



Agronoom Alexander Shamanov van Snov ondervond dat het voordeliger is om aardappelen eerst enkele weken te bewaren, vooraleer ze te verkopen.

AARDAPPELEN TELEN IN WIT-RUSLAND

Tijdens ons bezoek aan Wit-Rusland kregen we ook de kans om te bekijken hoe men daar de professionele aardappelteelt aanpakt. – Patrick Dieleman

In *Management&Techniek* 19 van 22 oktober kon je al lezen dat het grootste deel van het aardappelareaal in Wit-Rusland te vinden is bij particulieren, die ook wat groente en fruit voor zichzelf telen. We kregen ook de kans om te bekijken hoe de teelt aangepakt wordt op professionele bedrijven.

Snov

Snov is een kolchoz, een collectieve boerderij die deels eigendom is van de boeren die er werken en deels van de staat. Wanneer ons een Lada 4x4 nadert, merkt Alexander Azarov – roepnaam Sasja – op dat dit de typische auto is voor landbouwkundigen op collectieve boerderijen. Alexander is een medewerker van Adama Belarus die ons begeleidt. Uit de wagen komt hoofdagronoom Alexander Shamanov. Hij vertelt dat er twintig jaar geleden nog 2500 kolchozen waren in Wit-Rusland. Sommige werden samen-gevoegd, zodat er nu nog 1400 overschieten. De grootste heeft 18.000 ha in gebruik. De kolchoz Snov heeft 9500 ha, waarvan een goeie 7000 ha beteeld wordt.

Men telt 3100 ha graan (wintertarwe en wintergerst), 3300 ha maïs, 500 ha suikerbieten, 800 ha koolzaad en nog wat groenten en gras. Op enkele locaties worden 15.000 runderen en 35.000 varkens gehouden en er is ook een kippenbedrijf. Een groot deel van de oogst wordt rechtstreeks gebruikt als voeder. Vorig jaar was dat 50.000 ton graan, 20.000 ton korrelmaïs, 50.000 ton silomaïs en 30.000 ton graskuil. Sojabonen kochten ze aan in Oekraïne. Snov is de laatste kolchoz in de regio Minsk die nog een deels privaat-coöperatief statuut heeft. Alle land is van de kolchoz, maar ze werken voor de staat. Voor de 2500 medewerkers is er een loonvolume van bijna 1 miljoen dollar nodig, wat betekent dat het gemiddelde loon ongeveer 400 dollar per maand bedraagt. Alexander neemt ons mee naar een aardappelperceel van 100 ha. De aardappelen, van een lokaal hardkokend ras dat Briz noemt, blijken de enige aardappelen te zijn die ze dat jaar telen op de kolchoz. Maar het is wel imposant. Het perceel is 1,4 km

lang, dus we zien aardappelen tot aan de horizon. In de rotatie gaat stevast wintertarwe vooraf aan aardappelen. In het voorjaar wordt de grond losgemaakt met een schijveneg. Eind april vormen ze eerst de ruggen. Daardoor warmt de bodem sneller op. Na een week wordt er geplant. Dat doen ze met twee planters aan 25 ha per dag. Tijdens het planten passen ze al een vooropkomstherbicide toe. Ze gebruiken doorgaans Mistral (metribuzin) of een formulering versterkt met prosulfocarb. Daarmee halen ze een beter resultaat, maar het kost twee keer zoveel. Het probleem dit jaar was dat de grond te droog was, waardoor ze een tweede keer moesten behandelen. Per jaar hebben ze gemiddeld 6 behandelingen tegen phytophthora nodig. Dit jaar zetten ze voor het eerst Banjo Forte in. De laatste behandeling gebeurde dit jaar op 27 juli. Ze zouden op 20 augustus loofklappen en na een week nog een Reglonebehandeling voorzien tegen schieten. Shamanov verwachtte toen dat het loof al grotendeels zou afgestorven zijn op die datum. In natte

jaren voegen ze bij de Reglone nog een fungicide toe om knolaantasting door phytophthora te voorkomen.

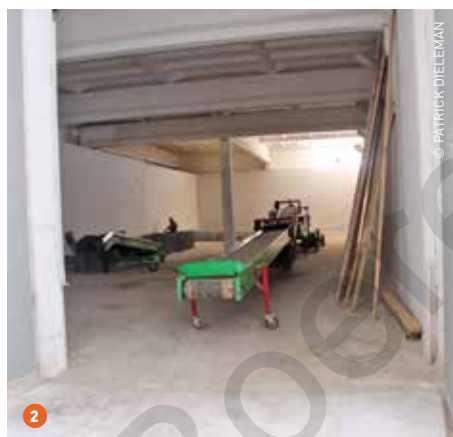
Het rooien start doorgaans rond 1 september. Men voorziet 15 dagen om alles te oogsten met 4 tweerijige rooiers van Grimme. Shamanov verwacht dit jaar 50 tot 60 ton/ha te kunnen oogsten. Het jaar voordien was dat 5 ton minder. Hij vertelt dat de prijs gevormd wordt zodra de eerste aardappelen geoogst worden. Op het moment van ons bezoek gingen de aardappelen 10 tot 12 dollarcent/kg (8,5 tot 10,4 eurocent), maar de prijs wijzigt dagelijks. Zelf verkoopt men deels van het veld weg, maar een groot deel van de oogst gaat de bewaring in. Men heeft daartoe een loods omgebouwd. Die heeft nu vier secties van elk 700 ton. Men kan zonder kiemremmingsmiddelen bewaren tot eind december. Vorig jaar bleek bewaren heel rendabel te zijn. Dat komt doordat in september veel aardappelen rechtstreeks van het veld weg verkocht worden. In oktober 2017 kon de kolchoz verkopen voor 15 dollarcent en eind december maakten ze 20 dollarcent, maar in februari stortte de prijs in tot 7

Bewaren is essentieel om lage prijzen te ontwijken.

dollarcent. De weinig stabiele munt speelt mee. Veel aardappelen gaan immers naar Rusland.

Sula

Ook Vladimir Radevich werkte ooit als landbouwkundig ingenieur op een kolchoz. Na het uiteenvallen van de Sovjet-Unie in 1991 trok hij naar Minsk, waar hij een graanhandel met Rusland opzette. Maar de liefde voor de landbouw zette hem aan om in 2000 te starten met een eigen landbouwonderneming in Stolbtsy, zo'n 80 km ten zuidwesten van Minsk. "We zijn gestart met 27 ha", herinnert hij zich. "We huren van de staat. Het was zeer moeilijk om land los te krijgen, maar we slaagden erin elk jaar wat uit te breiden zodat we vandaag 640 ha in gebruik hebben." Hij baat nu het bedrijf uit samen met zijn dochter Christina. De naam Sula verwijst naar de rivier die door de regio stroomt. Wat aardappelen betreft, teelt Vladimir zowel pootgoed als consumptieaardap-



1 Een Lada 4x4 is de typische auto voor landbouwkundigen op de collectieve boerderijen. 2 Op Snov heeft men vier van dergelijke bewaarcellen gecreëerd door een grote schuur om te bouwen. Iedere cel kan 700 ton bevatten. 3 Het private akkerbouwbedrijf Sula wist een exponentiële groei te realiseren, door jaar na jaar om extra grond te bedelen bij de overheid.

pelen, respectievelijk 27 en 250 ha dit jaar. Hij vertegenwoordigt Europlant in Wit-Rusland. "We werken veel met Wit-Russische rassen, maar op vraag van klanten importeren we ook pootgoed, meestal Duitse rassen. We verdelen verschillende rassen over het land en bekijken waar welk ras het beste past." De belangrijkste klanten hiervoor zijn kleine landbouwers. Bellarosa en Vineta en de nieuwkomers Bernina en Madeira zijn enkele van de rassen die hij noemt. In de lente verkoopt Christina pootgoed in kleinverpakking via winkels in Minsk. De klanten zijn zodanig tevreden dat ze in de winkel naar Sula-pootgoed vragen. Mond-tot-mondreclame doet de rest. Bedenk dat veel Wit-Russen jaar na jaar de kleinste aardappelen van eigen oogst gebruiken als pootgoed. Dus het verschil is hemelsbreed. Andere teelten zijn onder meer bonen, erwten en koolzaad. "We proberen een groot aandeel teelten te hebben, die niet gereguleerd zijn door de overheid. Daar-

naast telen we graan bij wijze van vruchtafwisseling." Dit jaar is Christina gestart met 3 ha asperges. "We zijn daarmee de eersten in Wit-Rusland", legt ze uit. "Dat heeft als nadeel dat de mensen deze groente nog niet kennen." Ze beseft dat ze haar toekomstige klanten moet laten kennismaken met asperges. Ze denkt daarbij aan restaurants en hotels en aan de Russische markt. "Maar we hebben nog 3 jaar vooraleer er productie komt. De belangrijkste uitdaging wordt een voldoende hoog prijsniveau te halen." De geteelde aardappelen worden voor 70% verkocht aan Rusland. Ze weten heel veel klanten aan te trekken door velddagen te organiseren. Veel van de consumptieaardappelen worden in zakken van 25 kg geleverd. Voor primeuraardappelen ontwikkelden ze een speciale papieren zak, die de wagen niet vuil maakt. De grootste uitdaging is volgens Vladimir het samenwerken met grote winkels. "We zijn daarmee begonnen, maar we zijn al opnieuw gestopt. Die

winkels willen hun voorwaarden opleggen. Ik heb aan enkele collega's voorgesteld om een intermediaire organisatie op te richten die een stabiele en voldoende hoge prijs zou kunnen bedingen en alle administratie opvolgen. Maar er komt geen reactie." Het is blijkbaar heel moeilijk om collega's tot samenwerken te bewegen.

Eind augustus gingen ze eerst de pootaardappelen oogsten. Na de vorige oogst hebben ze alle machines gedesinfecteerd, zodat ze met een propere lei kunnen starten en zeker geen ziektes overdragen op het pootgoed. De gemiddelde opbrengst van de consumptieaardappelen raamt hij dit jaar op 40 ton/ha, maar vorig jaar haalden ze 50 ton. Ze kunnen zelf 5000 ton bewaren, inclusief het pootgoed. Alles wordt bewaard in zelf gemaakte kisten. Bewaren doen ze tot eind mei. De verkoop start opnieuw in september. Voor het huren van het land heft de overheid een algemene belasting van 2% op de verkoopprijs.

Op de vraag waar hij over 5 jaar wil staan, zegt Vladimir dat hij dan al zijn land in eigen bezit wil hebben. "Ik denk niet aan uitbreiden, maar zou wel hetzelfde willen doen met minder medewerkers. Nu hebben we 13 mensen in dienst. We hebben deels oudere machines, die we willen vernieuwen. Daarbij willen we sterk automatiseren. Dat zal het best lukken met de jongere medewerkers. Het

is hier een probleem om professionele medewerkers te vinden. Daarom houden we ze het jaar rond in dienst." Voor de sector in het algemeen vindt hij dat de grootste uitdaging het maken van de omslag naar commercieel denken is. "Veel landbouwers van de oude generatie denken nog met een communistische insteek. Het maken van de omslag vergt enorm veel tijd. Maar we zien al jonge landbouwers die innovatief bezig zijn."

Extra activiteiten

En die mededeling doet Vladimir eraan denken dat hij nog niets vertelde over twee van zijn 'nevenactiviteiten'. Die blijken heel wat omvangrijker te zijn dan zijn eigen landbouwbedrijf. Agrocenter Sula is een onderneming die op termijn 2000 ha aardappelen wil telen. Radevich werkt hierin samen met een externe partner/financier. "Dit jaar hebben we 1000 ha geplant. We willen de beste kwaliteit aardappelen telen, deels voor verwerking." Later zou hij ons een volledig afgesloten bewaakt terrein tonen waar het machinepark bewaard wordt. Het tweede initiatief, Sula plus, is nog veel impressionanter. Daarin treedt Vladimir op als consultant voor een jeugd-vriend die zijn oude onderneming verkocht en een tweede carrière wil uitbouwen als aardappelhandelaar en -verwerker. Ze hebben een oud fabrieksterrein van 9 ha verworven, waarvan één

gebouw is voorzien voor bewaring. Tijdens ons bezoek bleek dat ze er 24.000 ton kunnen bewaren, allemaal in kisten. Een deel van de bewaarloods was al afgewerkt, de tweede vleugel was in afwerking. In een tweede gebouw is al sinds 2015 een sorteer-, was- en verpakingsinstallatie actief voor het verpakken van tafelaardappelen. Die worden onder een eigen concept op de markt gebracht: 'De zomer van grootmoeder' (zie foto 1). Het concept verwijst naar de ervaring van veel Wit-Russen, die als kind tijdens de vakanties bij hun grootmoeder op het platteland verbleven en daar hielpen in de tuin of *datcha*. Ze hebben foto's van zes verschillende grootmoeders, elk voor een ander aardappelras. Om de mindere kwaliteit te verwerken, bleken ze een volledig nieuwe fabriek in aanbouw te hebben voor de productie van aardappelvlokken. Die zou in september opstarten. "We willen hier 150.000 ton aardappelen per jaar verwerken. Dit jaar starten we al met 74.000 ton, maar eens we op volle capaciteit draaien, zal dit de derde grootste vlokkenfabriek in Europa zijn." Ze hebben al een contract voor 4 jaar met een fastfoodketen die de vlokken zal afnemen. 70% van de te verwerken aardappelen zal afkomstig zijn van eigen productie. Ze hebben daartoe een overeenkomst op zak om 2500 ha te kunnen huren voor aardappelen. De rest moeten ze bijkopen bij andere telers. Daarom willen ze de aardappelteelt meer promoten in de regio. Het contract laat hen toe een stabiele prijs te bieden. Daarmee willen ze ook het risico van een te kleine oogst ondervangen. Vladimir ziet ook een combinatie mogelijk met pootgoed, gewasbescherming en consultancy. Dankzij die grote oppervlaktes wil hij gunstige aankooprijzen onderhandelen. Ze testen acht rassen voor wat teeltvereisten en verwerkbaarheid betreft. Voor het verwerken tot vlokken hebben ze 16 tot 18% droge stof nodig. Ze hebben een speciale installatie ontwikkeld die aardappelen uit 6 verschillende bunkers kan betrekken en dus verschillende rassen kan mengen om dat te halen. "Ik schat dat we nog twee tot drie jaar nodig hebben om alle fasen van de productie op punt te stellen", schat Vladimir. De toekomst van zijn eigen landbouwbedrijf zal sowieso nauw verbonden zijn met de ontwikkeling van dit megaproject. "Ik verwacht dat we in de toekomst ons volledige eigen areaal zullen nodig hebben om al het benodigde pootgoed te telen." ■



1 Sula Plus ontwikkelde zes van dergelijke verpakkingen, een per ras van tafelaardappelen. Voor een dergelijke zak van 2 kg betaalt men in Rusland 2 euro. 2 Het gezelschap gaat bij de verpakingslijn op de foto voor collega Jaap Delleman: van links naar rechts: Guy Vroman, Christina en Vladimir Radevich, Olaf van Campen, Alexander Azarov en Dzmitry Pliatsau. 3 Vladimir Radevich toont de vlokkenlijn, die tijdens ons bezoek nog in de constructiefase zat.