



Knolzetting uitdaging voor de gehele sector



Het in de maat houden van pootgoed is een uitdaging voor zowel de pootgoed- als de consumptiesector. Volgens de organisatoren van de Nedato/PPO aardappeldemo 2003 te Westmaas, is de knolzetting dan ook een punt van aandacht voor de gehele sector. Nedato adjunctdirecteur Wim van der Ree, freelance medewerker Paulies Melissant en PPO bedrijfsleider Marcel Tramper geven een aanzet.

'Het ligt buiten', zo luidt een nog veel gehoorde oude boeren wijsheid. Dit betekent zoveel als; wat buiten groeit moet je aan de natuur overlaten, daar kun je verder niks aan doen. Het kenmerk van de hedendaagse landbouw is daarentegen dat moderne boeren de gewasgroei juist continu proberen te sturen. De mogelijkheden daarvoor nemen ook alsmaar toe, dankzij onderzoek, praktijkervaringen en bundeling van al die kennis. Zo gaat dat ook in de aardappelteelt. Een actueel onderwerp is de beïnvloeding van de knolzetting.

Gemiste inkomsten

Op alle fronten, pootgoed, zetmeel, tafel- en fritesaardappel telen we de aardappelknollen in toenemende mate uit de maat. Dat komt omdat per teeltdoel meer maatspecifieke aardappelen gewenst zijn. Het prijsverschil tussen de gewenste maat en wat daarbuiten valt is de laatste jaren enorm toegenomen. Wie de aardappelteelt daar niet op aanpast, verliest onherroepelijk rendement.

Het verlies aan rendement kan extra groot zijn in jaren waarin de knolzetting uit de hand loopt, zoals bijvoorbeeld bij de pootgoedteelt van het afgelopen seizoen. Niet alleen de pootgoedteler mist dan inkomsten, maar de gehele aardappelsector, zo stelt Paulies Melissant.

Korte termijnpolitiek

Als voorbeeld nemen de organisatoren de situatie van het afgelopen jaar. Veel pootgoed in Nederland is uit de maat gegroeid. Daardoor is minder pootgoed in de gewenste kleinere maten leverbaar en die zijn als gevolg daarvan duurder. Dat kan voor veel pootgoedtelers in het betreffende jaar best positief uitpakken, omdat de hoge prijs die ze bij de gewenste maat beuren, de lage prijs voor de bovenmaat goedmaakt. Sommige pootgoedtelers zouden zo'n situatie wellicht elk jaar wel willen creëren, maar dat is, als het al mogelijk is, korte termijnpolitiek. Voor nieuwe rassen met potentie kan in de markt kan een uit de hand gelopen knolzetting funest zijn. De weinig beschikbare maten van die nieuwe rassen zijn te duur en mede door hun onbekendheid laten de consumptietelers ze links liggen. Hierdoor kan een ras met potentiële marktkansen zomaar weer van het toneel verdwijnen. Dat is uiteindelijk een kostenpost voor de pootgoedteler, want die heeft het nodige

geïnvesteed om zich het ras eigen te maken. Daarnaast is het ook een kostbare geschiedenis voor het handelshuis die voor het desbetreffende ras het nodige geld gestoken heeft in onderzoek en marketing. En dan zijn er, niet te vergeten, de gemiste opbrengsten voor de kweker.



Marcel Tramper, Wim van der Ree en Paulies Melissant (vnlr) stellen dat per teeltdoel meer maatspecifieke aardappelen gewenst zijn.

Minder hectaren nodig

Voor een handelshuis kan een goed gestuurde knolzetting die veel pootgoed in de juiste maat oplevert nog op andere terreinen voor winst zorgen, houdt Tramper voor. Stel je hebt een 300.000 ton pootgoed in de gewenste maat nodig. Wanneer je meer pootgoed in de juiste maat van één hectare oogst, dan zijn er minder hectares nodig voor diezelfde omzet.



Knolzetting uitdaging voor de gehele sector

Hieruit volgt weer de mogelijkheid voor de handelshuizen om bij een gelijkblijvend areaal met de beste telers samen te werken. Een ander voordeel dat hieruit voortvloeit is dat wanneer je dezelfde omzet van een kleinere oppervlakte betreft, je ook minder transportkosten hebt. En heb je dat allemaal in de vingers dan is dat ook bepalend voor je concurrentiepositie in de sector.

Efficiënter verwerken

Knolzettingsproblemen in de pootgoedteelt werken door in de consumptieteel. Wanneer als gevolg van die knolzettingsproblemen consumptietelers met hoge pootgoedprijzen te maken krijgen, schaffen ze minder pootgoed aan. Het geplande areaal blijft veelal gelijk, maar de hoeveelheid pootgoed per hectare neemt af. Dat is verkeerde zuinigheid, weet Melissant. Minder pootgoed per hectare dan het advies resulteert eveneens in een niet gewenste knolzetting. Daaruit komen problemen voort als bovenmaatse knollen, groene knollen, holle groei en andere



inwendige problemen. De volgende schakel in de keten zijn de afnemers. Van de Ree die dagelijks met de consumptieaardappelafzet te maken heeft, kan daarover meepraten. Nedato heeft veel tafelaardappeltelers onder haar leden. Wanneer die teveel aardappelen onder of boven de gewenste maat leveren heeft dat niet alleen een negatief invloed op het saldo van de teler, maar ook op het totaalresultaat van Nedato. Alle tafelaardappelen gaan namelijk door de wasserij. Nu al is 25 procent niet in de gewenste maat voor de tafelaardappelafzet. Als

HOOFDTHEMA EN SUBTHEMA

Eigenlijk is de sturing van de knolzetting een subthema van de Nedato/PPO opendag die op 27 september zal plaatsvinden. Het valt onder het hoofdthema 'rendement verbetering in de aardappelteelt. Naast knolzetting is er daarom ook aandacht voor andere teeltverbetersaars. Bijvoorbeeld de kwaliteitsaspecten in relatie tot de bemesting. Dit thema is hoofdzakelijk gericht op de kalibremesting van aardappelen. Uit recent onderzoek is namelijk gebleken dat hiermee een enorme kwaliteitswinst te boeken is. Verder zijn er rassendemonstraties die ingedeeld zijn in diverse afzetmarkten. Verder is er een demoveld loofdoding ingericht waarbij diverse methoden aan bod komen, daarnaast wordt aandacht besteed aan de oogst en maatscheiding in de inschuurlijn. Verder zijn er lezingen waarbij het thema inhoudelijk wordt behandeld en een visie wordt gegeven over de aardappelteelt in de 21-ste eeuw. Tot slot zullen standhouder uit de gehele aardappelketen de mogelijkheid bieden om over de nieuwe inzichten te discussiëren.

we bovendien van die 25 procent meer aardappelen in de goede maat zouden ontvangen spaart dat ook transportkosten, schetst de adjunctdirecteur. Wat het laatste argument betreft heeft de consumptiehandel met dezelfde kosten te maken als de pootgoedhandel. Van der Ree wijst daarbij ook op de concurrentiepositie van Nedato. "Wanneer we zoveel mogelijk tafelaardappelen in de gewenste maat krijgen, werken we efficiënt. Door de lagere kosten die daarmee gepaard gaan is het mogelijk om aardappelen tegen concurrerende prijs aan te bieden. En daarmee houden we een positie in de markt."

Tijd voor nieuwe stijl

Alle gelederen in de aardappelsector blijken belang te hebben bij een goede knolzetting. Dat is ook de reden dat de organisatoren van de opendag te Westmaas, Tramper en Melissant, al die gelederen hebben uitgenodigd. Inmiddels hebben de meeste pootgoedhandelshuizen zich aangemeld. Aangezien de pootgoedteelt vanwege het thema knolzetting extra in de schijnwerpers staat is een speciaal demoveld ingericht met als titel: Pootgoedteelt nieuwe stijl. Tramper legt uit dat het de bedoeling is om na te gaan of er teelttechnische mogelijkheden zijn om het rendement van de pootgoedteelt te verbeteren, waarbij een nieuw concept van pootgoedteelt wordt vergeleken met de huidige manier van werken. Hierbij wordt aandacht besteed aan de verschillen die er mogelijk zijn tussen poters die op einddatum zijn geteeld en poters die uitgegroeid zijn. In de proef komen drie rassen waarvan bekend is dat de knolzetting moeilijk te sturen is. Het gaat om de Victoria, de Anaïs en een ras onder nummer. In deze proef zullen de onderzoekers allerlei mogelijke invloeden van de knolzetting demonstreren, waaronder raseigenschappen, de methode van grondbewerking en de werktuigkeuze en de bemesting. ●

Leo Hanse