

Vitaliteit voor een gezonde aardappelsector



Zoals een sporter enkel topprestaties kan leveren bij een opperbste conditie van lichaam en geest, zo kan een plant als de aardappel alleen maar kwaliteit opleveren in een optimaal groei- en bewaarklimaat. Want alleen wanneer bodem-, voedings-, verzorgings-, oogst- en bewaaromstandigheden op en top in orde zijn, volgt een oogst eersteklas product. Wat zijn nu eigenlijk de beste ingrediënten om een vitaal eindproduct te krijgen? Op de Aardappeldemodag 2016 zullen diverse bedrijven uiteenlopende mogelijkheden laten zien om die vraag te beantwoorden. In voorbereiding daarop laten enkele betrokkenen uit de aardappelsector nu al zien wat voor vitale input voor de aardappel zij in petto hebben. Deze maand: Joar van der Velde, Accountmanager Grootzakelijk Food en Agri van Rabobank Het Haringvliet.

Vitaliteit. Het lijkt deze dagen een toverwoord te zijn voor al onze problemen. Vitaliteit in onze bedrijven, vitale medewerkers en vitale producten. Voor de één dagelijkse kost, voor de ander ver van het bed. Maar vroeg of laat komt iedereen het tegen, want vitaal zijn willen we allemaal.

Ook in de aardappelen spreken we over vitaliteit. Een vitaal ras. Een mooie gezonde aardappel die een belangrijke bron is van vezels en vitamine B6. Een onderdeel van onze dagelijkse voeding. In Nederland, Europa en de hele wereld. Althans zo zou ik het graag zien. De zekerheid van voedselvoorziening raakt ons

allemaal. De wereldbevolking groeit fors. De verwachting is dat we in 2050 deze wereldbol met circa 9 miljard mensen moeten delen. Dat zijn heel wat monden die we met aardappelen kunnen vullen. We leven langer en hebben gemiddeld genomen meer te besteden. Hierdoor zal de vraag naar voedsel tot 2050 met 60 procent groeien. Best een uitdaging om aan deze vraag te voldoen, omdat onze natuurlijke hulpbronnen, waaronder de landbouwgrond steeds schaarser worden. Ondernemers in de landbouw en voedselketens zullen meer moeten produceren op dezelfde oppervlakte met minder grondstoffen. Er zal dus een groot beroep worden gedaan op ons innovatief vermogen. De Rabobank is vastbesloten om bij te dragen aan oplossingen voor deze grote uitdaging om de wereldbevolking te blijven voeden. Onze visie op deze voedselzekerheid en de rol van de bank hierin noemen we Banking for Food. Waar we kunnen dragen we bij door de beschikbaarheid van voedsel te vergroten en de toegang tot voedsel te verbeteren. Concreet betekent dit dat we kennis beschikbaar stellen en vanuit onze wijdvertakte netwerken zoveel mogelijk passende financieringsoplossingen bieden voor onder andere akkerbouwers.

Stimuleren van vitaliteit

Zelf sta ik vierkant achter deze visie van Rabobank. Wat ik belangrijk vind is mijn klanten op inspirerende en enthousiasmerende wijze ondersteunen bij het creëren van businesskansen. En het zou mooi meegenomen zijn als die kansen te

maken hebben met de vijf Banking for Food-uitdagingen in Nederland: Gebruik grondstoffen duurzaam; Beperk voedselverspilling; Stimuleer vitaliteit; Houdbare rentabiliteit en Nederland gidsland verantwoorde productiviteit. Mijn hart gaat het meest uit naar het stimuleren van vitaliteit. Inspiratie, vitaliteit en veerkracht zijn nauw met elkaar verbonden. Ik zie het zo: inspiratie is een bron van energie en draagt bij aan vitaliteit en veerkracht. En ben je vitaal en veerkrachtig, dan ben je, al dan niet bewust, vaak een inspiratiebron voor anderen maar ook voor je eigen onderneming. Dat probeer ik mijn klanten over te brengen. Waar vind je inspiratie om goed voor jezelf te zorgen? Dat is voor iedereen verschillend. Zelf ben ik naast accountmanager bij de Rabobank ook akkerbouwer in maatschap met mijn vader. De meeste inspiratie en energie krijg ik als ik met de lange hak door de uien loop te wieden of na een lange werkdag op kantoor een avondje kan ploegen of zaaien. Onze deelname aan Veldleeuwrik geeft mij tijdens een studieclub avond inspiratie om onze onderneming verder te ontwikkelen en vitaler en duurzamer te maken. Dat versterkt mijn lange termijnvisie en strategie. Bij de Rabobank hebben we veel kennis van de sector, we hebben contacten in de hele keten. We snappen de prijsbewegingen voor agrarische producten en zijn daarom bereid om partijen door periodes met lage prijzen heen te helpen. We worden dan ook graag gezien als zakenbankiers in food en agri. Ik ontmoet u graag. ●