

Het grillige weer met droogte en regen laat ook zijn sporen na bij aardappelverwerker Aviko. Directievoorzitter Wim Gerritsen over de markt, de kwaliteit, de onvoorspelbaarheid van het bewaren en uiteraard de strategie van Nederlands grootste aardappelverwerker. „Wij verwerken nu partijen aardappelen waar wij in tijden van overvloed anders mee om gaan.”

Door: Eric de Lijster
Fotografie: Gerard Burgers

„Zo hectisch als de afgelopen weken, is het zelden geweest”, zegt Wim Gerritsen, directievoorzitter van Aviko, in zijn kantoor tegenover de fabriek in Steenderen. De droogte in juli en de wateroverlast in augustus noopten het bedrijf tot veel creativiteit en flexibiliteit in het collecteren en verwerken van de aardappelen. „De droogte en de hogere temperaturen in juli

waren al behoorlijk dramatisch, laat staan de regen in augustus. Normaal zijn er in Noordwest-Europa wel enkele gebieden waar niet veel regen is gevallen, zoals in het rampjaar 1998. Maar deze keer betrof het bijna heel het gebied. Al zijn de verschillen per regio groot. De aanvoer ligt in de periode van week 34 tot en met week 39 altijd wat moeilijker. Door de regen hadden wij hier in Steenderen eind augustus ook te kampen met onvoldoende aanvoer. Gelukkig hebben wij wel door kunnen draaien”, vertelt de 58-jarige Gerritsen, die er al 35 dienstjaren bij de Aardappelverwerkende Industrie Keppel en Omstreken op heeft zitten.

De fabriek van Aviko in Duitsland, in Rain am Lech, heeft zelfs een dag stil gelegen. „Daar worden de vroeg gerooide aardappelen bijna direct verwerkt, maar door de regen konden de rooiers het land niet op.” Medio augustus heeft Gerritsen hem wel even geknepen of er überhaupt voldoende grondstof beschikbaar zou komen om de fabrieken jaarrond te laten draaien. Inmiddels is hij over de beschikbaarheid iets minder pessimistisch. Het droge, milde weer van de laatste anderhalve week doet het aantal kilo's in de ruggen aardig toenemen, waardoor van een tekort wellicht geen sprake hoeft te zijn. „Maar ik maak me wel zorgen voor boeren die een afnamecontract van vijftig ton per hectare hebben. In sommige gebieden zullen moeite hebben deze hoeveelheid netto te leveren.” Aviko werkt vooral met contracten voor dertig ton per hectare.

Een groot vraagteken is echter wel in welke conditie de aardappelen worden bovengehaald. De grote hoeveelheid doorwas op veel percelen, ook in late rassen als Agria waar het normaal zelden in voorkomt, baart Gerritsen zorgen. Aviko werkt bij bepaalde partijen inmiddels al met zoutbaden om de glazige knol-

len eruit te halen. „Slechte aardappelen maak je met wat beter weer zoals de laatste dagen niet meer goed. Gelukkig worden de technieken om ook van een mindere partij aardappelproducten te maken steeds beter. Door het krappe aanbod heeft de industrie tijdelijk partijen verwerkt die in tijden van overvloed aan aardappelen een andere bestemming krijgen. De grootste onvoorspelbaarheid zit hem echter in de bewaring. Niet duidelijk is hoe lang partijen met doorwas of een laag onderwatergewicht kunnen worden bewaard. De vraag is dus of er aan het eind van komend bewaar seizoen voldoende product beschikbaar is.”

Frites worden korter

Een ander fenomeen is de lengte van de frites, zegt Gerritsen. Die zal wat korter zijn door de knollen minder grof en langwerpig zijn. Gerritsen verwacht niet dat de magere oogst leidt tot veel spanningen tussen telers en verwerker, die de piepers met name via dochter Korteweg collecteert. De kans bestaat dat telers niet kunnen voldoen aan de contracthoeveelheid of dat er onenigheid is over het bepalen van de kwaliteit en tarra. „De teeltbegeleiders hebben nauw contact met de telers. Bovendien hebben we geen groot verloop in ons bestand. Ik ga uit van wederzijds vertrouwen. Wij vervullen onze afspraken.”

Hoe de huidige stand van het gewas zich vertaalt op de aardappelmarkt de komende maanden, laat zich volgens Gerritsen moeilijk voorspellen. Wel zegt hij: „In deze periode is er duidelijk meer vraag dan aanbod. Afnemers willen toch hun voorraad grondstof garanderen. De termijnmarkt in Hannover gaf tussen de 24 en 28 cent kilo aan, gebaseerd op 40 millimeter opwaarts. Maar heel belangrijk wordt gewoon of de aardappel goed te bewaren is,

‘Aviko kan groei

hier hangt de prijs sterk van af. Dan ben ik niet verbaasd als de prijs voor goede aardappelen in de 20 cent of meer blijft hangen.”

Voor Aviko vormen de hogere grondstofprijzen een extra kostenpost. Bovendien is het rendement van de fritesproductie door de wisselvallige kwaliteit van de partijen minder. Ook voor energie en transport moet steeds meer worden betaald. Dit tikt flink aan, benadrukt Gerritsen. „Voor de telers is een hoge prijs uiteraard prima. Het zei hen gegund. Het zal echter sterk afhankelijk zijn van het moment van verkoop en welke netto opbrengst er wordt behaald. Aviko koopt voor ongeveer eenderde van haar jaarcapaciteit van 1,5 miljoen ton aardappelen in op de dagmarkt. Dan maakt een prijsverschil van enkele centen een groot verschil.”

Aviko heeft de verkoopprijzen aan supermarkten en de foodservicekanalen (snackbars, etc) dan ook verhoogd. „En met ons ook onze concurrenten. Dan kan ook niet anders. Als de dagmarkt voor aardappelen 25 cent doet, dan moet je toch al gauw 25 cent per kilo frites meer hebben.” Doordat enkele langlopende contracten - waarin dus een lagere prijs is afgesproken - nog enkele weken doorlopen, signaleert Gerritsen een merkwaardig verschijnsel in de supermarkt. „Enkele supermarkten voerden enkele weken geleden nog actie met diepvriesfrites van de oude oogst. Dit gaat per kilo tegen een lagere prijs dan de verse aardappelen die in het schap staan.”

Marge doorberekenen

Hierdoor duurt het wel langer eer dat Aviko de compensatie in de marge volledig kan doorberekenen. Gerritsen verwacht dat begin 2007 de hogere marges de hogere kosten volledig dekken. Wat deze ontwikkelingen betekent

**‘Prijs blijft
in de 20
cent of
meer
hangen’**

voor het resultaat van Aviko aan het einde van het jaar, kan Gerritsen nog niet zeggen. „De invloed van de aardappelprijs is daarop bepalend.” De directievoorzitter van de marktleider in Europa vraagt zich wel af hoe de consument reageert op de prijsstijging van de diepgevroren aardappelproducten.

Aviko heeft de laatste jaren flink geïnvesteerd in het geven van een antwoord op de overcapaciteit op de markt voor diepgevroren aardappelproducten. Zo kocht het bedrijf sinds het door Cosun van Cebeco Groep is overgenomen de bedrijven Boots Frites, de Nestlé-fabriek in Venray en recent een meerderheidsbelang in het Zweedse Algen AB. Ook zijn twee Duitse en één Nederlandse fabrieken gesloten. Deze productie is overgeheveld naar Lomm, Rain am Lech en Steenderen.

De overcapaciteit is daarmee nog niet van de markt, vertelt Gerritsen. Daarvoor is nog een consolidatieslag nodig. Hij verwacht dat de grote aardappelverwerkende bedrijven binnen vijf tot tien jaar een aantal van de kleinere concurrenten inlijven. Gerritsen wijst op de steeds groter wordende inkooporganisaties van supermarkten en foodservicebedrijven. „De inkoopmacht van hen wordt steeds groter. Dan kan je als leverancier niet achterblijven.”

Capaciteit koelers verdubbeld

Om te kunnen blijven groeien, is Aviko enkele jaren geleden dan ook begonnen met het op de markt brengen van koelverse aardappelproducten. De verkopen van deze Steam and Fresh-producten is groeiende, geeft Gerritsen aan. Het bedrijf heeft daarom de capaciteit van de productie van de fabriek Cuijk verdubbeld tot 120.000 ton aardappelen. Hier worden vooral aardappelen verwerkt in de maten van 35 mm tot 45 mm van hoofdzakelijk de rassen

Hansa en Bintje. „Nederland loopt met koelvers ver vooruit. Een land als Engeland is bijvoorbeeld nog lang niet zo ver. Daar ligt voor Aviko in de gemaksvvoeding nog een grote uitdaging.”

Aviko was vorig jaar ook in de markt om CêlaVita, de koelverse aardappelproductenpoot van coöperatie Agrico in Emmeloord, over te nemen. Het Duitse bedrijf Wernsing ging echter met de eer strijken. „CêlaVita had goed bij Aviko gepast, maar wij kwamen er met Agrico niet uit”, aldus Gerritsen, die aangeeft dat de prijs het struikelblok was. Voor de Nederlandse teler wellicht jammer, want ik heb de indruk dat CêlaVita naar rassen overschakelt die voor een belangrijk deel uit andere windstreken worden aangevoerd. Maar achteraf ben ik er niet rouwig om. Door te investeren in Cuijk in een ander technologisch proces kunnen wij nu aardappelproducten maken die veel rijker van smaak zijn.”

Aviko wil de komende jaren door overnames en op eigen kracht doorgroeien. Het doel, een marktaandeel van 25 procent in Europa, is op enkele procenten na niet gehaald. De laatste drie jaar is het aandeel met één tot twee procent gegroeid. De op handen zijnde overname van CSM Suiker door Cosun, die de coöperatie totaal ruim 240 miljoen euro kost, kan de investeringsruimte voor Aviko beperken, erkent Gerritsen. „Cosun heeft als doelstelling te groeien met Aviko, maar de gelegenheid om CSM Suiker te kopen was onverwacht dichtbij. Dit betekent niet dat potentiële overnames door Aviko geen gewillig oor meer vinden bij Cosun, maar de financiële ruimte periodiek wat minder zijn.” Dit is geen beperking voor de groeikansen, benadrukt de directievoorzitter. „Wij kunnen ook op eigen kracht groeien. Door constant te investeren in innovatie en met nieuwe producten op de markt te komen.”

en op eigen kracht’