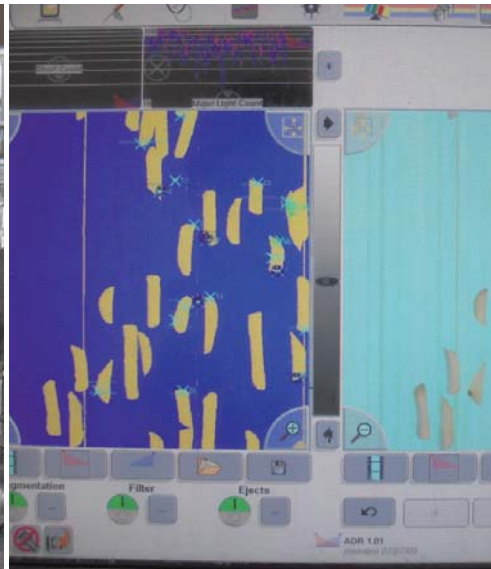




Antoon Wallays,  
Directeur Agristo/bedrijfsleider  
aardappelverwerkingslocatie Harelbeke (B)

De Europese markt mag dan verzadigd zijn, wereldwijd neemt de vraag naar voorgebakken friet toe. Antoon Wallays, directeur van de Belgische aardappelverwerker Agristo, ziet kansen voor groei. „De Belgische industrie heeft in korte tijd een sterke positie verworven, door een goed product te leveren tegen een scherpe prijs.”

# ‘Belgische friet veroverd de wereld’



Boerenzoon Antoon Wallays is opgegroeid in West-Vlaanderen, in een streek die bekend staat om haar industriegroente. Halverwege de jaren tachtig - de fritesindustrie floreerde als nooit tevoren - besloot hij om zijn geluk te beproeven in de aardappelverwerking. Samen met zakenpartner Luc Raes vestigde Wallays een productielocatie in Harelbeke, onder de naam Agristo. In 1987 rolde er de eerste 20.000 ton aardappelproducten van de band.

„Inmiddels verwerkt het bedrijf 380.000 ton aardappelen per jaar, waarmee het ongeveer een tiende van de Belgische markt in handen heeft. Agristo levert zijn producten onder diverse 'private labels', meest voor supermarktketens binnen en buiten Europa.

**1** **Eerst een vraag over de oogst van dit jaar. Wat is uw indruk van de opbrengst en kwaliteit van de aardappelen?**  
„Wat wij zien, sluit aan bij de bevindingen van het PCA (Proefcentrum voor de Aardappelteelt, red.). De sortering valt tegen en er zijn problemen met doorwas. Dat betekent voor ons een lager rendement in de fabriek. Wij merken dat nu al, maar de precieze omvang van de kwaliteitsproblemen zal pas duidelijk worden bij de hoofdoogst.“

**2** **Telers zijn positief gestemd over het aanstaande handelsseizoen. Wat is uw verwachting van de aardappelmarkt?**  
„Iedereen verwacht hoge prijzen, ik ook. De termijnmarkt geeft dat gevoel ook duidelijk weer. Ik denk niet dat dit de komende maanden zal veranderen, al is de kwaliteit natuurlijk een onzekere factor.“

**3** **Welk deel van uw aardappelbehoefte heeft u vastgelegd op contract en hoe ontwikkelt zich de prijs hiervan?**  
„Wij leggen standaard ongeveer de helft van onze behoefte vast. Voor ons is het ook een stuk risicospreiding, net als voor de teler. De afgelopen jaren hebben we rond de 11 cent betaald aan onze telers, wat gezien de prijzen op de vrije markt voor hen een aantrekkelijk resultaat is geweest. Aan de prijs voor komend seizoen kan ik nog geen cijfer hangen, maar gezien de gestegen

tarweprijzen en de positieve marktstemming verwacht ik niet dat telers het voor minder zullen doen.“

**4** **Bintje is in België nog steeds goed voor 60 procent van de oogst, maar het aandeel daalt gestaag. Wat gaat er na dit jaar met het ras gebeuren?**

„Bintje is een ras met veel voordelen. Niet voor niets draaien wij er nog altijd voor een groot deel op. Maar in een jaar als dit worden de nadelen weer duidelijk voelbaar. Het ras is nu eenmaal vatbaar voor doorwas en phytophthora. Ik vermoed dat de problemen van dit jaar de daling van het areaal zullen versnellen. Gelukkig zijn er prima alternatieven. Een ras als Fontane vindt bijvoorbeeld snel opgang.“

**5** **De Belgische verwerkende industrie is de afgelopen tien jaar hard gegroeid en lijkt Nederland in volume zelfs voorbij te streven. Wat is jullie geheim?**

„In veel opzichten zijn de Belgische omstandigheden niet veel anders dan de Nederlandse. Wij hebben een rijke traditie wat betreft de aardappelteelt en zitten dicht bij de zeehavens. Het zijn vooral de jonge bedrijven die kans hebben gezien om sterk te groeien. Die bedrijven hebben een vlakke organisatie, werken met de nieuwste apparatuur, hebben zeer kostprijbewust gewerkt en hebben zich voornamelijk gericht op de private labels. Afnemers vragen hierom, omdat ze er hogere marges mee halen. Ook Agristo produceert voor 75 procent onder private label. Aan de promotie van onze eigen labels doen wij niet veel.“

**6** **Belgische fabrieken staan erom bekend tegen een lagere prijs te kunnen leveren.**

„Prijs is een belangrijk verkoopargument. Dus wij doen ons uiterste best om de kosten laag te houden. Maar ook hier zeggen wij wel eens: 'Hoe kunnen die Hollanders het voor die prijs doen?'“

**7** **Behalve in Harelbeke heeft Agristo een verwerkingslocatie in Tilburg. Waarom zitten jullie ook in Nederland en wat zijn jullie plannen daar?**

„We konden de fabriek in 2001 overnemen van Lamb Weston/Meijer. Het was voor ons een mooie kans om

onze uitbreidingsplannen te realiseren omdat we in Harelbeke niet verder konden groeien. Vorig jaar hebben we er een nieuwe lijn in gebruik genomen. Voor de afstand tot de belangrijkste aardappelteeltgebieden maakt het niet veel uit of we in Harelbeke of in Tilburg zitten.“

**8** **U bent ook voorzitter van Belgapom, de beroepsvereniging voor de Belgische aardappelhandel en -verwerking. Op de notering van Belgapom klinkt vaak kritiek in Nederland, omdat deze stelselmatig te laag zou zijn. Hoe verklaart u dit?**

„Ik denk dat dat komt omdat de mensen de definitie van onze notering niet goed kennen. Wij stellen iedere vrijdag vast welke prijzen er in de dagen ervoor het meest betaald zijn. Dat doen wij met mensen die zicht hebben op 60 tot 70 procent van de transacties in de markt. De belangrijkste graadmeter is Bintje 35 millimeter opwaarts, los op de auto geladen met bestemming frites. Dat is anders dan men in Nederland gewend is, waar een andere sortering wordt aangehouden en waar ook AM-rassen en andere bestemmingen worden meegenomen. Ik kan het ook omdraaien: wij missen in Nederland aanknopingspunten om onze prijzen goed te kunnen vergelijken.“

**9** **Terug naar Agristo. Wereldwijd zijn er enkele grote spelers die het leeuwendeel van de markt in handen hebben, zoals McCain, Lamb Weston en Simplot. Hoe kunt u opboksen tegen deze giganten?**

„Kopers willen niet dat er maar een paar spelers overblijven. Dat zou niet goed zijn voor hun onderhandelingspositie. Daarnaast proberen wij ons door service en kwaliteit te onderscheiden.“

**10** **Op welke markten richt u zich de komende jaren vooral?**

„Wij denken de komende jaren te kunnen blijven groeien op verre bestemmingen zoals Azië en Zuid-Amerika. Zeker nu de transportkosten over zee zo laag zijn, kunnen wij goedkoper leveren dan Canada en de Verenigde Staten. De markt voor aardappelproducten is meer dan ooit een wereldmarkt.“ ■

