Telersorganisatie Nedato zorgt voor ‘rust en zekerheid’ bij aardappeltelers

Bedrijfszekerheid door prijs- en afzetgarantie. Daar zijn aardappeltelers continu naar op zoek. Om dat te bereiken zijn er verschillende afzetstrategieën denkbaar. Telersorganisatie Nedato biedt zijn leden een scala aan opties variërend van clickcontracten tot poule- en flexibiliteitssystemen voor de nodige risicospreiding.

Het bepalen van de juiste afzetstrategie is een kwestie van lange termijnvisie. En met dat motto in het achterhoofd bezoekt Nedato-adviseur Patrick Heijnen zijn klanten in Zuidoost Nederland jaarlijks voor een adviesgesprek.

“AFWACHTEN HOE DE TERMIJNMARKT ZICH ONTWIKKELT”

BEGELEIDING

Patrick Heijnen en Nedato ondersteunen de telers met technische en economische begeleiding. Denk aan uurtje schuurtje voor bewaring, maar ook aan diverse studieclubs en niet te vergeten de dagelijkse individuele begeleiding bij teeltorganisaties.

AKKERBOUWER BRUYNEN: “VASTIGHEID OP BEDRIJF IS BELANGRIJK”

Eén van de aardappeltelers die Heijnen begeleid is Paul Bruynen. Deze akkerbouwer uit het Limburgse Kessel heeft samen met zijn vrouw een maatschap, waarin hoofdzakelijk de akkerbouwmatige activiteiten zijn opgenomen. Bruynen: “De prijszetting in de akkerbouw is de laatste jaren net zo grillig als het weer. Een beetje vastigheid op mijn bedrijf is dan ook erg belangrijk. Ik let daarbij niet op pieken in de markt. We zouden nu misschien dertig cent kunnen krijgen, terwijl de contractprijs lager is. Maar zo redeneren wij hier niet: vorig jaar was het namelijk precies omgekeerd.”

FOCUS

Om toch een beetje grip te houden op de actuele ontwikkelingen wordt aan het begin van elk kalenderjaar de afzetstrategie doorgenomen. Voor Paul Bruynen altijd een moment om eens goed te bekijken of de focus verlegd dient te worden: “Samen met Patrick (Heijnen, red.) kijk ik altijd naar het niveau van de percelen, welke rassen er goed in de markt liggen en aan de hand daarvan bepalen we samen welke strategie het beste bij onze situatie past.”

AKKERBOUWER BART PETERS “KEUZE VOOR STABILITEIT MET AFZETSTRATEGIE”

Ook op het akkerbouwbedrijf van Bart Peters in Sint-Anthonis worden jaarlijks de afzetmogelijkheden onder de loep genomen. Aan de hand van de overlegmomenten met Patrick Heijnen rolt daar dan een strategie uit: “Ik ben daar zeer tevreden over. Zeker omdat je niet kunt anticiperen op een extreem jaar zoals dit. De droogte heeft zeker effect op de prijsvorming en dat kan je van tevoren gewoon niet inschatten. Omdat we gekozen hebben voor wat stabiliteit met een afzetstrategie die elk jaar hetzelfde is, heeft die seizoensgebonden prijsvorming minder effect op onze bedrijfsvoering.”

De belangrijkste reden voor Roger Franssen (midden) en zijn vader (rechts) om met Nedato samen te werken is de betalingszekerheid die Nedato biedt.

Paul Bruynen heeft dit seizoen gekozen voor het ras Fontane, omdat deze goed groeit op de Limburgse zandgronden en de vraag naar dit ras groot is.

AKKERBOUWER ROGER FRANSSEN: “SAMEN KIJKEN WAT ER GOED IN DE MARKT LIGT”

Voor Roger Franssen gelden weer hele andere aspecten. De aardappelteler is gevestigd in het uiterste zuiden van Limburg en moet met een aantal specifieke dingen rekening houden: de bodem is erosie gevoelig en de rassen die hij teelt wil Franssen dan ook graag vroeg oogsten. “We hebben gekozen voor de rassen Innovator en Fontane. Die laatste wordt eigenlijk afgeraden voor deze regio, maar bij ons doet hij het eigenlijk heel goed. Ik ben iemand die graag vroeg wil oogsten – we zijn eigenlijk altijd de eerste hier in de buurt die gaan rooien – en daar passen deze twee rassen prima bij. Samen met Patrick (Heijnen, red.) kijken we ook altijd welke rassen er goed in de markt liggen.”

De inwoner van Nijswiller – vlakbij het Drielandenpunt in Vaals - heeft twee jaar geleden een nieuwe bewaarplaats gebouwd en werkt sinds [illegible] “Die o[illegible]ie is inn[illegible] een [illegible] belan[illegible]tor g[illegible] in mijn [illegible]jvoering. [illegible] alles af aan Nedato, omdat het systeem mij aanspreekt. Ze bieden ontzettend [illegible] opti[illegible]or [illegible]tijd k[illegible] hebt in je afzetmogelijkheden. De laatste jaren hebben we zonder voorverkoop gewerkt en sinds twee jaar hebben we clickcontracten. Dat was voor ons eerst ook nieuw, maar die uitdaging vinden wij juist leuk.”

BETALINGSZEKERHEID

De belangrijkste reden voor Franssen om met Nedato samen te werken is de betalingszekerheid die Nedato biedt, zeker nu het product al in de bewaring ligt: “We durven die risico’s op te zoeken omdat er een stukje betalingszekerheid door Nedato wordt gegarandeerd. Ik zie het niet zitten om een stuk via vrije teelt te verhandelen. In slechte jaren behandelt Nedato ons ook goed. In goede jaren kun je overal terecht, maar in de mindere jaren zorgt Nedato ook voor goede prijzen en maximaal rendement. Die zekerheid is mij veel waard.”

STABILITEIT EN ZEKERHEID

Over één ding zijn Bruynen, Peters en Franssen het eens: Nedato zorgt voor stabiliteit en afzetzekerheid. Paul Bruynen: “We werken nu zeven jaar samen met Nedato en tot nu toe [illegible] elk jaa[illegible] [illegible]ng ge[illegible] De ge[illegible]akte k[illegible] [illegible]ens rend[illegible]ent [illegible]d. In 2[illegible] hebber[illegible] [illegible] gerealiseerd. Het ‘uurtje-schuurtje’ van Nedato heeft mij ook veel kennis op[illegible] geleverd. De ledenvergaderingen die ze organiseren zijn voor mij dan ook een zeer prettige bijkomstigheid.”

VERANTWOORD ONDERNEMEN

Bart Peters vult hem aan: “Wij zorgen voor kwaliteitsaardappelen en Nedato zorgt ervoor dat de aardappelen bij de juiste afnemers terechtkomen. Zo weten we zeker dat alles altijd op zijn plek komt. En als er dan toch een keer iets is, dan wordt dat altijd netjes opgelost. Ik heb totaal geen neiging om ergens anders heen te gaan. Je kan wel gaan gokken, maar het moet verantwoord blijven. De samenwerking met Nedato biedt mij de zekerheid die ik zoek”, aldus Peters die daarmee Roger Franssen de woorden uit de mond haalt: “Fabrieken willen altijd een vaste prijs om marktwerking te voorkomen, terwijl Nedato er echt voor de telers is. En dat voelt gewoon goed.

Bij Nedato krijgen wij het gevoel dat ze soepel zijn en dat biedt ons verschillende mogelijkheden om onze aardappelen tegen de juiste prijs af te zetten. Het gaat om veel geld en dan is het prettig als je als teler ook iets te kiezen hebt.” ■

MEER INFORMATIE OVER TELERSORGANISATIE NEDATO?

Patrick Heijnen – Adviseur Zuidoost Nederland
E: pheijnen@nedato.com
W: www.nedato.com
T: 0620442833

Op het akkerbouwbedrijf van Bart Peters in Sint-Anthonis worden jaarlijks de afzetmogelijkheden onder de loep genomen.

KLIK HIER VOOR DE ONLINE AKKERBOUWKRANT