof wereldwijd. Het afgelopen jaar met drie procent, stelt Hagting. Dat is overigens vooral een vraag naar de meststof ureum, maar bij schaarste grijpen kopers naar KAS zodat ook daarvan de prijs oploopt. Een stijgende vraag naar fosfaat, onder meer vanuit China, zorgde in de eerste helft van vorig

jaar al voor een forse prijsstijging.

Daarnaast is de productiecapaciteit in West-Europa sinds 1985 afgenomen door de milieuregelgeving. Die afname bedroeg tot en met 2006 38 procent. In 2006 ontstond er evenwicht op de West-Europese markt. Hagting: „Door die afname kopen bedrijven sinds vorig jaar in op de wereldmarkt. Alleen betalen kopers in Azië, Zuid-Amerika en Rusland inmiddels meer voor de kunstmest dan wij in Europa, zodat de prijs ook in Europa verder oploopt.” Bolhuis wijst nog op de gunstige graanmarkt, waardoor akkerbouwers niet zuiniger zullen strooien dan andere jaren. Ook melkveehouders kunnen prijsstijgingen van kunstmest door de gestegen melkprijs makkelijker opvangen, zodat de vraag niet kleiner zal zijn.

Tekort

In sommige delen van West-Europa gaat zelfs een tekort ontstaan, voorspelt Hagting. Hij doelt op gebieden in Duitsland. Daar werd in het verleden fors gebrakkt. Door het stopzetten van de braakregeling neemt het landbouwareaal waar mest naar toe moet met tien procent toe, terwijl de importen juist zijn afgenomen ten opzichte van de afgelopen jaren.

Nederlandse boeren zitten in vergelijking met de Duitse landbouw gunstiger, doordat er grote kunstmestfabrieken aanwezig zijn. De tekorten uitsluiten kan Hagting echter niet. „De gevraagde hoeveelheden zijn wel voorradig. Op logistiek vlak kunnen echter problemen ontstaan, zodat de kunstmest niet tijdig op de juiste plek is.”

Hagting wijst fijntjes op het incident vorig jaar in Duitsland, waar een vrachtboot enkele dagen de Rein blokkeerde voor de scheepvaart. Een vrachtschip met kunstmest lag aan de verkeerde kant van de stremming en daardoor wist de groothandel met de grootste moeite de groothandel overal tijdig de kunstmest te leveren. Een nat voorjaar kan ook roet in het eten gooien. „Melkveehouders beginnen in maart met het strooien. Als het dan te nat is en de vraag naar kunstmest verschuift naar eind maart of begin april valt de vraag samen met die in de akkerbouw. Dan kan het op logistiek vlak fout lopen.”

Copyright foto

Jan Aasman en
adviseur Gerrit Bos
'Het probleem met vrijlevende
aaltjes wordt groter. Met
Vydate® 10G pakken we dat aan'

Effectieve bestrijding van aaltjes

AALTJES, OF NEMATODEN.
DEZE KLEURLOZE WORMPJES
ZIJN KLEINER DAN EEN
MILLIMETER, VAAK ZELFS
ONZICHTBAAR VOOR HET
BLOTE OOG. TOCH KUNNEN ZE
FLINKE SCHADE TOEBRENGEN
AAN GEWASSEN EN TELERS
TOT WANHOOP DRIJVEN.
DE SCHADE WORDT MEESTAL
PAS ZICHTBAAR ALS HET AL
TE LAAT IS.

Met een speciale mondstekel boren de aaltjes gaten in de planten en zuigen de cellen leeg. Dat leidt tot opbrengstderving en kwaliteitsproblemen. Door vruchtwisseling en inzet van resistente rassen is schade door aaltjes te beperken. Natuurlijk is ook de inzet van gewasbeschermingsmiddelen mogelijk. Door gebruik van nematiciden wordt schade door aaltjes voorkomen en wordt de opbouw van de aaltjespopulatie vertraagd.

Duidelijke verschillen tussen carbamaten en fosforesters

Nematiciden kunnen worden onderverdeeld in carbamaten en fosforesters. Tussen deze groepen zitten duidelijke verschillen in eigenschappen en werking. Uit onderstaande tabel blijkt dat carbamaten andere eigenschappen hebben dan de fosforesters. Met name de systemische werking is een duidelijk voordeel. Maar carbamaten hebben ook nog andere voordelen: ze zijn zeer goed oplosbaar, bestrijden ook bladluizen én bieden een goede bescherming op gronden met een hoog organisch stofgehalte.

Vergelijking werking nematiciden

	Carbamaten	Fosforesters
Actieve stof	oxamyl en aldicarb ¹	ethoprosfos en fosthiazaat
Eigenschap		
Oplosbaarheid	Zeer goed tot goed	Matig
Systemische werking	Ja	Nee
Werking op bladluizen	Ja	Nee
Geschikt voor rijentoepping	Goed	Matig
Binding aan organische stof	Weinig	Sterk

¹ De toelating van aldicarb is beëindigd.

Het omgaan met aaltjes vraagt kennis en aandacht

Jan Aasman teelt op een oppervlak van 69 ha fabrieksaardappels, bieten, industriegroenten en granen. Aaltjes vormen een belangrijk aandachtspunt, zeker in de regio rond de gemeente Coevorden. De teelten worden afgestemd en er worden geregeld bodemanalyses gemaakt en beoordeeld. "Op dit bedrijf zie je eigenlijk op alle percelen wel aaltjes terug. Er wordt wel geregeld een monster genomen, maar tot op heden blijkt dat er overall een bestrijding dient te worden uitgevoerd." Ook het inzetten van het juiste middel speelt daarbij een rol.

Jan Aasman: "Op alle percelen waar aardappelen komen ga ik gericht aan de slag met rassenkeuze en een rijenbestrijding met Vydate 10G. De rijenbestrijding pas ik toe tijdens het poten. Het belangrijkste argument waarom ik voor Vydate 10G kies, is de werking op vrijlevende aaltjes. De bestrijding van cysteaaltjes is een probleem dat minder groot is dan de problemen met vrijlevende aaltjes. Omdat Vydate 10G mobiel is in de grond, pakt deze de vrijlevende aaltjes goed aan. Daar komt bij dat ook de luis-bestrijding goed wordt geholpen door het gebruik van Vydate 10G," aldus Jan.

Copyright foto

Alles
over
aaltjes

aaltjes.net