



Ras met zekerheid voor de conservatieve markt

Spunta is een blijver

Pootgoed van het ras Spunta blijft gewild. Het meest succesvolle ras, Bintje van de mediterrane landen, geeft een zekere opbrengst. Zolang er vraag is, leveren de Nederlandse handelshuizen het ras. De beperkingen en gevoeligheden nemen telers en afnemers graag voor lief.

De Spunta werd geboren in Drenthe bij kweker J. Oldenburger. Veredelaars zagen weinig in het ras, maar Hettema-directeur Dirk Jan Meijer zag kansen. De weg naar die roem was lang, maar de weg terug is nog lang niet ingezet. De kruising Bea x USDA-X 96-56 werd in de jaren vijftig van de vorige eeuw gemaakt, in 1969 kwam het ras op de rassenlijst. De afgelopen jaren, ruim na het vrijvallen van het ras, waren de succesvolste

jaren voor Spunta met vijf jaar op rij ongeveer 5.000 van totaal 38.000 hectare aangegeven pootgoed. In 2015 verwachten experts een lichte toename ten opzichte van 2014. De vraag naar het ras is sterk genoeg. Hoofd keuringszaken Henk van der Haar van de NAK zag dat dit seizoen: „De Spunta was behoorlijk vroeg uitverkocht.“ Gedurende de levensloop van Spunta kent het ras twee pieken. In de jaren tachtig was

het ras succesvol met arealen rond de 3.000 hectare pootgoed. Na de eeuwwisseling klom het areaal Spunta-pootgoed naar nog hogere waarden. Vanaf 2001 was het het grootste ras. Agrico-directeur Jan van Hoogen zegt dat Agrico pas begon Spunta te leveren toen de vraag van de klanten kwam. Die vraag groeide pas sterk na het vrijvallen. „Voor het vrijkomen van Spunta ging daarvan geen kilo naar Algerije. De meeste groei van het areaal

Spunta is sinds 2001 het grootste Nederlandse pootgoedras. Algerije en andere Noord-Afrikaanse bestemmingen zijn drijvende kracht achter het succes.

is in dit land gaan zitten: van 0 naar 2.000 hectare pootgoed, 60.000 ton. Wij hebben een areaal waarmee het ras kan ondersteunen in de afzet van Agrico-rassen."

Liever eigen ras

Handelshuizen met eigen licentierassen zetten die liever af dan een vrij ras. Dat gaat in Zuid-Europa en in landen bij specialistische telers beter dan in de meest traditionele landen. Ook handelshuizen met een sterk accent op Noord-Afrika, zoals bijvoorbeeld TPC, zetten steeds meer eigen rassen neer. Het blijkt een zaak van lange adem. Sommige spelers kiezen heel bewust voor de afzet van vrije rassen naar traditionele markten. Een goed voorbeeld daarvan is handelshuis Q-potato van Dirk van de Water en Wouter Mutsaers. Zij gebruiken de goede naam van het vrije ras. Mutsaers: „Met Spunta heb je gewoon een garantie op eten na drie maanden teelt.“ Dat is een sterk argument op de Noord-Afrikaanse markt, waar hitte- en droogtestress regel zijn. Dat er alternatieven voor Spunta zijn, is voor de handelshuizen duidelijk. „De Spunta kan niet vervangen worden door één ras“, zegt Van Hoogen. „Alle handelshuizen willen graag een stukje van de Spunta-markt pakken met eigen rassen. Agrico groeit in deze markten bijvoorbeeld fors met het ras Arizona. Dat ras had in 2011 een areaal van 21 hectare en het gaat in 2015 naar 450 hectare. Het ras bouwt een eigen clientèle op in landen waar de Spunta groot is.“

Gevoelig en sterk

De teelt van Spunta vraagt zeker aandacht op een aantal punten bij de pootgoedtelers. Daarover zijn alle deskundigen het eens. Toch is volgens Van der Haar het totaalbeeld niet afwijkend van andere rassen: „Het ras is niet AM-resistent, maar qua virus is het niet moeilijk en met erwinia gemiddeld. Keurmeesters zeggen dat het gemakkelijk beschadigt.“ Volgens de NAK-experts is er voor de pootgoedtelers goed te leven met de gevoeligheden van het ras en de andere kant van het ras is dat het onder stressomstandigheden sterk blijkt te zijn. Ook Van Hoogen noemt de gevoeligheid voor beschadiging. „Het is niet het gemakkelijkste ras, maar in de teelt in landen waar het warm en droog kan zijn, is het een consistent ras.“ Mutsaers kan voorlopig prima uit de voeten met de positieve kanten van de Spunta. „Het is een ras met veel doelen en je kunt hem planten zonder al te veel omkijken. Er komt bijna geen slechte hectare-opbrengst voor. Het is voor afnemers die niet kijken naar de kleur van het vlees, wit of geel, of naar het kooktype, vast of kruimig. Als de pivot het niet doet, omdat de diesel op is, ligt de Spunta

vlak op de grond, maar als er weer water is, komt het gewas overeind. Ik teel het ras zelf op zand in Friesland en daar zie je het ook gewoon weer groen worden na regen. Andere monopolierassen blijven dan niet in de benen.“

Mutsaers denkt dat Spunta altijd de kar kan trekken op verre markten. De uitbetalingsprijzen lagen volgens hem steeds boven de andere rassen en grote pools roomden daar vanaf voor de andere rassen. Q-potato betaalt de telers per ras, naar hoe het ras op de markt presteert.

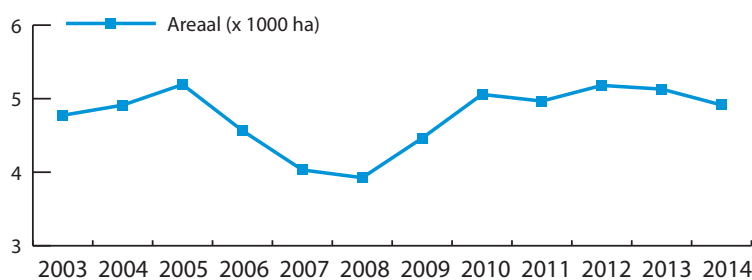
Voldoende schone grond

De gevoeligheid van Spunta voor nematoden hoeft volgens Mutsaers in de rotatie geen probleem te geven. „Wij denken dat met een aandeel van 25 procent resistente rassen er ruimte genoeg is voor het telen van de niet-resistente rassen. Nematoden bestrijd je het best met aardappelteelt. Met ontsmetten bereik je maar 70 procent doding. Dat is onvoldoende.“

„Als wij hem niet telen, doet iemand anders het wel“, zegt Mutsaers. De handelshuizen laten zich door de vraag sturen. „Zolang het geld oplevert, maken we areaal ervoor vrij. Al een jaar of tien hebben we een hogere prijs. Voor Spunta ligt de financiële opbrengst in lijn met de monopolierassen“, aldus Mutsaers. Van Hoogen: „Spunta zal altijd blijven, omdat er een breed aanbod is van vele herkomsten en handelshuizen, hoewel er voldoende aanknopingspunten zijn om delen van de Spunta-markt over te nemen met goede monopolierassen.“ ■

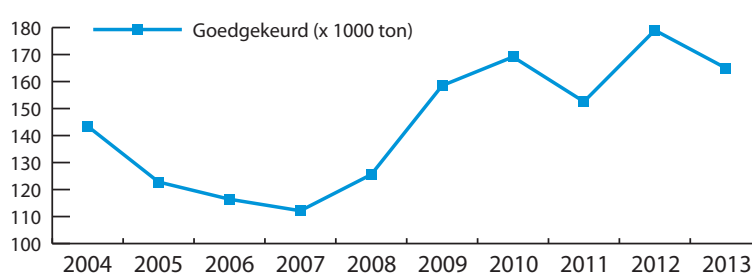
Areaal Spunta pootgoed in Nederland

Bron: NAK



Goedgekeurd Spunta pootgoed in Nederland

Bron: NAK



De expert

Gerard Backx is directeur van pootgoedhandelshuis HZPC.

Wat is het belang van Spunta in het huidige pakket van HZPC?

„Spunta heeft nog steeds een groot aandeel in de omzet van HZPC. Het gaat om circa 20 procent bij HZPC Holland, maar om een veel lager percentage voor de HZPC als groep.“

Is het ras niet weg te denken of zijn er opvolgers?

„Er zijn veel betere rassen dan Spunta. Maar Spunta is bekend en geeft voor veel telers zekerheid. In een land als Israël met veel goede telers wordt al jaren weinig Spunta gebruikt, maar in de landen daaromheen gebruikt men wel veel Spunta. Nieuwe rassen vragen meer precisie.“

Waar gaat de ontwikkeling naartoe, bijvoorbeeld in landen met groei in aardappelareaal als Algerije of Egypte?

„Het aardappelareaal in deze landen gaat toenemen, maar ik kan niet zeggen of het areaal Spunta dan groeit. HZPC is actief andere rassen aan het introduceren in deze landen. Dat vraagt tijd.“

Blijft Spunta prijstechnisch gewild bij HZPC en haar telers?

„HZPC hanteert een poolprijssysteem over alle rassen. Spunta heeft daarin een bijzondere plaats, net als bijvoorbeeld Désirée. De prijs van Spunta is iets beter geweest dan de prijs voor de totale HZPC-pool, maar het verschil is niet bijzonder groot.“

En teelttechnisch? Is gevoeligheid voor (bodem)ziekten een rem op de populariteit?

„Nee, dat is niet het geval. In het prijsegalisatiesysteem corrigeert HZPC daarvoor. HZPC heeft raswaarden vastgesteld voor al haar rassen op basis van de moeilijkheid en risico's in de teelt. Spunta heeft een bovengemiddelde raswaarde.“

Hoe beweog zich de prijs van Spunta over de afgelopen jaren?

„Dat heeft niet zo veel zin om naar te kijken. Als wij verkopen, verkopen we een pakket van rassen met een deel Spunta. Ons gaat het om het totale bedrag dat we van de klant voor de order krijgen. We verkopen hoogst zelden alleen Spunta. Dat is niet onze markt.“