



## Saldoverschillen consumptieaardappelen door meer kilo's en hogere prijs

*Ruud van der Meer*

Akkerbouwbedrijven die in de periode 2010 – 2012 een bovengemiddeld saldo behaalden voor consumptieaardappelen, hadden dit niet alleen te danken aan een hogere productie maar ook aan een hogere prijs. Deze bedrijven maakten in 2011 minder gebruik van contracten en waren meer gericht op nieuwe afzetmarkten of producten.

### *Sterke schommelingen in saldo*

Consumptieaardappel is een gewas waarvan het saldo sterk fluctueert tussen de jaren. Zo waren 2010 en 2012 jaren met een uitzonderlijk hoog saldo, terwijl 2011 beneden gemiddeld was (zie [Binternet](#)). Het saldo fluctueert niet alleen tussen jaren, maar ook tussen bedrijven zijn de verschillen in saldo groot. Dit artikel analyseert de situatie voor gangbare akkerbouwbedrijven op klei.

Voor de individuele akkerbouwbedrijven is een gemiddeld saldo bepaald over de periode 2010 – 2012. Als dit saldo hoger was dan het gemiddelde van de totale groep, is het bedrijf ingedeeld in de groep 'hoog'. Bleef het saldo achter ten opzichte van het gemiddelde, dan is het bedrijf ingedeeld bij 'laag'. Het saldo van de groep 'hoog' is ongeveer de helft hoger dan van de groep 'laag' (zie tabel 1). Zowel de productie (+ 20%) als de prijs (+16%) van de bedrijven in 'hoog' is beter dan van de andere groep. Aan de andere kant zijn de toegerekende kosten zoals pootgoed, gewasbescherming en meststoffen ook hoger. Het hogere saldo wordt dus gerealiseerd doordat de geldelijke opbrengsten hoger zijn en niet door lagere kosten. Het hogere toegerekende kostenniveau hangt samen met een betere verzorging van het gewas en dat betaalt zich uit in een hogere kg-opbrengst per ha. Maar ook de uitbetalingsprijs is gemiddeld hoger. Het productieniveau 'hoog' in combinatie met de prijs 'laag' zou leiden tot een geldelijk opbrengstniveau van iets minder dan € 7.500 ofwel € 1.200 lager dan in werkelijkheid.

<b>Tabel 1 Kengetallen gangbare consumptieaardappelteelt op klei, gemiddeld 2010 – 2012, naar saldo-klasse</b>			
Kengetal		Hoog a)	Laag a)
Saldo na loonwerk (€ / ha)		6.300	3.900
Opbrengsten (€ / ha)		8.700	6.200
Productie (kg / ha)		55.600	46.400
Prijs (€ / 100 kg)		15,68	13,44
Toegerekende kosten (€ / ha)		2.200	2.000

a) Voor uitleg van de termen 'hoog' en 'laag' wordt verwezen naar de tekst.  
Bron: Informatienet, LEI Wageningen UR.

### *Contracten geven zekerheid, maar niet altijd de hoogste prijs*

Prijsverschillen kunnen ontstaan door de manier waarop de afzet is vastgelegd. Bedrijven kunnen (een deel van) de oogst via contracten verkopen. De contracten worden al vroeg in het teeltseizoen gesloten. Het actuele prijsniveau op het moment van afzetten kan daardoor behoorlijk afwijken van de gecontracteerde prijs. Een nadeel is dat in jaren met hoge aardappelprijzen de contractprijs onder de vrije marktprijs kan liggen. Een contract heeft als voordeel dat het financiële zekerheid geeft voor in ieder geval een deel van de oogst. Dit is ook terug te zien in de cijfers van het jaar 2011. In 2011 heeft bijna 40% van de bedrijven in de groep 'laag' meer dan de helft van de afzet via contracten vastgelegd. In de groep hoog was dit



14%. Als gekeken wordt naar de afzonderlijke jaren, valt op dat de bedrijven uit de groep hoog in 2011 relatief wat minder hoge saldi behaalden. De prijzen op de vrije markt bleven waarschijnlijk achter bij de prijzen die contractueel al waren vastgelegd. In de jaren 2010 en 2012 was de aardappelprijs hoog. De telers die meer vrije aardappelen hadden, hebben hiervan geprofiteerd.

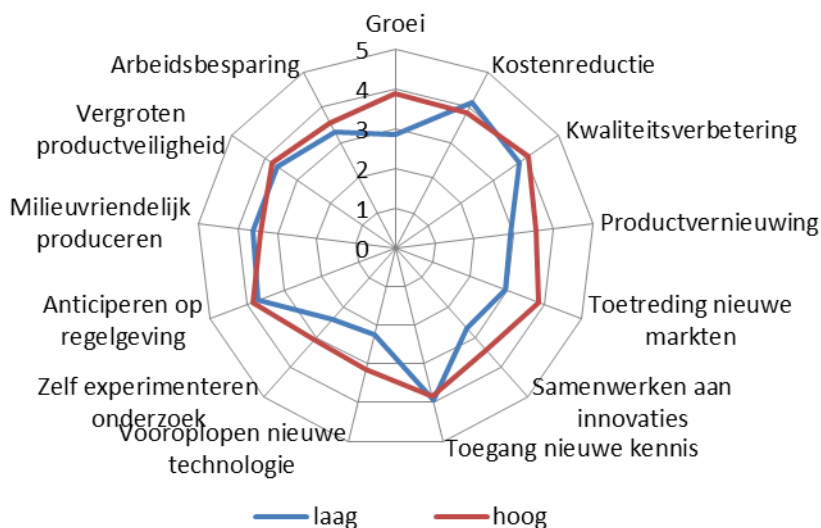
*Meer waarde toevoegen door keuze van afzetkanaal en productsegment*

Het prijsverschil kan ook veroorzaakt worden door verschillen in afzetkanaal en productsegment. Zo zijn er bedrijven die de aardappelen afzetten als tafelaardappel bij horeca of zorginstellingen. De prijs voor tafelaardappelen is over het algemeen hoger dan voor industrieaardappelen. Ook bedrijven die zelf aardappelen sorteren en verpakken zijn in staat hogere prijzen te realiseren.

*Vernieuwen loont?*

De bedrijven uit de groep hoog zijn over het algemeen iets ondernemender en innovatiever ingesteld dan de ondernemers uit de groep laag. Voor de Innovatiemonitor van het LEI (Innovatie in de land- en tuinbouw 2012), is ondernemers gevraagd om het belang van een bepaalde strategie voor hun bedrijf aan te geven (niet voor alle akkerbouwbedrijven met consumptieaardappelen is dit bekend). Hoe hoger het getal, hoe belangrijker de strategie. In onderstaande figuur 1 zijn de strategieën weergegeven. Als de rode lijn boven de blauwe lijn uitkomt, betekent dit dat deze strategie door de ondernemers uit de groep hoog belangrijker wordt gevonden dan uit de groep laag. De verschillen zijn het grootst bij strategieën die te maken hebben met vernieuwing of zoeken naar nieuwe afzetmarkten. Ook groei wordt door de ondernemers uit de groep hoog meer genoemd. De bedrijven uit de groep hoog zijn ongeveer 80 ha groot en daarmee 10 ha groter dan de andere groep. Ook het aardappelareaal is iets groter.

**Figuur 1** Belang van strategieën, 2011 naar saldo-klasse



Bron: Bedrijven-Informatienet, LEI Wageningen UR; Innovatie enquête.



*Beschikbaarheid data*

De informatie over contracten is alleen beschikbaar voor het jaar 2011. De strategie informatie is beschikbaar voor een kwart van de akkerbouwbedrijven uit de vergelijking. Er is aangenomen dat de ontbrekende bedrijven strategieën hetzelfde waarden als bedrijven die wel in de vergelijking zitten.