



Na de inkringing van het bietenquotum groeit het belang van aardappelen in de inkomensvorming op akkerbouwbedrijven. Aardappelen is een teelt zonder Europese marktordening. De markt kent gemakkelijk ups en downs. Alle personen die we spraken ter voorbereiding van deze 'Focus op' wezen op de lucratieve prijzen die we dit seizoen mogen verwachten op de vrije markt. Maar de meeste aardappel-telers zullen wellicht een wat wrang gevoel hebben tijdens het leveren van hun op contract geteelde aardappelen. Ze betalen dit jaar de prijs voor hun ('verzekerings')-contract, en moeten zich troosten met de wetenschap dat ze er de voorbije jaren ook al de voordelen van ondervonden.

In België groeit het aardappelareaal jaar na jaar. Dat is mogelijk dankzij de fenomenale groei van de aardappelverwerkende industrie in België. Dit jaar streeft de Nederlandse aardappelverwerking letterlijk en figuurlijk – dankzij een modern machinepark – voorbij. Op Interpom, de vakbeurs voor aardappelen, groenten en fruit, die eind deze maand plaatsvindt in Kortrijk Xpo, wordt dat uitgebreid gevierd. Er zijn redenen genoeg om stil te staan bij Belgische handel- en verwerking van aardappelen.

FOTO: BASIL DEHASSELAIR

FOTO: PATRICK DIELEMAN



SAMENSTELLING: PATRICK DIELEMAN

FOTO: PATRICK DIELEMAN



Focus op de Belgische
aardappelverwerking
en -handel

Aardappelen, er zit groei in

Foto: BASIL DEHASSELAR

Het aardappelareaal is het voorbije decennium met meer dan een vijfde uitgebreid. De import is in diezelfde periode gestegen met 40%. Toch zijn de Belgen niet meer aardappelen gaan eten. Het gestegen volume was nodig als grondstof voor de aardappelverwerkende industrie. – PATRICK DIELEMAN –

Uit tabel 1 kan je afleiden dat het aardappelareaal in België de laatste 10 jaar is gestegen met 22%. Het areaal Bintje, dat aanvankelijk aan het afnemen was, is de

laatste jaren opnieuw aan het stijgen. Het zit nu opnieuw op het niveau van 2000. Toch zitten de andere rassen duidelijk in de lift. Hun areaal nam de voorbije 10 jaar

toe met meer dan 10.000 ha. Dit is een verdubbeling ten opzichte van de situatie in 2000. De oppervlakte vroege aardappelen bleef vrij constant, met uitzondering van dit jaar. In vergelijking met het areaal van 2009 wijzen de voorlopige resultaten van de landbouwtelling op een stijging met 9,2%. Omdat de opbrengsten per hectare dit jaar zo laag uitvallen, is de geraamde productie veel lager dan het gestegen areaal zou laten vermoeden.

Het aantal bedrijven met aardappelen daalde volgens de metellingen van 2000 tot 2009 met 28%. Het aantal bedrijven dat bewaaraardappelen produceert daalde in diezelfde periode met 31%. Omgekeerd steeg de gemiddelde oppervlakte aardappelen per bedrijf in diezelfde periode van 4,4 naar 6,8 ha. Dit is een stijging met 55%. De geteelde oppervlakte per bedrijf is dus in vergelijking met de situatie in 2000 gemiddeld met meer dan de helft gestegen. De stijging is nog iets groter wanneer we enkel de bewaaraardappelen bekijken. De gemiddelde oppervlakte bewaaraardappelen per bedrijf steeg met meer dan 62%. Dit is een aanduiding voor de specialisatie die binnen de aardappelteelt heeft plaatsgevonden.

Areaal op Europees vlak

Tabel 2 geeft de evolutie weer van het areaal in de 5 belangrijkste aardappelproducerende landen van de Europese Unie. In aardappelkringen spreekt men van de EU-5. Duitsland, Nederland, België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk vormen samen een clustergebied waar de productie, verwerking van aardappelen en de handel zeer competitief zijn dankzij de sterke concentratie, coördinatie en integratie. Het is de klimatologisch meest geschikte zone voor de teelt van aardappelen. De oppervlakte aardappelen in Duitsland, de grootste aardappelproducent, is de voorbije 10 jaar geleidelijk gedaald met bijna 50.000 ha. In vergelijking met vorig



Foto: PATRICK DIELEMAN

Adviesbureau verwacht hoge aardappelprijs

Begin september vertelde DCA-directeur Kees Maas (foto links) tijdens de Aardapeldemodag dat de prijs van de frietaardappelen de komende maanden tussen 16 en 24 euro zal schommelen. Maas onderbouwde dit met een analyse van het areaal, de markt en de beursnoteringen. DCA, of Dienstencentrum Agrarische Markt, specialiseerde zich in marktinformatie over de meeste landbouwproducten. Landbouwers of dienstverleners met een abonnement kunnen allerlei info krijgen via website, nieuwsbrieven en sms-berichten.

“Het areaal is in de EU-15 onderhevig aan een dalende trend”, aldus Maas. “De 1.130.000 ha van 2010 is het laagste cijfer van de laatste 10 jaar. Vooral in Polen, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk daalde het areaal sterk.” Maas baseerde zich voor zijn analyses voornamelijk op de evolutie in de 5 belangrijkste aardappellanden, met name Duitsland, Nederland, België, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. In die landen bedroeg het areaal dit jaar samen 725.000 ha aardappelen. Dat is meer dan in 2008, 2006 en 2005, maar het is een

Tabel 1 Evolutie van het aardappelareaal in ha en het aantal aardappeltelers in België - Bron: NIS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ¹
Areaal (ha)											
Vroege aardappelen	10.932	10.700	11.795	10.657	12.138	10.985	11.819	12.612	10.546	11.802	13.026
Bewaaraardappelen	53.046	49.604	47.689	46.509	52.109	51.516	52.866	52.790	50.904	59.114	64.442
Bintje	41.255	37.416	33.721	32.408	36.724	37.598	37.994	37.063	35.293	38.098	42.142
Andere variëteiten	11.791	12.188	13.968	14.101	15.385	13.918	14.872	15.727	15.611	21.016	22.300
Pootaardappelen	1.866	1.853	2.215	2.133	2.487	2.452	2.582	2.541	2.434	2.808	3.248
Totaal	65.845	62.157	61.699	59.300	66.734	64.952	67.267	67.942	63.883	73.723	80.717
Aantal bedrijven											
Alle aardappelen	14.981	13.843	13.429	12.498	12.763	12.162	12.045	11.566	10.598	10.788	-
Bewaaraardappelen	12.784	11.621	10.983	10.272	10.508	10.041	9.918	9.347	8.627	8.769	-
Gemiddelde oppervlakte per bedrijf (ha)											
Alle aardappelen	4,40	4,49	4,59	4,74	5,23	5,34	5,58	5,87	6,03	6,83	-
Bewaaraardappelen	4,15	4,27	4,34	4,53	4,96	5,13	5,33	5,65	5,90	6,74	-

¹ Voorlopige resultaten**Tabel 2** Evolutie van het totale areaal aardappelen in de EU-5 (x 1000 ha)¹ - Bron: NIS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ²
Duitsland	304,4	282,1	284,1	287,3	295,2	276,9	274,3	275,0	260,5	263,8	255,2
Frankrijk	162,6	161,6	162,2	157,3	159,8	158,1	158,1	158,8	156,0	162,0	165,1
Nederland	180,2	163,9	165,2	158,6	163,9	155,8	156,5	157,2	151,9	155,2	157,1
Verenigd Koninkrijk	166,0	165,0	158,0	145,0	149,0	137,4	141,0	140,2	144,0	149,0	144,5
België	65,8	62,2	61,7	59,3	66,7	65,0	67,3	67,9	63,9	73,7	80,7
Totaal	879,0	834,7	831,2	807,5	834,5	793,2	797,2	799,1	776,3	803,8	802,6
Totaal areaal bewaaraardappelen						449,4	503,6	527,3	515,3	533,8	533,5

¹ Inclusief pootgoedteelt² Ramingen

jaar daalde de oppervlakte er met 3%. In Frankrijk en Nederland bleef het areaal het laatste decennium vrij constant. Nederland kende dit jaar een stijging met 2%. Ook de geteelde oppervlakte in het Verenigd Koninkrijk bleef vrij stabiel, maar dit jaar daalde de oppervlakte met ongeveer 3%.

In de zuidelijke EU-lidstaten zoals Spanje, Portugal en Italië verliest de teelt van aardappelen jaar na jaar terrein. Het klimaat is er suboptimaal voor de productie van aardappelen, waardoor het rendement beneden het EU-gemiddelde ligt. In deze landen ligt de nadruk op vroege aardappelen en zelfs primeuraardappelen, maar aardappelteelt is er zelden de hoofdactiviteit van de bedrijven.

Handel

Tabel 3 toont dat de Belgische export van consumptieaardappelen de voorbije 10 jaar met 21% daalde. Omgekeerd is de import in dezelfde periode gestegen met 40%. De reden moet niet gezocht worden in een toegenomen verbruik van consumptieaardappelen in België, maar wel in de sterk gestegen capaciteit van de aardappelverwerkende industrie. Een groot deel van de import bestaat uit aardappelen die de Belgische verwerkingsbedrijven rechtstreeks betrekken bij landbouwers in Noord-Frankrijk. Tabel 4 toont de voornaamste landen waarnaar aardappelen geëxporteerd worden, dit zijn Nederland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk,

Spanje en Duitsland. Dit zijn tevens de grootste aardappelproducerende lidstaten van de EU, maar toch zijn ze samen goed voor meer dan 85% van ons exportvolume. Omdat aardappelen ongeveer 80% water bevatten, blijft het transport doorgaans beperkt tot (op wereldschaal) relatief korte afstanden. De overige landen van de vroegere EU-15 waren het voorbije decennium samen goed voor amper 1 tot 3% van onze totale export. Er zit wel enige groei in onze handel met de nieuwe EU-lidstaten. De export naar die landen wisselt sterk van jaar tot jaar, maar in 2009 ging toch bijna 5% van onze aardappelexport naar die landen. Ook de handel met niet EU-lidstaten is sterk afhankelijk van opportuniten-

forse daling ten opzichte van vorig jaar. De forse groei van het areaal in België is volgens Maas minder relevant dan de daling met 3% in Duitsland. "Het aandeel van België in het areaal van de 5 aardappellanden is slechts 10%, de Belgen zijn wat overroepen!"

Kees Maas raamde al voordat de oogst van de bewaaraardappelen echt begon, dat in de EU-15 41,5 miljoen ton aardappelen zal geoogst worden. Dat is een van de 3 laagste producties van het voorbije decennium. Hij vergelijkt de opbrengst met 1994, 2003 en 2006. "Dat waren ook

3 jaren met veel glazigheid als gevolg van doorwas. Ik verwacht veel fijne aardappelen, daardoor zal er een opmerkelijk prijsverschil zijn tussen grove en fijne partijen."

De prijs voorspellen

Op basis van historische prijsontwikkelingen verwacht DCA-Markt voor de komende maanden een prijs voor frietaardappelen van 16 tot 24 euro per 100 kg. Begin september noteerde de termijnmarkt in Frankfurt al 18,50 euro voor levering in april 2011. Volgens Maas is de termijnmarkt een belangrijke graadmeter voor de

prijsvorming op de fysieke markt. "Meestal is het zo dat wanneer de koers op de termijnmarkt rond 19 september op of boven de 15 euro ligt, hij daar de rest van het seizoen niet meer onder komt. Omgekeerd kan je beter direct verkopen wanneer de prijs tijdens de oogst onder de 10 euro ligt, want dan komt die daar voor april niet meer bovenuit." Maas vergelijkt de actuele evolutie op de termijnmarkt met deze van 1994, 2003 en 2006 – en dat waren heel dure jaren. "De prijs piekte toen pas na de oogst in plaats van tijdens de zomer, omdat pas toen het effect van de doorwas

ten. De voorbije 10 jaar haalde 2005 met 10,6% het hoogste aandeel in de totale export, maar vorig jaar behaalde die handel amper 2,3%.

Verwerkte aardappelen

Aardappelproducten kunnen dankzij hun hogere waarde en lager gehalte aan water makkelijker en goedkoper getransporteerd worden over grotere afstanden. De export

Meer informatie over die ontwikkeling kan je lezen in deze Focus op pagina 37.

Bij het interpreteren van de cijfers is het belangrijk om in het achterhoofd te houden dat bij de productie van diepvriesfrietten ongeveer 2 kg aardappelen nodig zijn om 1 kg diepvriesfrietten te bekomen. Er zijn schilverliezen, en bij de bereiding verdampt heel wat water. Niet alle aardappelbereidingen zijn frieten, maar toch kan

Engelsen spreken van *French fries*. Ten gevolge van de financiële crisis en de sterke euro heeft Nederland in 2009 het Verenigd Koninkrijk van de tweede plaats verdrongen. Spanje en Duitsland volgen op een behoorlijke afstand. Opvallend is de sterk toegenomen export naar de nieuwe lidstaten. In 2009 maakte ook de export naar niet-EU-lidstaten een enorme sprong vooruit.

Tabel 3 Evolutie van de export van aardappelen naar de belangrijkste afzetlanden - Bron: Eurostat

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Consumptieaardappelen (ton)										
Export	855.417	937.908	825.730	917.425	904.656	900.539	766.062	723.016	664.599	674.863
Import	897.255	1.002.551	973.575	957.773	1.001.646	1.103.347	1.216.062	1.361.367	1.193.395	1.263.323
Saldo	-41.838	-64.643	-147.845	-40.349	-96.991	-202.808	-450.001	-638.350	-528.795	-588.460
Aardappelbereidingen (ton)										
Export	722.658	824.689	865.540	907.505	987.689	1.036.408	1.083.654	1.182.617	1.317.455	1.512.683
Import	137.842	153.160	155.270	122.397	106.495	127.339	114.096	124.506	140.011	156.934
Saldo	584.817	671.529	710.270	785.108	881.194	909.069	969.558	1.058.111	1.177.444	1.355.749

Tabel 4 Evolutie van de export van aardappelen in ton - Bron: Eurostat

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nederland	437.573	448.897	495.699	578.004	560.087	562.133	465.810	432.820	371.566	358.588
Frankrijk	153.164	165.287	168.081	111.687	123.640	89.765	128.428	139.792	151.227	149.901
Verenigd Koninkrijk	91.096	160.864	47.261	35.095	70.560	65.929	50.851	25.461	57.538	34.159
Spanje	45.776	69.677	28.399	27.770	52.164	38.824	36.403	21.477	19.591	28.394
Duitsland	11.274	32.945	13.042	41.398	28.436	26.349	34.417	14.522	15.507	34.570
Totaal EU-5	738.883	877.670	752.482	793.954	834.887	783.000	715.909	634.072	615.429	605.612
Overige landen EU-15	37.442	32.529	16.879	13.509	20.798	13.222	8.099	10.596	19.698	20.373
Totaal EU-15	776.325	910.198	769.360	807.462	855.683	796.221	724.007	644.668	635.127	625.985
Nieuwe lidstaten	43.014	3.329	25.971	49.674	23.531	8.888	16.724	12.892	11.501	33.179
Totaal EU-27	819.339	913.527	795.332	857.136	879.214	805.109	740.731	657.560	646.628	659.164
Derde landen	36.079	24.381	30.398	60.289	25.442	95.430	25.331	65.456	17.971	15.699
Totaal	855.417	937.908	825.730	917.425	904.656	900.539	766.062	723.016	664.599	674.863
Aandeel export EU-5 in totale export (%)	86	94	91	87	92	87	93	88	93	90

van aardappelproducten verdubbelde de laatste 10 jaar. Die evolutie hangt samen met de spectaculaire ontwikkeling van de aardappelverwerkende industrie in België. Dit jaar bereikt de sector de kaap van de 3 miljoen ton verwerkte aardappelen.

je met die kennis in het achterhoofd uit de tabel afleiden dat een groot deel van de productie geëxporteerd wordt.

De grootste afzetmarkt voor onze diepvriesfrietten en andere aardappelproducten ligt in Frankrijk. Ironisch toch dat de

De cijfers bewijzen dat de teelt van aardappelen in België en de export van verwerkte aardappelproducten de voorbije jaren hand in hand gegroeid zijn. ■

bekend was." Voordat het prijzenfestival zou beginnen, verwacht Maas wel nog een dip als gevolg van het grote aanbod op het moment van de oogst.

Maas maakte bij zijn prijsverwachting wel een kanttekening: "Door de late oogst van de vroege aardappelen heeft het seizoen 2009-2010 langer geduurd dan normaal. Dat betekent dat het nieuwe seizoen korter is. De zeer competitieve frietmarkt kan het de fabrikanten lastig maken om een hoge aardappelprijs te betalen. Ook laat de geschiedenis zien dat de nogt de prijs aan het einde van het seizoen nog in elkaar kan klappen."



FOTO: BASIEL DEHAS-ELAIR

Frieten worden Belgisch

Amper 5 jaar na het bereiken van de kaap van 2 miljoen ton verwerkte aardappelen mag de Belgische aardappelverwerkingsindustrie opnieuw een kaarsje uitblazen. Naar aanleiding van Interpom|Primeurs wordt de mijlpaal van de 3 miljoen gevierd. – PATRICK DIELEMAN –

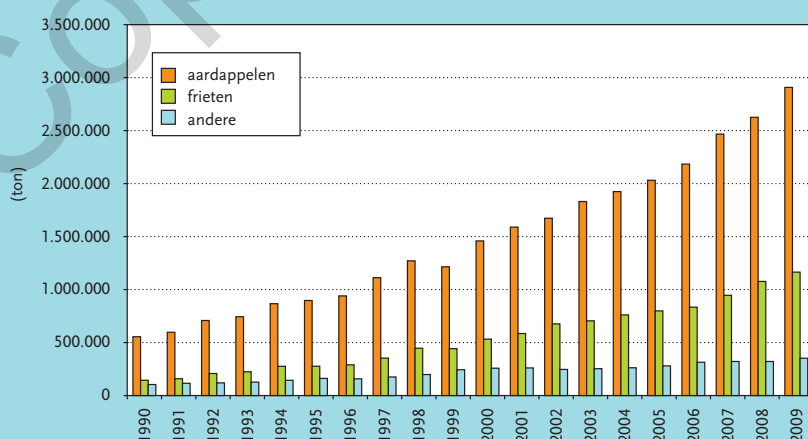
Hoe die explosieve groei mogelijk was, leren we uit gesprekken met spelers uit de sector, verderop in deze Focus vanaf pagina 37. In deze bijdrage belichten we de evolutie zelf. Figuur 1 laat de evolutie van de verwerkte en geproduceerde hoeveelheden aardappelen, frieten en andere verwerkte producten zien. In 1990 werden in België ongeveer 500.000 ton aardappelen per jaar verwerkt. Daarmee produceerde men toen bijna evenveel frieten

als andere verwerkte producten. Uit de figuur blijkt duidelijk dat de groei vooral te wijten is aan de exponentiële stijging van de productie van frieten. De productie van andere producten, zoals chips en aardappelvlokken, kent eerder een lineaire stijging.

Economisch belang

De sector aardappelverwerking is niet alleen belangrijk omdat het de afnemer is

van een groot deel van de door Belgische akkerbouwers voortgebrachte producten, de sector wordt ook belangrijker binnen de Belgische economie. In 2009 stelden 20 bedrijven samen 2171 arbeiders en 595 bedienden te werk. In datzelfde jaar werd, ondanks de algemene economische malaise, voor meer dan 100 miljoen euro geïnvesteerd: 101.708.176 euro volgens de enquête die Belgapom, de belangenorganisatie van aardappelhandelaars en -verwerkers, jaarlijks bij haar leden uitvoert. In 2008 waren de investeringen, relatief bekeken, met 46.417.767 euro wat teruggevallen, maar ook 2007 was op het gebied van investeringen een topjaar met 84.317.245 euro. Dankzij die investeringen streven de Belgen dit jaar de Nederlanders voorbij. De meeste installaties zijn ook heel recent, waardoor ze een stuk moderner en efficiënter zijn dan de installaties van de gemiddelde Nederlandse aardappelverwerker. ■



Figuur 1 Evolutie van de verwerkte hoeveelheid aardappelen en van de productie van frieten en andere aardappelproducten in België - Bron: Belgapom

Verse frieten en kroketten

Het logo 'The Art of Potatoes', dat de gevel van het bedrijfsgebouw van Vanderhaegen Potatoes in Horebeke siert, maakt duidelijk dat het hier menens is om de aardappel een meerwaarde te geven. Bedrijfsleidster Ingrid Eeckhout staat ons te woord. – PATRICK DIELEMAN –

Ingrid Eeckhout vertelt dat ze 14 jaar geleden, samen met haar echtgenoot Koen Vanderhaegen, begonnen is met aardappelverwerking. "Daarvoor werkte Koen al samen met zijn ouders. Ze leverden aardappelen aan kleinhandelaars, restaurants en frituuruitbaters. Daarnaast verkochten ze zelf aardappelen op enkele markten. Ze waren ook al begonnen met het

koud schillen van aardappelen, zij het op beperkte schaal. Wij hebben die activiteit uitgebreid omdat we vaststelden dat onze klanten – en in het bijzonder de frituuruitbaters – niet langer zelf hun aardappelen schilden." Ingrid vertelt dat ze zich ook meer op het verwerken richtten omdat de verwerkingsindustrie meer veldgewas begon in te kopen en daardoor de handel

veel minder nodig had voor gesorteerde aardappelen. Er wordt wel nog gesorteerd, maar vooral voor exportdoeleinden.

"We gingen ons meer op verwerking richten, maar heel specifiek op nicheproducten. We willen iets anders aanbieden dan de grote verwerkingsbedrijven. We leveren alleen verse producten, ze worden onder beschermde atmosfeer verpakt en ze moeten binnen een beperkte periode geconsumeerd worden. Onze aardappelen worden koud geschild, ze krijgen geen warmtestoot ten behoeve van het schillen en onze frieten worden niet voorgebakken. We leveren aan allerlei grootkeukens, restaurants en frietkramen."

De oorspronkelijke vestiging van het bedrijf ligt in Mater (bij Oudenaarde). Acht jaar geleden werd de site in Horebeke gekocht. In 2006, dat een glasjaar was, moesten enorm veel partijen aardappelen gewassen en ontglaasd worden. Het gebouw in Horebeke, dat vroeger een melkerij was, leende zich zeer goed voor die activiteit. "We hadden hier water en er was al een zuiveringsstation, dat we gemoderniseerd hebben." Ingrid vertelt dat men op dat moment (half oktober) niet de beste partijen aanbiedt, het gaat eerder om aardappelen afkomstig van kanten of partijen die niet kunnen bewaard worden. Daar zat dit jaar al tot 16% glas tussen.

Productengamma

De handel is nog steeds een belangrijke activiteit binnen het bedrijf. Veel aardappelen worden verpakt in zakjes van 5 of 25 kg. Bij de rauwgeschilde producten gaat het, naast de geschilde aardappelen, vooral om frieten in allerlei maten tussen 7 en 12 mm. Verder zijn er kookaardappelen (volledig of in kwartjes of schijfjes



FOTO: PATRICK DIELEMAN

Ingrid Eeckhout toont de kroketten op grootmoeders wijze. Dit is het nieuwste product.

gesneden). Recent werd een ambachtelijke verse kroket gelanceerd. Ook die is niet voorgebakken en onder beschermde atmosfeer verpakt. Het is het verse product zoals dat vroeger door de huismoe- ders zelf bereid werd.

“We verwachten dat we in de toekomst op nog meer vragen van de klanten zullen moeten inspelen. De vraag naar meer bewerkingen en bereidingen gaat altijd verder. De klant is ook heel kritisch. Voed-

stelt Ingrid Eeckhaut. “Dat betekent dat de aardappelen een onberispelijke bakkwaliteit moeten hebben. De frieten moeten mooi wit bakken. De landbouwers waar we mee samenwerken, moeten een goede bewaring hebben die de bakkleur blijft garanderen.

Wat de rassenkeuze betreft, hebben wij heel graag dat er nieuwe rassen komen en dat men naast Bintje nieuwe rassen uitprobeert, maar we stellen vast dat onze

geprobeerd worden. We hebben ook graag dat er rassen komen die minder gevoelig zijn voor ziekten, die resistent zijn tegen Phytophthora en die graag uitgeplant worden door de landbouwers. Andere belangrijke kenmerken zijn een grove sortering en gemakkelijk schilbaar zijn. Bintje is meestal heel weinig egaal van vorm. Het pootgoed dat wij uitleveren is voor 70% Bintje en verder vroege rassen zoals Friesland en Première. We proberen jaarlijks ook op enkele hectare andere rassen uit. We merken dat veel landbouwers interesse hebben in resistente rassen.”

De frieten worden verpakt onder beschermde atmosfeer.



FOTO: PATRICK DIELEMAN

selveiligheid zal een heel belangrijk item blijven. Je moet daar dagelijks mee bezig zijn, bijsturen en ook meegroeien. Voor de traceerbaarheid is het heel belangrijk dat de landbouwers aangesloten zijn bij Vegaplan. Dat zorgt ervoor dat de fout kan getraceerd worden wanneer zich ergens in de keten een probleem stelt.”

Kwaliteitseisen

“We stellen hoge eisen aan de kwaliteit van de aardappelen die we verwerken”,

klanten blijven vragen naar de smaak van Bintje, en ons dus verplichten om verder te doen met Bintje. Van Bintje kan je frieten maken die krokant zijn aan de buitenkant en mals vanbinnen. Zeker voor onze verse frieten is het belangrijk dat ze niet te droog zijn. Begrijp mij nu niet verkeerd voor wat de andere rassen betreft. Wij zijn op het einde van het seizoen soms ook verplicht om met andere rassen dan Bintje te werken. We vinden het heel belangrijk dat nieuwe rassen gezocht en

Samenwerken

De firma Vanderhaegen heeft met een aantal boeren een vaste relatie, maar er wordt ook veel op de vrije markt gekocht. Maar ook dan moeten de aardappelen perfect zijn. Ingrid is zelf een boerendochter en tijdens het gesprek laat ze meermaals blijken dat ze een hart heeft voor de boeren. Ze vertelt dat ze op de landbouwschool zat en sowieso in haar leven iets wilde doen dat landbouwgerelateerd was. Die achtergrond helpt haar om de moeilijkheden die de boeren ondervinden beter te begrijpen. “We streven een duurzame relatie na, een samenwerking in wederzijds respect. De landbouwers leveren hun aardappelen hier zelf. Dat heeft als voordeel dat ze aanwezig zijn bij de het nemen van de stalen en bij het bepalen van de bakkleur en het drogestofgehalte. We proberen een oplossing met meerwaarde te zoeken wanneer onze leveranciers een partij hebben waarvan de bakkleur niet goed is. Omgekeerd helpen ze ons ook. Wij weten dat ze bereid zijn om een tandje bij te steken, wanneer we hen moeten bellen om onverwachts een partij te leveren.” ■

Vanderhaegen Potatoes

Vanderhaegen-Eeckhaut bvba is een familiebedrijf dat al sinds 1947 actief is in de aardappelsector. Er zijn vestigingen in Mater (Oudenaarde) en Horebeke. Het bedrijf is gespecialiseerd in het verhandelen, sorteren, wassen, exporteren, verwerken, verpakken en leveren van aardappelen en uien. Het laatste decennium werd onder impuls van Koen en Ingrid, de huidige bedrijfsleiders, gestart met verse aardappelproducten. Een volledig beeld van het bedrijf en zijn producten kan je vinden op www.vanderhaegenpotatoes.be.



FOTO: PATRICK DIELEMAN



FOTO: PATRICK DIELEMAN

Lutosa speelt zijn merkbekendheid uit

De meeste fabrikanten van diepvriesfrietten produceren vooral voor private label. Dit wil zeggen dat de naam van hun klant, bijvoorbeeld een buitenlandse grootwarenhuisketen, op de verpakking komt. Lutosa heeft wel een duidelijke merkenpolitiek. We gingen langs, net over de taalgrens in het Henegouwse Leuze, om kennis te maken. – PATRICK DIELEMAN –

Aan de weegbrug zien we tractoren en vrachtwagens die nog steeds aardappelen met veel aarde aanleveren, ook hier een bewijs van de zeer moeilijke rooiomstandigheden dit jaar.

In het hoofdgebouw ontmoeten we Emanuel Van den Broeke en Marcel Delamillieure. Emanuel is directeur aankoop en agronomische dienst van Lutosa. Marcel Delamillieure staat in voor het

pootgoed, de traceerbaarheid, certificatie, eigen aanplant en alle nieuwigheden en 'specialekes' zoals andere variëteiten en bioproducten. Samen zorgen zij ervoor dat de geschikte grondstoffen gesorteerd, gewassen en ontsteend en – indien dat nodig is – 'ontglazigd' in het productieproces van de fabriek belanden.

Twee veldmensen onderhouden het rechtstreeks contact met de aardappel-

telers en een hoofdaankoper koopt aardappelen via de handel. Daarnaast is er ook de eigen aanplant. "We telen zelf ieder jaar ongeveer 600 ha aardappelen", vertelt Emanuel Van den Broeke. "Die worden op lichtere gronden geteeld zodat we ze kunnen gebruiken als buffer wanneer de weersomstandigheden het vlot rooien in zwaardere gronden beletten. We telen zelf heel wat vroege aardappelen en we testen regelmatig in alle stilte de mogelijkheden van nieuwe variëteiten. Zo moeten we onze boeren niet opzadelen met problemen wanneer een van die rassen zou tegenvallen."

PinguinLutosa

We beginnen ons gesprek met een voorstelling van het bedrijf. Sedert oktober 2007 maakt Lutosa deel uit van de PinguinLutosa Food Group. Daardoor opereert de grootste Belgische aardappelverwerker nu samen met een diepvriesgroentebedrijf. Op Europees niveau staat het bedrijf op de vijfde plaats. In België zijn er vestigingen in Leuze (Henegouwen) en Sint-Eloois-Vijve (in de buurt van Waregem). Net als de meeste andere Belgische aardappelverwerkingsbedrijven ontstond dit vanuit de aardappelhandel. In 1978 nam de familie Van den Broeke, aardappelhandelaars uit Olsene, een diepvriesbedrijf over in Leuze bij Doornik. Ze startten met de productie van aardappelvlokken en diepvriesfrietten. In 1988 startten ze Primeur en in 1998 Vanelo in Sint-Eloois-Vijve. In 2001 werd de capaciteit in Leuze uitgebreid met een derde frietlijn. Die gaf de mogelijkheid om gecoate frietten te maken. Dat zijn frietten met een zetmeelcoating, om ze knapperiger te maken, of met kruiden zoals bijvoorbeeld Mexicaanse kruiden.

Het hinterland van Lutosa is heel uitgebreid. Slechts 10,5% van de productie blijft in de Benelux. Er zijn 15 verkoopkantoren. Daarmee is Lutosa – behalve



FOTO: LUTOSA

Verschil tussen noord en zuid

"Binnen Europa bestaat er een duidelijk verschil tussen het noorden en het zuiden", weet Dirk Desloovere, directeur sales en marketing, ons te vertellen. "In Zuid-Europa, en ook in Frankrijk, is men veel meer gericht op producten op basis van puree zoals duchesse, noisettes en dergelijke. Engeland heeft onder meer een voorkeur voor gesneden en gekruide aardappelen, *spicy wedges*. Frietten maken nog altijd het grootste deel uit. De frietten voor Zuid-Europa, met als summum Griekenland, moeten veel donkerder zijn (*golden brown*) terwijl men in het Verenigd Koninkrijk en Ierland witte frietten

in Europa – ook aanwezig in Noord- en Zuid-Amerika, Australië, China en Japan. De laatste 10 jaar verdubbelde het aantal landen waar producten verkocht werden van 45 naar 95. Het verkoopvolume stijgt jaar na jaar. Vorig jaar verkocht men 336.466 ton verwerkte producten. Daarvoor werd 665.000 ton aardappelen verwerkt. Het objectief voor dit jaar is 358.000 ton. Daarvoor is 725.000 ton aardappelen nodig. Het bedrijf nadert hiermee de maximale verwerkingscapaciteit. Het grootste volume – 21,5% – werd vorig jaar afgezet op de Franse markt. De cluster Verenigd Koninkrijk, Schotland en Ierland volgde in 2009 met 19,36%. “Wellicht zal die cluster dit jaar hoger eindigen dan Frankrijk, want enkele Franse klanten haakten af door onze prijzenpolitiek”, vertelt Emanuel Van den Broeke. “We willen niet meedoen in de concurrentie enkel op basis van de prijs, maar voeren op basis van onze kwaliteit een hogere prijspolitiek. Die politiek speelt in het voordeel van iedereen. De klant betaalt iets meer, maar beseft dat hij een kwaliteitsproduct krijgt. Hierdoor ontstaat er meer ruimte om een betere prijs te betalen aan de aardappeltelers.” Lutosa is vooral actief in de

food service (65% van de omzet), voor wie professioneel met voedsel bezig is, zoals restaurants.

Samenwerking met landbouwers en handelaars

Ongeveer 50% van de grondstoftoevoer wordt verzekerd met behulp van contracten. “Het aandeel is stijgend”, vertelt Van den Broeke. “De aardappeltelers willen een groter deel van hun teelt vastleggen via contracten, en we zijn dus verplicht om die trend te volgen. We stellen vast dat per bedrijf meer aardappelen geteeld worden.” Marcel Delamillieure: “Vroeger hadden we veel kleinere bedrijven met 2 tot 3 ha aardappelen, door de specialisatie moet de gemiddelde oppervlakte van onze telers nu al rond de 15 ha liggen. Door die schaalvergroting willen de bedrijven wat meer zekerheid van afzet, want het ene jaar is ook het andere niet.” Emanuel oppert een andere vaststelling: “De telers stappen voor een deel af van Bintje ten voordele van onder meer Fontane en Asterix. Daarvoor zoeken ze ook meer zekerheid van afzet.” Bintje is volgens Delamillieure een ideaal ras, maar voor bewaring wordt ook gedeeltelijk overgestapt op Fon-

tane. We verwerken niet om het even welk ras, want ieder ras heeft zijn eigen verwerkingsspecificaties, en we kunnen niet alles door elkaar verwerken. We hebben in het verleden altijd gehamerd op Bintje, vooral voor de smaak en voor zijn goede structuur in kroketten en vlokken. Voor frieten zijn er zeker rassen die evenwaardig zijn, maar een speciale manier van verwerken vragen.”

“Fontane vinden we goed omdat hij voor de landbouwer veel kilo's levert, dat ras kan ook groeien op gronden waarop al regelmatig aardappelen geteeld werden, het heeft een redelijk goed kaliber, de kleur is goed”, verduidelijkt Emanuel. Marcel voegt er aan toe dat Fontane ook goed is voor Belgische omstandigheden omdat de meeste aardappeltelers hier niet uitgerust zijn om te kunnen irrigeren. Enkele van de nieuwere rassen, zoals Markies en Innovator, hebben dat nodig. “Een ras moet gemakkelijk liggen bij de boer en het mag niet te ingewikkeld zijn voor de bemesting. Het ras Victoria geeft bijvoorbeeld makkelijk een te laag onderwatergewicht wanneer de teelt wat overbemest is”, vertelt Van den Broeke. “Maar we krijgen hier perfecte Victoria binnen uit Nederland, omdat het daar anders geteeld werd.” Vervolgens volgt een opsomming van enkele rassen: bij de vroege is dat eerst en vooral Première, verder Amora, Sagitta en Sinora, de opvolger van Anosta. Rond half augustus komen dan Felsina en Miranda. Die worden net als de vroege rassen af land verwerkt. Zo'n 90% van de verwerkte aardappelen komt uit België, vooral omdat het transport te duur is. De meeste aardappelen komen uit het teeltgebied tussen Charleroi en Kortrijk, maar aardappelen die via handelaars ingekocht worden, komen ook van elders – onder meer vanuit Noord-Frankrijk.

Dit jaar zal men voor het eerst meer dan 700.000 ton aardappelen verwerken. Ongeveer 150.000 ton wordt rechtstreeks



Emanuel Van den Broeke (links) en Marcel Delamillieure moeten ervoor zorgen dat elke dag de juiste aardappelen klaar zijn voor verwerking.

FOTO: PATRICK DIELEMAN

verkiest. Vraag me niet hoe dat komt, dat is zo gegroeid. Ovenfrietten werden altijd meer verkocht in Noord-Europa, het zuiden verkoos de friteuse. Maar de ovenfrietten beginnen ook daar opgang te maken zodat het verschil kleiner wordt. We hebben de 3-way cook ontwikkeld, die zowel in de oven als met de friteuse kan klaargemaakt worden. Daarmee bekleden we een vrij unieke positie. Wanneer iemand tegen ons zegt dat onze frieten te duur zijn, dan vragen we onmiddellijk ‘welke van de 24 is te duur?’. We hebben immers 24 verschillende frieten met een verschil in snit, bereiding, voor de friteuse, de oven of voor beide. Is het een friet die vlug moet

opgewarmd worden? Heeft hij een coating? Zeg niet zomaar friet tegen een Lutosa-friet!”

Diepvriesfrieten zitten volgens Desloovere nog altijd in een groeiemarkt. “De mondialisering is voor ons een feit. We zijn op onze bescheiden manier een speler met wereldwijde ambities aan het worden. Net als naar brood en rijst, zal er altijd vraag naar frieten blijven bestaan. Er komen ook nieuwe consumenten bij. We zien een explosieve groei in Zuid-Amerika en in de BRIC-landen (Brazilië, India, China). Wanneer jaarlijks 2% van de bevolking vanuit de armoede in de middenklasse terechtkomt, dan gaat dat over miljoenen mensen.”



FOTO: LUTOSA

bij landbouwers gekocht, waarvan ongeveer 100.000 ton volledig gecontracteerd is om in de eigen opslagruimtes te bewaren. De andere 50.000 ton is gedeeltelijk onder contract, maar wordt ook voor een deel bijgekocht op de vrije markt. Die komen van landbouwers uit de streek van Leuze waar rechtstreeks een relatie mee wordt onderhouden. De rest wordt aangekocht via handelaars. "Onze politiek is dat we de handelaars proberen te beschermen", vertelt Emanuel. "Aan een landbouwer betalen we dezelfde prijs die hij krijgt van de handelaar. Maar voor ons moet hij zijn aardappelen dan ook nog zelf leveren, want wij hebben geen enkele vrachtwagen om aardappelen op te halen bij de landbouwers. Hij kan dus beter via de handelaar werken. Voor ons is het essentieel dat de handelaar contact heeft met de landbouwers en voeling heeft met de kwaliteit."

Lutosa haalde heel wat kwaliteitscertificaten zoals ISO 9001, BRC-IFS, GMP en volgt kwaliteitsprogramma's zoals HACCP. Daarom vraagt het dat ook de landbouwers gecertificeerd zijn. De voorkeur wordt gegeven aan Vegaplan, maar wie al Eurep-gap of Globalgap behaalde wordt ook aanvaard. Ondertussen zijn al heel veel landbouwbedrijven aangesloten bij Vegaplan, onder meer omdat dit ook voor graan en suikerbieten geëist wordt. Een zestal jaar geleden investeerde Lutosa zwaar in certificatie, onder meer door de certificatie zelf te betalen. Toen kon een driejarig contract mooi gelijk lopen met de driejaarlijkse controle van Vegaplan. Na de crisis, met onder meer hoge meststofprijzen en lage aardappelprijzen, durfden veel landbouwers zich niet meer binden voor dergelijke lange periodes, nu zijn er veel contracten voor 2 jaar.

We overlopen het assortiment. Diepvriesfrietten in allerlei maten, kleuren en smaken, maken het grootste deel uit. De versgekoelde voorgebakken frieten vinden vooral een afzet in horeca en frituren, ze worden enkel verkocht in zakken van 5 kg. Ongeopend bewaren ze 21 dagen. Er is ook een heel assortiment op basis van puree. De diepvriespuree is in korrelvorm, zodat die perfect kan gedoseerd worden. Het verhaal van Dirk Desloovere, directeur sales en marketing, die er even bij kwam zitten, vertellen we in de band op p. 40 en 41.

We besluiten ons gesprek met enkele beschouwingen over het bereiken van de 3 miljoen ton verwerkte aardappelen. Marcel Delamillieure wijst er op dat de groei van de verwerking de uitbreiding van het areaal heeft toegelaten. "De Belgische gronden zijn, met uitzondering van enkele streken zoals rond Sint-Truiden, minder geschikt voor de teelt van aardappelen voor de versmarkt. De diepvriesfriet is daarom een belangrijke locomotief." ■

Welke rol



FOTO: PATRICK DIELEMAN

We stellen vast dat het percentage aardappelen dat op contract geteeld wordt, stijgt. Is de rol van de aardappelhandelaar daarmee uitgespeeld? Aardappelhandelaar Norbert Tack uit Tielt bewijst dat het tegendeel waar is. – PATRICK DIELEMAN –

Norbert Tack werkt samen met 2 van zijn broers in Tack Agri bvba. Norbert staat in voor de bewaring en voor een groot deel van de handel, maar hij benadrukt dat alle beslissingen over bedrijfsactiviteiten in overleg gebeuren. Zijn broer Jo zorgt voor het huren van de gronden die nodig zijn voor de eigen teelt van aardappelen en voor het verzorgen van de teelt. Hij wordt daarin bijgestaan door zijn andere broer Dirk, die daarnaast regelmatig onderweg is met de vrachtwagen om aardappelen te laden bij landbouwers, of die te leveren bij klanten. Hun vader startte destijds met de aardappelhandel. Die activiteit ontwikkelde zich geleidelijk vanop een boerderij vlakbij het centrum van Tielt. Op die plaats is nu nog een deel van het bedrijf gevestigd.

Belang van bewaring

Voor we ons gesprek voortzetten, nemen we een kijkje in de bewaarlodsen. De eigen aardappelen, die geteeld worden in de streek van

focus op



FOTO: PATRICK DIELEMAN

Boven de aardappelen draaien ventilatoren om condensvorming te voorkomen. De verwarmingselementen gebruikt Norbert nu niet.

speelt de aardappelhandelaar?

Gembloux, zijn allemaal gerooid. Norbert hoopt nog enkele boeren, waarvan nog aardappelen op het veld staan, uit de nood te kunnen helpen door ook bij hen te rooien, zodra het opnieuw mogelijk is na de regen. We kunnen in elk van de bewaarloodsen – dankzij een wandelgang bovenop de drukgang – de aardappelen bekijken. Norbert toont fier zijn aardappelen, het zijn allemaal Bintjes. Ze zijn van een goede sortering, zeker voor dit jaar, en ze zijn al behoorlijk droog. Uit hetgeen Norbert vertelt, begrijp ik dat hij (bijna letterlijk) slaapt bij zijn bewaarloodsen. “Zelfs ’s zondags, voor ik naar de bakker rij, kom ik eerst kijken en ook ’s avonds maak ik telkens nog een ronde.” Enkele mecaniciens vervangen in een van de bewaarloodsen een motor die moet instaan voor het openen en sluiten van enkele verluchtingskleppen. “Ik stelde vast dat hij niet meer werkte. Het met eigen ogen volgen van de bewaring is belangrijk. Ik kon die panne onmogelijk vaststellen op mijn controlepaneel of op de *outprints* van de bewaarcomputer.” Norbert benadrukt meerdere keren hoe belangrijk het oog van de meester is. Al wandelend leert hij mij enkele kneepjes van het vak. Kluiten, een halve aardappel of een rotte – we zien er gelukkig bijna geen – laat hij liggen om te kunnen volgen hoe ze zich gedragen. Hij verwarmde de laatste weken de ventilatielucht met warmeluchtblazers. In alle drukgangen zijn leidingen voorzien voor de brandstof. “Die zijn er gekomen naar aanleiding van het teeltseizoen 1994, toen er enorm veel glazen aardappelen waren. Ik moest toen steeds maar rondzeulen met bussen brandstof. Nu zijn we nieuwe warmeluchtblazers aan het bijplaatsen zodat er in elke drukgang enkele staan. Zo hoeven we ze niet te verplaatsen en kan ik overal gelijktijdig de lucht opwarmen.” Boven de aardappelen, die overal perfect even hoog liggen zodat de lucht zich gelijk kan verdelen, draaien ventilatoren. Die zorgen voor een goede verdeling van de lucht en ze voorkomen condensvorming. De verwarmingselementen van die ventilatoren gebruikt Norbert niet, want dat zijn energievreters. In de plaats daarvan verkiest hij om gedurende een poosje een warmeluchtblazer te laten werken wanneer dat nodig is.

Samenwerking met landbouwers

Uiteraard worden er heel wat aardappelen ingekocht. Eens het oogstseizoen voorbij is, gebeurt dat bij landbouwers met een eigen bewaring. Dat is deels in eigen streek, deels in Wallonië en in de rest van Vlaanderen. Op het moment van ons bezoek is Jo bedrijven aan het bezoeken om er stalen te nemen. De gebroeders

Tack streven naar een duurzame relatie met hun leveranciers. Norbert toont zich geen voorstander van contractteelt. “De boer heeft wel een bijzonder slecht jaar wanneer hij in een jaar met lage opbrengst ook nog eens verplicht is te leveren tegen een lage prijs. Uiteraard gaan we daarop in, of we bemiddelen tussen de landbouwer en de fabriek wanneer een landbouwer een teeltcontract wil. Maar we hebben met veel aardappeltelers een jarenlange relatie. Ze weten dat we hun aardappelen kopen en dat we hen niet laten vallen wanneer de aardappelen niet de gewilde kwaliteit zouden hebben. Ze weten dan van ons waarom hun aardappelen niet voldoen en we zoeken naar een oplossing waarbij we het product zo goed mogelijk willen valoriseren, zodat de boer de hoogst mogelijke prijs krijgt.” Die goede relatie wordt ook bewezen door een aantal telers van vroege aardappelen. Die bellen zelf wanneer hun aardappelen kunnen geoogst worden.

De handel richt zich – behalve op België zelf – voornamelijk op Engeland, Frankrijk en Nederland. De zwakke pond maakt nu wel de handel met Engeland wat moeilijker. Norbert weet nog te vertellen dat hij ook al, naargelang zich mogelijkheden aanboden in de markt, aardappelen leverde in onder meer Spanje, Columbia en Polen. Ooit verzond hij een heel schip aardappelen naar Egypte. Dat was een grote logistieke operatie en het had ook wat voeten in de aarde vooraleer de lading over de nodige fytosanitaire en andere documenten beschikte, maar voor dergelijke operaties laat Norbert zich bijstaan door mensen met de juiste kennis. “Het gaat over veel geld, je mag niet eigenwijs zijn. Wanneer je denkt dat je de slimste bent, dan ben je de domste!” Datzelfde devies hanteert Norbert als het over de bewaring van aardappelen gaat. Hij vraagt zijn broers, of een technicus, om een tweede opinie wanneer hij een knoop moet doorhakken. Hij vindt ook dat jongeren kansen moeten krijgen. “Vaak hebben ze interessante dingen geleerd, maar moet je met wat ervaring klaarstaan om ze te helpen. Daaruit kan je beiden wat leren.”

Verandering

Op de vraag wat er veranderd is gedurende de 35 jaar dat hij aardappelhandelaar is, antwoordt Norbert Tack dat er vroeger veel meer gesorteerd moest worden. Nu kalibreren de fabrieken zelf. Maar hij heeft geen schrik dat de aardappelverwerkers de handel opzij zullen laten. “Wanneer je volume en kwaliteit kan leveren, zal je wel verder gecontacteerd worden en je mag niet vergeten: goed aardappelen bewaren, is een stiel op zich!” ■

Rassenkeuze

Wat de rassen betreft, richt Tack zich vooral op Bintje. “We zijn er al lang mee vertrouwd en we weten wat we moeten doen om goede Bintjes te telen. In heel wat situaties is het een voordeel dat het een vrij ras is. Ik verkoop ook veel Bintjes aan Nederland, ze worden er gevraagd voor hun smaak. Wat de nieuwe rassen betreft: ieder ras heeft zijn fouten en ook de rassen die minder gevoelig zijn aan phytoftora moet je nog behandelen.” Norbert vertelt dat ook rassen zoals Innovator of Fontane kunnen tegenvallen. “Je kan 2 jaar een goede opbrengst hebben en dan een jaar dat tegenvalt. Het weer tijdens de zomer bepaalt de opbrengst. Je haalt kilo’s wanneer het regelmatig regent en het goed weer is. Bij droogte blijven de kilo’s achterwege en haal je je prijs niet! ‘Die van hierboven’ is in feite de boer!”, vertelt Norbert lachend. Hij voegt er aan toe dat je goeie grond moet hebben om goede Bintjes te telen. Het drogestofgehalte moet goed zijn en ze mogen niet te veel varkensmest gekregen hebben.



Dit jaar is het nodig om de ventilatielucht voor te verwarmen opdat de aardappelen snel genoeg zouden drogen. Bemerkt de aanvoerleiding voor de brandstof linksboven.

Krachtlijnen in de aardappelwereld

Om een idee te krijgen van wat er in de aardappelsector leeft rond prijsvorming en marktontwikkeling hadden we een gesprek met Romain Cools, algemeen secretaris van Belgapom, en met François Huyghe, secretaris van de vakgroep Akkerbouw en economisch adviseur van de Studiedienst van de Boerenbond. – PATRICK DIELEMAN –

L&T: Hoe staat de aardappelteelt er voor?

FRANÇOIS HUYGHE: "Het Belgisch areaal nam dit jaar met 9,5% toe, en die evolutie was er zowel in Vlaanderen als in Wallonië."

ROMAIN COOLS: "België kende als enige van de belangrijke aardappelproducerende landen in West-Europa een dergelijke toename. In Frankrijk, Nederland en Duitsland zijn de arealen ongeveer gelijk gebleven. Opvallend was dat de toename in België vooral het gevolg is van een uitbreiding op de grotere akkerbouwbedrijven. Vanuit die andere landen kwam er enorm veel kritiek op de Belgische uitbreiding, maar men mag niet vergeten dat de exponentiële groei van de Belgische aardappelverwerkende sector ook enorm veel vraag heeft gecreëerd. De groei van de aardappelteelt is ook het gevolg van de reductie van het suikerbietenareaal."

FRANÇOIS: "Het aardappelareaal bedroeg dit jaar 80.717 ha. Het areaal suikerbieten is ten opzichte van 2009 met 5,4% gedaald tot 59.377 ha. In 2007 hadden we nog meer dan 82.000 ha suikerbieten. Dat was toen 15.000 ha meer dan het aardappelareaal dat jaar. Ik bereken ieder jaar de omzet van de landbouw in

Vlaanderen. In 2009 kwamen we aan een omzet van 224 miljoen euro in de aardappelsector en 41 miljoen euro suikerbieten. Ik schat dat de opbrengst dit jaar 10 à 15% minder zal zijn in volume, maar met de hogere prijzen op de vrije markt ten opzichte van het dramatische jaar 2009, zal de omzet van de aardappelen in Vlaanderen 400 miljoen euro halen."

ROMAIN: "Die minderopbrengst is hoog, maar als je rekening houdt met de verliezen door glazigheid, rot en niet oogstbare percelen, dan zal die schatting niet ver van de realiteit liggen. Dat is voor sommige mensen dramatisch. Vele verwerkers werken nu dag en nacht om zich zo veel mogelijk in te dekken. Je mag niet vergeten dat de contractprijzen waartegen ze volgend jaar hun producten moeten leveren nu al vastliggen. De prijs van de vrije markt moet nog bepaald worden. Hoe hoog zal die zijn? Ten tweede liggen de contractprijzen wel vast, maar het is een

We spraken met François Huyghe (links) en Romain Cools over de gang van zaken in de aardappelsector.

vraagteken of alles wel kan geleverd worden. Ten derde speelt nu al dat de aardappelcontracten voor volgend jaar zullen geconfronteerd worden met de druk van de graanprijzen en met enkele andere factoren. Voor onze bedrijven is het momenteel hectisch, maar ook voor de boeren die er alles aan doen om nog zo veel mogelijk aardappelen te oogsten. We zitten niet op een eiland. Ook in Duitsland, Frankrijk en Nederland wordt men geconfronteerd met een moeilijke oogst, moeilijke kwaliteit, doorwas en moeilijke bewaring. Hoe de markt dit jaar zal verlopen is moeilijk te voorspellen, maar het is zeker dat de aardappelen duur zullen zijn. Vorig jaar kenden we werkelijk bodemprijzen voor verwerkte aardappelproducten. Rond december lagen er diepvriesfrietten in de winkel die per kilo goedkoper waren dan 1 kg verse aardappelen. Dat kwam ondermeer door het overaanbod kort daarvoor, tijdens de oogstperiode. Veel verwerkingsbedrijven hebben ook heel wat geleerd uit het moeilijke jaar 2006. Ze werden toen gedwongen, en ze slaagden erin, om uit



FOTO: PATRICK DIELEMAN



FOTO: PATRICK DIELEMAN

Groeikansen voor verwerking?

Op de vraag of er nog groei in de verwerking mogelijk is, antwoordt Romain Cools dat hij twee elementen ziet. "De eerste vraag is of er een markt is. Het feit dat de aardappelproducten vorig jaar zo goedkoop waren zou kunnen wijzen op een verzadiging. We zien uiteraard graag dat er veel frieten gegeten worden, maar vanuit de vereisten van een gezonde levenshouding is het niet aangewezen dat je elke dag frieten eet. Er zijn dus beperkingen wat de bestaande markten betreft. De sector werkt nu reeds volop aan gezonde alternatieven. Anderzijds zit er nog enorm veel groei in het feit dat vandaag nieuwe landen aardappelgetint worden. Nu al zijn Rusland, India en China de 3 grootste aardappelproducenten van de wereld. Niemand vereenzelvigd die laatste 2 met aardappelen. India en China hebben een vijfjarenplan uitgetekend waardoor nog meer in de aardappelsector zal geïnvesteerd worden. Het Internationaal Jaar van de aardappel van de VN in 2008 was hiervoor een bijkomende stimulans. Je vraagt of hun klimaat geschikt is? In China heb je alle klimaten en alle grondsoorten. Rusland had de laatste jaren te lijden van verschrikkelijk droge

minder goede aardappelen toch een aanvaardbaar product te maken. Ik verwacht dat het dit jaar opnieuw zal gebeuren mocht dit nodig zijn. Binnen het productengamma heb je diverse kwaliteitsniveaus. Voor de ene is het topproduct een extra lange friet, bij een ander is dat een dikkere friet, of een friet die wat lichter of wat donkerder bakt. De scoop van de kwaliteit is enorm groot en de aangeleverde grondstof zal ergens wel zijn weg vinden. Er gaat zeer weinig verloren. Maar het is zeker dat wie dit jaar zeer goede aardappelen heeft, en ze kan bewaren, een schitterend aardappeljaar zal hebben.”

FRANÇOIS: “Ik hoorde van iemand dat hij nu al 19 euro/100 kg had gekregen.”

ROMAIN: “Dat is voor aardappelen, droog uit de schuur voor export. Op dit moment worden vooral aardappelen ingetrokken die niet bewaard kunnen worden. De Belgapomnotering beweegt zich voor deze aardappelen al geruime tijd rond 13 euro. Maar als je een goede kwaliteit kan leveren die geschikt is voor export zoals voor de Russische markt, waarvoor veel vraag is, dan kan inderdaad meer betaald worden. De vraag is alleen hoe stabiel die markt blijft. In Rusland moeten de problemen nog beginnen, ik heb gehoord dat 40% van hun oogst mislukt is. Nu zijn daar nog aardappelen van eigen teelt, maar in januari zal dat niet meer het geval zijn. Maar we zijn niet alleen op de markt. Canada is ook aan het bekijken om daar aardappelen te leveren. Egypte zal tegen het voorjaar wellicht meer aardappelen planten – voor zover het pootgoed beschikbaar is – en die trachten aan te bieden op de Russische markt, ook Oekraïne is een grote aardappelproducent. En tenslotte leggen de Russen heel wat bijkomende maatregelen op met betrekking tot fytosanitaire vereisten (multolerantie ten overstaan van nematoden) en andere parameters zoals MRL's van gewasbeschermingsmiddelen en een strenge nitraatnorm.”



Foto: LUTOSA

FRANÇOIS: “Toch blijft voor mij de aardappelhandel in verse aardappelen een intra-Europese aangelegenheid.”

ROMAIN: “Dat klopt, maar dat ligt heel anders voor de verwerkte producten, die gaan van hieruit de wereld rond. Je moet weten dat in Amerika 2 verwerkingsbedrijven gesloten zijn ten gevolge van de druk vanuit Europa, niet in het minst vanuit België. Maar de Amerikanen zijn er wel in geslaagd om de aardappelproducten hoog op de prioriteitenlijst te zetten voor de onderhandelingen van bilaterale handelsakkoorden met onder meer de landen uit Centraal Amerika. De Amerikanen hebben ondermeer met Honduras, Nicaragua en Costa Rica een akkoord dat zij binnen 5 jaar een nultarief zullen hebben voor de import van aardappelproducten. Wij hebben ook een akkoord, maar dat voorziet pas binnen 15 jaar een nultarief. Dat wil zeggen dat we gedurende 10 jaar 10 tot 20 % extra heffing gaan betalen om onze producten binnen te krijgen. We moeten dus trachten 10 tot 20% goedkoper te zijn dan de Amerikanen, en dat los van de dollarkoers. Dit is enkel mogelijk door meer efficiëntie aan de dag te leggen op

alle terreinen. We zijn ook geholpen door een goedkoper maritiem transport. Wist je dat het goedkoper is om 1 kg diepvriesfrietten in containers met het schip naar onze tegenvoeters in Nieuw-Zeeland te sturen dan diezelfde kilo met een vrachtwagen naar Barcelona te vervoeren?”

L&T: De verwerkingssector blijft groeien, maar is er in België nog veel ruimte om het areaal te laten stijgen?

FRANÇOIS: “Het areaal kon de laatste jaren vooral toenemen door de daling van het suikerbietenquotum. Zeker nu de nieuwe nematodenrichtlijn, die in voege ging op 1 juli, een rotatie van maximum 1 keer op 3 aardappelen oplegt, is er niet echt veel ruimte meer. En, dit is nieuws, vanaf 1 januari komt die verplichting in de randvoorwaarden. Boeren kunnen dan 3% van hun premies verliezen wanneer ze die regel overtreden. De meeste boeren passen dat al toe, maar toch blijkt uit de gegevens van de eenmalige perceelsregistratie blijkt immers dat op een paar duizend hectare tegen die regel gezondigd wordt.”

ROMAIN: “Net die beperking werkte in de hand dat de industrie zich op Noord-Frankrijk ging richten voor bijkomende

zomers. De vraag is of dat structureel wordt. Ook bij ons spelen de vragen over klimaatverandering.” François vult aan dat die landen wel lage rendementen behalen. “In Rusland oogsten ze 2 ton graan per hectare, wij 10 ton. De rendementen voor aardappelen liggen daar op 10 tot 15 ton per ha, ook daarvoor halen wij een 3 tot 4 keer hogere opbrengst.”

“In Rusland halen de private tuintjes 3 tot 4 ton meer per hectare dan de professionele boerderijen”, gaat Romain Cools verder. “Maar onderschat de situatie niet. Rusland, China en India zijn nu potentiële afnemers van onze producten, maar ik ga er van uit dat ze zich op termijn zelf zullen trachten te bevoorraden. We zien bijvoorbeeld nu al dat McCain bezig is om daar fabrieken neer te zetten. Nog andere mondiale spelers zullen volgen. We mogen niet vergeten dat onze bedrijven familiale ondernemingen, groei-

kmo's, zijn. Desondanks zijn sommigen onder hen nu reeds met verkoopsfilialen in deze landen aanwezig.”

François Huyghe vult aan dat het bijna allemaal aardappelhandelaars zijn die startten met verwerking. Romain Cools bevestigt dat die bedrijven hier hun basis hebben en mogelijkheden voor export zoeken. “De stap is groot om elders in de wereld met een productie-eenheid te beginnen. Het is ook niet overal even evident. Ik stel vast dat de Zuid-Afrikaanse aardappelboeren moeilijk doen om contracten af te sluiten met de vestiging van McCain in hun land. Ze kunnen meer verdienen met de recent ontwikkelde versmarkt. De boeren willen daar enkel aardappelen leveren aan McCain op hun eigen voorwaarden.”

François oppert dat de volgende stap zal zijn dat McCain daar zelf aardappelen gaat telen, maar volgens Romain is

► p. 46



FOTO: JO GENNEZ

aardappelen. Veel van die Franse telers zijn overigens ICKB-gecertificeerd via Vegaplan, want Frankrijk heeft geen kwaliteitssysteem met certificatie. De Nord Pas-de-Calais is een teeltgebied dat door de Fransen zelf vergeten is. De Franse aardappelmarkt is vooral gericht op de versmarkt. De productie van aardappelproducten in Frankrijk is gedaald.”

L&T: Hoe is de marktstemming nu?

ROMAIN: “We zijn nog in de oogstperiode en dan is er altijd een groot aanbod van partijen met een mindere kwaliteit en dat heeft dan een impact op de prijs. De 13 euro die we nu hebben zal niet de hoogste prijs zijn die we dit seizoen gaan vaststellen met onze Belgapomprijzencommissie. Geen enkele boer die goede aardappelen heeft gaat die nu uit de schuur verkopen, tenzij hij alle bewaar risico's wil vermijden. Ik ga er van uit dat we dit jaar een duur jaar krijgen wat de vrije markt betreft. De indicatie van de termijnmarkt is duidelijk. De contractprijzen zijn vanaf 2004, met uitzondering van 2009, elk jaar gestegen. Vorig jaar was er een sterke daling, waardoor boeren die nu meer contracten hebben met lede ogen de prijzen van de vrije markt zullen moeten aanzien. Maar dat is inherent aan de keuze die je hebt tussen contracten en vrije aardappelen. Ik denk dat de meeste aardappel telers een stuk vrij en een stuk op contract telen. De keuze van het persen-

tage is dezelfde als die van de belegger om ofwel in zekerheden, ofwel in risicovolle beleggingen te stappen. Contracten hebben het voordeel dat ze stabiliteit geven, maar ik geef toe dat ze in jaren dat de prijzen laag zijn vaak een zure appel vormen. De contractprijs van aardappelen wordt beïnvloed door de concurrentie van andere teelten en de evolutie van de prijs op de vrije markt, de jaren voordien. In 2009 donderde de graanprijs naar beneden, ging de teelt van suikerbieten achteruit en hadden we al 2 jaar na elkaar lage prijzen op de vrije markt. Wie in de aardappelsector zit, moet weten dat het rendement niet op basis van 1 jaar berekend wordt. Je moet dat berekenen over een periode van 6 tot 7 jaar. Veel jonge boeren stellen zich terecht de vraag wat de industrie met hen van plan is in de toekomst: ‘Willen ze nog meer in contracten gaan of gunnen ze ons de vrije markt? Gaat men ons de vrijheid laten om Bintjes te telen of gaat men ons, zoals in Nederland gebeurd is, verplichten om over te stappen naar beschermde rassen, vaak rassen die aan 1 afnemer gebonden zijn?’ Ik heb er ook geen antwoord op, maar ik stel wel een grondig verschil vast met de Nederlandse verwerkers. Daar heb je een aantal producenten van frieten die verbonden zijn met 1 afnemer. Zo wordt Mc Donalds beleverd door 2 fabrikanten. Mc Donalds legt een aantal kwaliteitseisen op, ondermeer de keuze van de variëteit.

Onze aardappelverwerkers zitten op meerdere markten, en ik geef toe, ook vaak op markten waar de (goedkope) prijs mee bepalend is, maar dat zijn markten waarop er vrijheid is. Die vrijheid vertaalt zich ook naar de teler.”

FRANÇOIS: “Maar we hebben nog een uitgebreide handel die een zeer belangrijke functie heeft. Soms wordt die onderschat. Ze hebben een verzamel- en een trieerfunctie. Ze brengen het specifieke product samen dat een bepaalde afnemer zoekt.”

ROMAIN: “Dat klopt, dat is het cement in de markt. Ik denk dat veel boeren die cementrol van de handel koesteren. Dat houdt wat keuzemogelijkheden open voor de boer. In Nederland is de handel verdwenen, daar heb je enkel nog fabrieken en aardappel telers. Iets anders nu, er wordt gesproken over telersverenigingen. Ik heb er geen probleem mee dat telers zich verenigen om een sterkere marktpositie in te nemen, maar ik stel vast dat de handel nog een cruciale rol speelt die je niet door een telersvereniging kan vervangen. De handel zoekt partijen op en weet daar een bestemming voor te vinden. De boer weet dat hij de handelaar waarmee hij samenwerkt kan vertrouwen. De relatie tussen boeren en handelaars is heel close. Ik ben er van overtuigd dat het oprichten van een – gesubsidieerde – telersvereniging de handel dood zal maken. Ik vind het wel belangrijk dat we kunnen praten met verschillende schakels in de keten, ik ben een ‘ketenman’, maar ik hou ook van spanningen tussen schakels in de keten. Landbouw, handel en verwerking hebben per definitie een aantal verschillende visies en belangen, maar het is goed dat we samen kunnen spreken om oplossingen uit te werken. Zo'n manier van werken heeft mede geleid tot het actuele succes van de Belgische aardappelverwerking. We mogen niet vergeten dat telers, handel en verwerking in ons land zeer dicht in elkaar verstrengeld zijn, ook familiaal.” ■

p. 45 ► het moeilijk om daar aan grond te geraken. “Het landbouwbeleid is in de handen van het ANC, en dat is een staatsgeoriënteerde partij. Het is niet zo eenvoudig om daar met een systeem van vrije markt te starten. Belgische aardappelverwerkers hebben verkoopsfilialen in China, maar daar een frietfabriek neerzetten is een heel ander verhaal. De groei van de aardappelverwerkende industrie in de wereld is recht evenredig met de groei van de fastfoodsector. De dag dat die niet meer groeit, kondigt zich wellicht een groot probleem aan voor de sector. Maar alles wijst er op dat de verdere verstedelijking in de hele wereld en de daarmee gepaard gaande vraag naar gebruiksgemak nog niet aan zijn einde is.”

FOTO: BASIEL DEHAS - LAIR



Interpom|Primeurs breidt uit

Op 28, 29 en 30 november vindt in Kortrijk Xpo Interpom|Primeurs plaats, het meest complete informatie- en ontmoetingsforum voor de hele aardappel-, groente- en fruitbranche (AGF). De editie 2010 is de vijftiende internationale vakbeurs voor de aardappel en de vijfde internationale vakbeurs voor groenten en fruit. – PATRICK DIELEMAN –

Interpom|Primeurs groeit van jaar tot jaar. De beurs kan de professionele bezoeker tijdens de editie 2010 een recordaantal van 220 exposanten voorstellen op een oppervlakte van 26.500 m² in 6 beurshallen. De exposanten zijn afkomstig uit België, Zwitserland, Tsjechië, Duitsland, Finland, Italië, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. Zij brengen een kwalitatief aanbod voor de AGF-branche, van teelt tot en met verwerking. Er worden producten, uitrustingsgoederen en diensten gepresenteerd die betrekking hebben

op teelt, pootgoed, gewasbescherming en plantenvoeding, mechanisatie, opslag, verpakking, transport, commercialisering, milieuzorg, verwerking, voedselveiligheid, onderzoek en ontwikkeling, en vakliteratuur.

Bijna 14.000 bezoekers

Door de jaren heen evolueerde het bezoekersaantal van Interpom|Primeurs heel sterk. In 1993 telde de beurs 3700 bezoekers; op de vorige editie in 2008 mochten de exposanten maar liefst 13.880

professionele bezoekers uit 20 verschillende landen verwelkomen. Doelgroepen die persoonlijk uitgenodigd worden op Interpom|Primeurs 2010 zijn aardappelproducenten, verwerkende industrie, aankopers grootdistributie, bereiders-verpakkers, groente- en fruittelers, loonwerkers en handelaars.

Belgian Inno Potato Award

De Inno Potato Award wil via een wedstrijd in Vlaanderen en Wallonië aardappeltelers de kans bieden om een recent toegepaste innovatie voor te stellen aan hun collega's. Er zijn 2 wedstrijdcategorieën, namelijk teelt en bewaring. Hiermee kunnen ze aantonen dat deze innovaties een toegevoegde waarde bieden aan hun bedrijf en de sector in het algemeen. Er werden 6 genomineerden aangeduid door een jury die bestaat uit vaklui uit de aardappelsector. Die maakte op basis van vooraf vastgelegde criteria een selectie uit alle ingediende dossiers. Na een persoonlijk bezoek van de jury selecteerde men per wedstrijd categorie 3 kandidaten, 4 uit Vlaanderen en 2 uit Wallonië. De 6 genomineerden worden voorgesteld via de website (www.innopotato.be), de vakpers en een infobord op de Inno Potatostand. Elke bezoeker van Interpom|Primeurs krijgt op 28 en 29 november bij het binnenkomen een formulier om te stemmen op het project dat hem het meeste aanspreekt. Dit nieuwe initiatief wordt gedragen door de volledige aardappelketen. De winnaars worden bekendgemaakt op 30 november, de laatste beursdag.

Praktische informatie

Interpom|Primeurs is een initiatief van Belgapom, de erkende beroepsvereniging voor de Belgische aardappelhandel en -verwerking. De beurs vindt plaats op zondag 28, maandag 29 en dinsdag 30 november, telkens van 10 tot 18 uur, in hal 1, 2, 3, 4, 5 en 6 en de Rambla van Kortrijk Xpo. Voor meer informatie kan je terecht op www.interpom-primeurs.be, 056 24 11 11 of via het gratis nummer (enkel voor België) 0800 92 422. Een toegangsticket bedraagt 10 euro per persoon of 5 euro met een 50%-reductiekaart. De ingang bereik je via in/out Xpo Zuid en Noord.

Route: autosnelweg E17 Antwerpen-Gent-Kortrijk, uitrit 2 Kortrijk-Zuid Expo. Aanbevolen parkings: Parking P1 tot en met P7. De parking kost 4 euro, betalen doe je aan de gele automaten op de parkingterreinen, of door gebruik van je Visa-kaart bij het in- en uitrijden van de parking. ■



Seminarie

Op maandag 29 november wordt in een seminarie het nieuw fytosanitair beleid in verband met aardappelpycnosteeltjes en hoevepootgoed voorgesteld. Op 1 juli veranderde de Europese aanpak van de bestrijding van aardappelpycnosteeltjes (*Globodera pallida* en *Globodera rostochiensis*). Vanaf het teeltseizoen 2011 worden nieuwe reglementaire voorschriften opgelegd voor de productie en het gebruik van hoevepootgoed. De wijzigingen beogen, voor wat het FAVV betreft, een betere bescherming van de volledige aardappelkolom tegen de verspreiding van schadelijke quarantaine-organismen zoals bruin- en ringrot (*Ralstonia* en *Clavibacter*) en de nematoden (*Meloidogyne*, *Globodera*).

De presentatie met aansluitend een vraagstelling wordt gegeven door Ir. Walter Van Ormelingen, directeur bij het FAVV. Dit seminarie is gratis toegankelijk voor bezoekers van de beurs. Het vindt plaats in Kortrijk Xpo Meeting Center, palend aan hal 6. Er is een simultaanvertaling Nederlands/Frans voorzien.