

De markt van de consumptieaardappel bevindt zich op een keerpunt, zegt Jan van Hoogen, commercieel directeur van Agrico. De frietindustrie moet met duidelijk betere contractprijzen voor oogst 2009 komen. Samenwerking in de keten zorgt ervoor dat elke schakel een boterham kan verdienen, stelt hij. „Ik ben positief, maar we krijgen vaker dipjes in de markt. Ook bij de aardappelen gaat het meer heen en weer en op en neer.”

Door: Harma Drenth
Fotografie: Carolien Tiernego

Markt is emotie. De markten reageren altijd overspannen, vindt Van Hoogen. Zoals de graanprijs vorig jaar omhoog vloog, zo snel zakte hij weer omlaag na berichten dat het graan overal goed groeide doordat overal voldoende regen is gevallen. Oekraïne moet verkopen omdat de opslag nog vol zit met eenderde van oogst 2007 vanwege een exportstop vorig jaar, Engeland kampt door regen met de slechtste oogst in vijftig jaar. De berichten leiden meteen tot reacties in de markt. „Ik had verwacht dat het dit jaar nog wel redelijk hoog zou blijven. We zitten met 140 tot 150 euro per ton nu op het niveau van 2006. Engeland en Frankrijk roepen alweer om marktbescherming om de prijzen in de benen te houden.”

Van Hoogen volgt de graanmarkt op de voet vanwege de invloed daarvan op de overige markten, waaronder de aardappelmarkt. „Bij de consumptieaardappel zitten we op een keerpunt”, stelt Van Hoogen. „De ontwikkelingen rond oogst 2009 zijn heel interessant. Er kunnen twee dingen gebeuren. Óf de verwerkende industrie komt met duidelijk betere contractprijzen, óf veel telers stoppen met de teelt van consumptieaardappelen.” Dit laatste is het afgelopen jaar in de Verenigde Staten gebeurd. Door lage prijzen is het areaal met 10 tot 12 procent afgenomen; de prijzen voor frietaardappelen zijn op dit moment gestegen tot 34 euro per 100 kilo. „Ze zijn daar nog nooit zo duur geweest.” De aardappel telers zijn overgestapt op voornamelijk maïs, voor de produc-

tie van bio-ethanol.

In noordwest Europa reageren telers minder sterk op te lage prijzen. „Ik had rekening gehouden met een daling van het Europese areaal dit jaar van 5 tot 8 procent. Uiteindelijk is het 3 procent. Ik denk nog steeds dat het areaal fors afneemt, afhankelijk van de contractprijzen voor 2009 waarmee de industrie straks op pad gaat. In Frankrijk daalt het areaal frietaardappelen vrijwel zeker, de Franse telers richten zich op tafelaardappelen. In Engeland hebben telers weer een problematische aardappeloogst door de vele regen. Daar gooit ook een aantal de handdoek in de ring. Het areaal vroege aardappelen voor de verwerking is het afgelopen jaar met name in België en Duitsland al afgenomen door tegenvallende prijzen in 2007.”

Te veel friet

Binnen Europa laat het Nederlandse areaal de minste fluctuaties zien. „Iedereen investeert in de aardappelteelt en er zijn te weinig alternatieven, zeker in bepaalde gebieden. In Brabant is het areaal wel fors gedaald, ten faveure van de snijmaisteelt. Zeker in ‘randgebieden’ vallen telers weg. Maar in traditionele teeltgebieden als Flevoland en zuidwest Nederland stoppen akkerbouwers niet snel met de aardappelteelt.” Het moet de Agrico-man echter wel van het hart dat telers de frietindustrie niet te snel de schuld moeten geven van lage aardappelprijzen. De industrie is afhankelijk van de frietmarkt. Is er te veel friet, dan krijgen de frietbakkers slechte prijzen voor hun product

‘We laten oren teveel

en kunnen ze hun toeleveranciers geen hoge prijzen bieden.

Het aanbod bundelen, in de hand houden en meer ketendenken is de oplossing, zegt Van Hoogen. „Als een collectief een groot tonnage kan aanbieden bij een grote frietfabrikant, is dat voor beide partijen interessant.” Een grote aanbieder kan bovendien service bieden door bijvoorbeeld het aanbod aan de fabriek te regelen. Dat maakt een plusje in de prijs mogelijk. „De partijen worden dan partners in de keten. Bovendien heb je er beide voordeel bij als je meer evenwicht in de markt kunt creëren.”

Van Hoogen praat uit ervaring. Samen met coöperatie Nedato had Agrico zo'n tien jaar geleden een miljoen ton consumptieaardappelen voor de verwerkende industrie gebundeld. „Wij hadden grote invloed.” Maar dat nam af, onder meer doordat telers buiten het collectief om voor een cent minder wilden leveren, zegt Van Hoogen. Naast 300.000 ton pootaardappelen verhandelt Agrico jaarlijks nog 50.000 ton tafelaardappelen en 200.000 ton frietaardappelen. „Bovendien zijn er telers die beslist hun vrijheid willen houden. Die ervaren samenwerking in een coöperatie als bureaucratie. Het gevolg is dat we nu met veel aanbieders en weinig kopers niet echt in een positieve situatie zitten. De huidige opbrengstcijfers, daar word je niet vrolijk van. Maar de systemen voor prijsnivellering zijn er nog steeds. Het vraagt om vertrouwen in de afnemer. En ketendenken.” Lachend: „Dat kan natuurlijk via Agrico worden geregeld.”

Het ketendenken in de pootgoedsector is sterker, vindt Van Hoogen, maar toch kan het

worden vergroot. „Franse consumptietelers bijvoorbeeld vallen erover dat onze telers te klein zijn. Ze willen op hun bedrijf slechts van een teler pootgoed ontvangen. Praktijk is echter dat we maar relatief kleine partijen afleveren. Het is niet zozeer dat onze telers te klein zijn, maar wel hun partijen. Een teler met 20 hectare pootaardappelen heeft een bovengemiddeld areaal pootgoed. Maar die teler heeft dan vijf rassen. Een deel daarvan is zijn eigen pootgoed en wordt niet afgezet. Dan blijft er per ras dus 100 ton over voor de afzet. Dat zijn niet echt grote partijen.”

‘Telers van pootgoed hebben een tic’

Gemiddeld inkomen

Agrico probeert telers te stimuleren om grotere arealen van hetzelfde ras te telen. Dat valt echter niet mee, moet de directeur toegeven. „Pootaardappel telers zijn liefhebbers, ze hebben een tic van aardappelen. Ze willen verschillende en vooral ook nieuwe rassen telen. Op een open dag op ons proefveld komt 70 tot 80 procent van onze telers kijken. Nieuwe rassen zijn interessant.” Daarnaast willen boeren risico spreiden. Met een combinatie van vroege en late rassen kunnen ze de oogst goed plannen. Ook willen ze in elke afzetmarkt meedoen, merkt Van Hoogen. „Het ene jaar loopt de afzet heel anders dan het andere jaar. Dit jaar loopt de overzeese afzet moeizaam. De telers willen een gemiddeld rassenpakket om er zeker van te zijn dat ze een gemiddelde uitbetaling krijgen.” Dat heeft voor het handelshuis ook een positieve kant, omdat het hele rassenpakket moet worden ondergebracht. „Maar het zorgt er ook

voor dat pootgoedtelers blijven kiezen voor verschillende rassen. Daarmee neemt de omvang van partijen minder snel toe dan de afnemers willen.”

Maakt niet uit

Om toch meer grotere eenheden te krijgen, heeft Agrico het egalisatiesysteem ingevoerd. Voor de uitbetaling is er een pool per ras. Over alle rassen samen wordt de gemiddelde financiële opbrengst uitgerekend. Dat gemiddelde is 100 procent. „Rassen die minder dan 85 procent van dat resultaat opleveren, betalen we toch 85 procent uit. Dat extra geld komt van de rassen die boven het gemiddelde zitten.” Bij vrije rassen ligt de ondergrens op 80 procent. HZPC werkt met 96 tot 104 procent, weet Van Hoogen. „Het lukt hen beter om grotere eenheden te realiseren.” Dat het Agrico minder goed lukt, heeft volgens de commercieel directeur ook te maken met de bedrijfsvorm. „We zijn natuurlijk een coöperatie en als de leden het niet willen, dan doen we het niet. De telers vinden het leuk om meer rassen te telen? Dan kan dat. Het maakt ons niet uit.” Commercieel gezien wellicht niet altijd de juiste keuze, geeft hij toe. „We laten misschien teveel onze oren naar de boeren hangen. Maar omdat we een coöperatie zijn, is dat niet zo erg. En vergeet niet dat er een strijd woedt om de hectares. In 2004 moesten we de deur barricaderen omdat we werden bestormd door geïnteresseerde telers. Nu liggen alle pootgoedhandelshuizen bij de telers voor de deur. We moeten bijna op de knieën om het areaal onder te brengen.”

naar boeren hangen’