



# Heftige pootgoeddiscussie op Aardappeldemodag

Op de Aardappeldemodag presenteerde Rabobank Nederland een positief rapport over de Nederlandse pootgoedsector. Daarin stelt de bank dat tot het jaar 2020, door de wereldwijde honger naar frites en chips, de jaarlijkse mondiale vraag naar pootgoed met 413.000 ton toeneemt. Gelijktijdig stelt Nedato in een heftige paneldiscussie de vitaliteit van de Nederlandse poters aan de kaak.

“Omdat het belangrijk is om te weten wat er speelt in de wereld, hebben we als Rabobank de mondiale ontwikkelingen in de aardappelsector op een rij gezet. Dan kun je als ondernemer toeslaan als er kansen zijn”, zo begint Ruud Huirne, directeur Food en Agri, de presentatie van de laatste Rabobank thema-update over de pootaardappelsector. Huirne signaleert wereldwijd, tot het jaar 2020, een groeiende vraag naar frites en chips, vooral in opkomende markten. Ook in Nederland en België schroeven de verwerkers hun capaciteit de komende jaren flink op. Dit zorgt volgens Huirne tot 2020 voor een groeiende vraag naar pootgoed. Mondiaal verwacht hij tot die tijd een jaarlijkse groei van 413.000 ton. Gebaseerd op het huidige

marktaandeel, zal dit voor de Nederlandse pootgoedsector leiden tot een extra vraag naar pootgoed van tussen de 20.000 en 40.000 ton. Ondanks deze enorme groeicijfers stelt Huirne onder meer dat beschikbaarheid en kwaliteit van pootgoed essentieel is voor de uitbreiding van de aardappelverwerking in zowel groeimarkten als exportlanden als Nederland en België.

## Vitaliteit ontbreekt nog

Over dit onderwerp laat Nedato-directeur Wim van de Ree tijdens een paneldiscussie weten dat er wat hem betreft afgelopen voorjaar een dieptepunt is bereikt in de nateelt van pootgoed. Ook in 2012 uitte Van de Ree al zijn onvrede over de kwaliteit

*Samen werken aan vitaliteit van pootgoed is noodzakelijk, vinden Alfred Braspenning, Ruud Huirne, Wim van de Ree en Jan Hoogenboom (v.l.n.r.).*





## Heftige pootgoeddiscussie op Aardappeldemodag

van het pootgoed. Dat leidde in die tijd tot een verbetering van het keuringssysteem van de NAK. “Dit jaar hebben we met alle fritesfabrieken en grote consumptiehandel samen gekeken wat we aan klachten ervaren. Dat zijn vooral veel problemen rondom opkomst. Er is niets zo erg om als professionele consumptieteler aan alle knoppen te draaien, optimaal te telen en dan te constateren dat 30 tot 40 procent van pootgoed niet opkomt. Dat baart ons als consumptiesector zorgen. Dit voorjaar hebben we rond de vierhonderd percelen met essentiële opkomstproblemen in kaart gebracht. De NAK gaat deze partijen in kaart brengen en probeert in de pootgoedlijn een oorzaak te vinden. Wat ons betreft is het duidelijk dat er een oplossing moet komen en we moeten weten wat er aan de hand is. We kunnen namelijk niet zeggen dat het pootgoed ziek. Bij aflevering ziet het er prima

**Wim van de Ree, Nedato: “Dit voorjaar hebben we rond de vierhonderd percelen met essentiële opkomstproblemen in kaart gebracht”**

uit. Er hoeft echter maar iets te gebeuren bij de start van het groeiseizoen en het lijkt erop dat de poters de fut niet meer hebben om door te groeien. Dat heeft volgens mij met de vitaliteit van het pootgoed te maken”, legt Van de Ree uit.

### Meer erkenning noodzaak

De Nedato-directeur ervaart dit jaar twee pijnpunten. “Het eerste is de erkenning van het probleem door de leverancier. We ervaren met zijn allen in de consumptiesector dat er te weinig erkenning is van het probleem van opkomst van pootgoed bij professionele consumptietelers. Er is wel degelijk iets aan de hand. Ik spreek ook mijn zorgen uit dat als dit probleem in Nederland voorkomt en de pootgoedsector wil gaan groeien, dat dit ook in het buitenland kan gaan gebeuren. Ik adviseer de pootgoedsector het op te pakken en het serieus te nemen. Dat is in het belang van iedereen in de aardappelsector. Samen

**Alfred Braspenning, pootgoedteler: “Voor mij is de kern van het probleem dat het contact tussen de pootgoed- en consumptieteler hersteld moet worden”**

met de fritesindustrie hebben we een voorstel neergelegd bij de pootgoedhandelshuizen om het op te pakken. De kennis zit zowel bij de pootgoedteler als bij de consumptieteler. Ik ben

van mening dat die elkaar moeten gaan versterken. Hierbij is communiceren, en dan bedoel ik vooral luisteren en erkennen, heel belangrijk. Wij pleiten ervoor dit op directieniveau van de bedrijven te regelen, zodat het in de hele organisatie gedragen wordt. Het tweede pijnpunt is dat de consumptietelers veel schade hebben geleden die niet of nauwelijks is vergoed. Dat heeft veel emotie veroorzaakt. Dit probleem moet opgelost worden, door er als toeleverancier en afnemers samen naar te kijken. Als het eerste probleem is opgelost, dan hebben we het tweede niet nodig”, benadrukt Van de Ree.

### Verleiding is de grootste bedreiging

Jan Hoogenboom, financieel manager bij Agrico, geeft aan dat de Emmeloordse coöperatie volop bezig is met onderzoek naar de vitaliteit van het pootgoed. “Er zijn echter veel factoren betrokken bij de opkomst van pootgoed. We willen graag de handschoen oppakken om de factoren die van invloed zijn op vitaliteit van pootgoed te gaan onderzoeken. De levering van pootgoed betreft echter een zakelijke relatie”, benadrukt Hoogenboom. Hij stelt dat alle klachten zijn opgelost. “Weliswaar niet altijd naar tevredenheid van de afnemer”, laat

**Jan Hoogenboom, Agrico: “We willen graag de handschoen oppakken om de factoren die van invloed zijn op de vitaliteit van pootgoed te gaan onderzoeken”**

hij weten. “Hierbij is de verleiding de grootste bedreiging. Dit is de verleiding naar betere resultaten, waar echter ook een risico aan kleeft. Ook dit risico moeten we meenemen in de verleiding. We moeten zorgen dat de kwaliteit voor alle telers in de wereld goed is”, stelt Hoogenboom.

### 1-op-1-relatie moet terug

Alfred Braspenning, pootgoedteler uit Hoeven benadrukt dat opkomstproblemen een range aan factoren kent. “Voor mij is de kern van het probleem dat het directe contact tussen de pootgoed- en consumptieteler hersteld moet worden. Vroeger was dat 1 op 1 en nu niet meer. Dat moet terugkomen en dan kom je er altijd uit”, is zijn overtuiging. Ook Van de Ree ziet veel in samenwerking om tot een betere vitaliteit van het pootgoed te komen. “We steken te veel tijd en energie in het naar elkaar wijzen. Als we samenwerken geeft dat commitment”, zo besluit hij de discussie. Dit onderwerp zal de komende winterperiode vaker aan de orde komen en we zullen dit onderwerp in de kolommen van Aardappelwereld magazine verder uitdiepen. ●

**Jaap Delleman**