

Tafelaardappel

Nedato-directeuren
Bram Bierens (l)
en Wim van de Ree.

beleeft revival

Waar de tafelaardappel eerst de strijd leek te verliezen met andere producten als pasta en rijst, is ze nu weer terug van weg geweest. Kwalitatief betere en smaakvollere rassen en geschildte en voorverpakte piepers dragen bij aan de revival, merkt aardappel-coöperatie Nedato.

Door: Eric de Lijster
Fotografie: Rein Geleijnse

In een hal van Nedato in Oud-Beijerland staan containers met plastic zakken tafelaardappelen in rijen dik naast elkaar. Toch is lappendeken aan zakken aardappelen slechts twintig procent van de dagelijkse productie, vertelt Wim van de Ree, adjunct-directeur van Nedato. „Vier tot vijf keer op een dag rijden vrachtwagens van hier vandaan naar de distributiecentra van de supermarkten.”

Nedato past, als hofleverancier van Albert Heijn, het verpakken van kruimige en vastkokende aardappelen aan op de kassaverkopen in de supermarkten. De kassa's zijn gekoppeld aan de distributiecentra. Deze geven vervolgens direct aan Nedato door met welke aardappelen het assortiment weer moet worden

aangevuld. „Wij zitten er dus bovenop”, zegt Bram Bierens, tot medio deze maand directeur van Nedato, terwijl hij de kwaliteit van de verpakte tafelaardappelen in bekijkt. Bierens draagt de directie over aan Heero Gramsma en Van de Ree.

De coöperatie van aardappelteilers verwerkt jaarlijks ruim 100.000 ton aardappelen voor het tafelsegment. Daarmee is Nedato marktleider in Nederland. Ook exporteert het bedrijf via dochter Potato International tafelaardappelen. Waar enkele jaren terug de consumptie van tafelaardappelen leek in te zakken door de komst van pasta's en gemakvoeding, neemt de afzet volgens Bierens nu geleidelijk toe. „Wij hebben enkele jaren tegen onze telers gezegd: er zit geen groei in tafelaardappelen. Nu is de tendens dat de verse aardappelen een tikkeltje uit het dal kruipen, maar wij vooral in panklare aardappelen een goed antwoord hebben op de gemakstrend.”

Lekkere aardappelen

Bierens en Van de Ree zeggen dat de consument graag snel eten op tafel wil hebben staan, maar ook dat hij het gevoel wil hebben zelf de maaltijd te hebben bereid. Nedato heeft eind vorig jaar dan ook besloten om de helft van de aandelen van aardappelschilbedrijf ASN in Dronten te kopen. Hier worden allerlei kant-en-klare aardappelproducten gemaakt. „Geschikt voor zowel het bakken als koken”, aldus Bierens. „Met als filosofie dat de aardappel ook lekker moet zijn. Goede rassen van een goede grond is dus belangrijk.”

Nedato organiseert de afzet van tafelaardappelen strak, zegt Wim van de Ree. Zo wordt het areaal afgestemd op de verwachte afzet en wordt gefocust op kwaliteit en teeltbegeleiding. Van de circa 600 Nedato-leden teelt rond de 40 procent tafelaardappelen. Niet elke teler kan dat, schetst Bierens. „Enkele telers hebben wij laten stoppen met de teelt, omdat de smaak en de kwaliteit niet voldoende was. Dat kan onder meer komen door een verkeerde grondsoort. Je ziet dat telers die het goed doen, zich

steeds meer toeleggen op de teelt en ook investeren in koeling en bewaring.”

Een recente vorm van kwaliteitsverbetering is de toepassing van schimmelbestrijder Amistar bij het poten. Vorig jaar zijn daar in proeven op proefboerderij Westmaas en een tiental telers verbluffende resultaten geboekt bij met name roodschillige rassen, vertelt Van de Ree. „De schilkwiteit was stukken beter.” Nedato heeft telers van de winter opgeroepen een set op de pootmachine aan te schaffen, die Amistar met de poter meegeeft. „Een investering van een paar honderd euro. Toch hebben direct een kleine zestig telers het apparaat aangeschaft. Ook telers van blanke rassen, terwijl wij tot nu toe alleen voor rode rassen adviseerden.”

Vijftig hectare extra

De markt biedt nu weer zodanig perspectief dat vorig jaar er een kleine 40 nieuwe leden bij Nedato bij zijn gekomen. „Er komen nu meer telers bij dan dat er om uiteenlopende redenen afvallen”, zegt Bierens. „Uiteraard stellen wij wel als voorwaarde dat zij goed aardappelen moeten kunnen telen.” In totaal heeft Nedato dit jaar ruim vijftig hectare extra tafelaardappelen bij leden uitgezet. „Dit komt vooral door onze schilactiviteiten. Daar heb je ook extra aardappelen voor nodig, gelet op de schilverliezen.”

Maar ook de export van tafelaardappelen wordt belangrijker, zegt Bierens. Zo neemt de uitvoer uit Italië toe. „Een klant is bereid goed voor de aardappelen te betalen als zij constant van goede kwaliteit zijn. Zo houdt je de telersprijs op het maximale niveau.” Wat dat aangaat, wil Bierens nog wel wat olie op het vuur gooien in de discussie over het bovenmaats pootgoed dat als consumptieaardappel wordt afgezet. „De export van bovenmaats pootgoed is de hond in de pot. Er zit geen zetmeel in, ze zijn niet te eten en als je er met een vork in prikt stuitert hij weg. Maar wel goedkoop. En dat schaadt onze export enorm en stelt de klanten teleur. Van deze vorm van nest bevuilen, moeten wij af.”

FRITESAARD- APPELEN MET GARANTIEPRIJS

Nedato legt de afzet van de fritesaardappelen van de leden contractueel deels vast bij de aardappelverwerkende industrie. De coöperatie gaat het andere deel van de aardappelen in de loop van het jaar verkopen op dagprijs. De telers krijgen sowieso een basisprijs van zes cent per kilo, zegt Bram Bierens. „Wij proberen met deze actie meer beweging in de aardappelmarkt te krijgen. Ik ben benieuwd hoe dit in de sector wordt opgepakt. Wij willen onze functie voor de leden weer uitvoeren: de beste prijs pogen uit de markt te halen. Voor de industrie heeft dit ook toegevoegde waarde. Zij zijn namelijk verzekerd van aardappelen van een goede kwaliteit en op het juiste moment.”