



## INTERESSE VOOR THUISVERKOOP VAN AARDAPPELEN

Er bestaat wel degelijk interesse voor thuisverkoop van aardappelen. Inagro organiseerde een informatiemoment waarin onder meer rassenkeuze, bewaring en praktische organisatie van de thuisverkoop aan bod kwamen. – *Patrick Dieleman*

Zowat veertig geïnteresseerden meldden zich op hoeve Berkenweelde in Leke (Diksmuide). Anneleen Dedeyne van Inagro wist te vertellen dat van alle land- en tuinbouwproducten de aardappel het meest thuis op het bedrijf verkochte product is. “Van alle gezinnen koopt 8% aardappelen op de boerderij. Maar we zien een daling, in 2008 was dit nog 15%. Er is ook een daling in het algemeen verbruik, hoewel anderzijds de verkoop in supermarkten stijgt. De verpakking van 5 kg wordt het meest gevraagd, maar ook 2,5 kg doet het goed. Er is zelfs vraag naar nog kleinere verpakkingen. Maar op de boerderij ligt dit wat anders, omdat de mensen daar grotere hoeveelheden verwachten.” De ‘boerderij’ is ook geëvolueerd. Naast de klassieke hoevewinkel ontstonden er ook varianten van verkoop in de korte keten, zoals via boerenmarkten, voedselteams en automaten.

### Technische aspecten

Veerle De Blauwer van Inagro/PCA belichtte enkele technische aspecten zoals rassenkeuze, vervroegen en bewa-

ring. Vorig jaar onderzocht het PCA in zijn rassenproeven voor het eerst een collectie rassen met bijzondere kwaliteiten voor thuisverkoop. “Tot twee jaar geleden hadden we op twee locaties ook proeven met nieuwe versmarktrassen, maar als thuisverkoper kon je soms niet aan pootgoed van licentierassen geraken. Daarom hebben we in 2017 een proefproject opgezet met gekende rassen voor thuisverkoop. Een samenvatting van de resultaten kan je vinden in *Management&Techniek* 4 van 26 februari. Interessant waren de scores over de jaren heen voor de kwaliteitskenmerken van de onderzochte rassen. Veerle wees erop dat de consument graag een polyvalente aardappel heeft, die men kan koken of er frieten of aardappelpuree van maken. Bij de bloemige rassen worden referentierassen Bintje en ook Ramos en Victoria dit voorjaar opnieuw geplant. Melody wordt vervangen door Challenger en wellicht komen er ook nog enkele nieuwe rassen bij. Bij de vastkokende rassen gelden Charlotte en ook Nicola als referentie. Voorkiemen is een mogelijkheid om de oogst te kunnen vervroegen. “Voorkiemen



Zowat veertig geïnteresseerden meldden zich op hoeve Berkenweelde in Leke (Diksmuide).

veroorzaakt een fysiologische reactie, waardoor de aardappelen fysiologisch ouder worden. Dat brengt meestal een snellere opkomst en beginontwikkeling mee.” Fysiologisch ouder pootgoed vormt doorgaans meer stengels, begint vroeger met de knolaanleg en rijpt ook vroeger af. Voorkiemen kan in kiembakjes. Je kan die ofwel in een goed geventileerde ruimte plaatsen bij 6 tot 8 °C, ofwel langer bij 2 tot 4 °C bewaren en dan een warmtestoot geven van 16 tot 20 °C bij hoge luchtvochtigheid. In de beide gevallen moet je het pootgoed afharden van zodra de kiemen

0,5 tot 1 cm lang zijn. Dat doe je door ze bloot te stellen aan veel licht, liefst daglicht. Een modernere methode is het gebruik van Joppezakken (zie foto). Onderzoek uit de jaren 90 wees erop dat ook afdekken met plastic voor een vervroegingseffect zorgt, maar dit is pas rendabel wanneer je voor 15 maart kan planten en nadien ook vroeger kan oogsten en profiteren van de betere prijzen. Het afdekken gebeurt meestal met geperforeerde polyethyleenfolie, doorgaans wordt polypropyleendoek (vliesdoek) alleen gebruikt als extra afdekking bij vorst. Het afdek materiaal wordt direct na het planten aangebracht en wordt begin mei of ten laatste 5 weken voor de oogst verwijderd. "Let op voor de aardappelplaag. Je kan niet spuiten wanneer planten afgedekt zijn, maar bovendien bestaat het risico dat via een met phytophthora besmette poter ook andere planten besmet geraken. Ideaal is dat je het plastic wegneemt, een preventieve behandeling toepast en nadien het plastic teruglegt, maar dat vraagt veel werk. Een alternatieve strategie is dat je pas bij het wegnemen van het plastic controleert of ergens plaag voorkomt. Als die er niet is, kan je de eerste preventieve bespuiting toepassen. Merk je toch zieke planten op, dan moet je die verwijderen en nadien een curatief middel inzetten." Uit proeven met Première in de jaren 90 bleek een duidelijk vervroegingseffect bij afdekken met zwart plastic.

Ten slotte ging Veerle ook in op enkele aspecten van bewaring, met tips voor bedrijven die doorgaans niet beschikken over een ultramoderne bewaarloods.

### Biologische aardappelen

Ook voor de bioteelt heeft thuisverkoop kansen. Lieven Delanote van Inagro vertelde dat het goed mogelijk is om biologische aardappelen te telen, als je kiest voor rassen die gemakkelijk en robuust groeien, niet te vatbaar zijn voor ziekten en toch kwaliteit leveren. Agria is het standaardras voor de bioteelt, maar de opbrengst is duidelijk lager in jaren met veel plaagdruk. In de rassenproeven bio steken drie phytoftoraresistente rassen er al enkele jaren bovenuit: Carolus, dat zeer geschikt is voor frieten maar als tafelaardappel wat vroeger moet geoogst worden, Alouette, een rood lang ovaal ras met een goede smaak, en Connect. Dat laatste is wat te middelmatig qua smaak om ermee door te gaan voor thuisverkoop. De tafelaardappel Vitabella levert een beperkte opbrengst,

maar is ook zeer tolerant. Er mogen nog nieuwe rassen verwacht worden. Tentation lijkt voor Delanote een ras dat we in de gaten moeten houden.

### Starten met thuisverkoop

Ann Detelder van het Steunpunt Hoeveproducten (KVLV-Agra) bracht ten slotte heel wat nuttige tips. Eerst beschreef ze



Joppezakken laten toe een vervroeging van 1,5 tot 2 weken te realiseren.

### De aardappel is het meest thuis op het bedrijf verkochte product.

het wettelijk kader. Als je je eigen primaire producten verkoopt zonder bewerking – zoals het geval is met aardappelen – komen er geen bijzondere verplichtingen bij, tenzij het respecteren van de goede hygiënepraktijken (GHP) die meestal minder zwaar zijn dan wat allerlei lastenboeken voorschrijven. Bij het verwerken van producten of als je ook producten van collega's wil verkopen, moet je een toelating voor detailhandel aanvragen bij het federaal voedselagentschap (FAVV) en moet je je ook aanmelden bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Ann belichtte ook aspecten van ruimtelijke ordening, bijvoorbeeld voor het plaatsen van automaten of reclameborden, en gaf heel wat nuttige tips mee voor het promoten van je eigen thuisverkoop. Wie wil starten met thuisverkoop kan best beginnen bij [www.steunpunthoeveproducten.be](http://www.steunpunthoeveproducten.be).

Gastvrouw Patricia Verstraete van hoeve Berkenweelde in Leke mocht vertellen hoe zij hun thuisverkoop van aardappelen en aardbeien aanpakken. Samen met haar man Jacky Bolle is ze in 2000 gestart met het verkopen van aardappelen. "Aanvankelijk teelden we aardappelen in de openlucht, waarvan we een gedeelte afdekten met plastic, zodat we de eerste

aardappelen konden oogsten rond half juni. Vanaf mei verkochten we al aardbeien, en we hoorden onze klanten geregeld vragen naar nieuwe aardappelen omdat ze de oude al moe waren. Daarom zijn we ook beginnen telen in koepelserres. Aanvankelijk was dat met Première, en Rode Eersteling. We zijn nu overgeschakeld op Amora in plaats van Première, omdat die iets vaster kookt. Veel mensen bakken hun nieuwe aardappelen graag." In mei en juni openen Jacky en Patricia hun hoevewinkel elke dag. Dat heeft met de aardbeien te maken. Vanaf juli is dat enkel op woensdag en zaterdag. Ze beperken zich tot de niche van de vroege aardappelen en laten het verkopen van bewaaraardappelen over aan collega's in de buurt. Daarbij speelt mee dat ze telen op lichte gronden, die minder geschikt zijn voor bewaaraardappelen. Alle aardappelen worden verpakt in zakken van 5 kg, maar in het begin van het seizoen laten ze de klanten zelf de hoeveelheid bepalen. "Ze kopen liever de gepaste hoeveelheid, omdat die aardappelen nog niet goed bewaren, en komen enkele dagen nadien terug om er nieuwe te kopen." ■