



Westmaas informeert en activeert



Op 27 augustus aanstaande staat het PPO Westmaas weer volledig in het teken van de aardappelteelt. De organisatoren van de demodag, Marcel Tramper (PPO) en Paulies Melissant (namens Nedato) snijden met het thema knolzetting, een actueel en sectorbreed zorgenkindje aan. Veel aardappeltelers ervaren knolzetting als een ongrijpbaar teeltaspect, maar de organisatoren activeren een andere gedachte.

De organisatie van de demodag in Westmaas bedenkt ieder jaar weer een nieuw thema. Het is een kapstok waaraan je alle activiteiten kunt ophangen. Nu valt het niet mee om een onderwerp te vinden dat alle aspecten van de aardappelteelt beslaat. Dit jaar kregen de organisatoren het echter in de schoot geworpen. Vorig seizoen hadden alle disciplines van de aardappelteelt één en hetzelfde probleem: een slechte knolzetting, zo schetst Melissant. "Die slechte knolzetting resulteerde aan het eind van de teelten vrijwel over de hele linie in het uit de maat groeien van aardappelen, zowel pootgoed, chips- en tafelaardappelen.

Naar aanleiding hiervan zijn we gaan praten met telers, voorlichters en handelaren om te achterhalen wat de mogelijk oorzaken waren." Uit die inventarisatie bleek dat eigenlijk niemand een pasklare verklaring voor het fenomeen kon geven. Tramper geeft een voorbeeld van een praktijkgeval. "Vorig jaar hadden we twee percelen Bintjes met exact hetzelfde uitgangsmateriaal; Bintjes klasse A Noord, van één partij. De ene helft van die partij is op 15 april gepoot en de andere helft op 28 april. In de loop van het teeltseizoen geven beide percelen een totaal verschillende knolzetting. Zo bleken de laatst gepote Bintjes een betere zetting te hebben dan de eerst gepote partij."

Ingrediënten bijeenbrengen

Natuurlijk weet iedere teler dat er veel factoren zijn die de knolzetting kunnen beïnvloeden. "Veel telers denken echter nog dat je daar niets aan kunt sturen, maar dat is een verkeerde gedachte," zo weet Tramper inmiddels uit ervaring. De beschikbaarheid van vocht, meststoffen, de potmaat en de methode van voorkiemen zijn enkele voorbeelden van facto-



Paulies Melissant: "Een ideale knolzetting resulteert in een efficiëntere pootgoedteelt en dat zorgt er ook voor dat het pootgoed betaalbaar blijft voor de afnemers."

ren die een directe relatie met de zetting hebben. Wat de onderzoekers van het PPO hebben gedaan is al die ingrediënten die betrekking hebben op die knolzetting bijeenbrengen op de proefvelden.

Zo zijn aparte demoveldjes aangelegd waarin de afzonderlijke factoren van de knolzetting beproefd zijn. Veldjes met wel en niet doorgesneden pootgoed, veldjes met vroeg en laat gepote aardappelen, veldjes met verschillende voorkiemenmethoden, veldjes met verschillen in vochtvoorziening waarbij 'de natte demo's' dagelijks handmatig met de gieter zijn besproeid, en ga zo maar door.

Pootgoed Conceptteelt

Nu is ook een demoveld aangelegd waarin alle apart onderzochte aspecten van de knolzetting zijn samengebracht, vertelt Tramper. Dit demoveld heeft een eigen naam en het heet Pootgoed Conceptteelt. Voor de pootgoedteelt is de knolzetting altijd al een belangrijke teeltfactor, legt de bedrijfsleider uit. Vandaar dat de organisatie van de demodag de pootgoedsector nauw bij de proefnemingen heeft betrokken. Naast het veldje met de Pootgoed Conceptteelt ligt daarom een praktijkdemo, waarin pootgoed is geteeld volgens het nu gangbare advies van een pootgoedhandelshuis. "We hebben dit bewust gedaan om niet de indruk te wekken dat de pootgoedtelers in Nederland nu niet goed bezig zijn. Eerst hadden we ons

DEMODAG DOEL NEDATO

Als leverancier aan de fritesindustrie, exportbedrijven en supermarkten en afnemer van telers, wil Nedato ontwikkelingen die ze in de rest van de keten signaleren vertalen naar concrete plannen. Nedato wil alle schakels in de keten motiveren om kwaliteit te leveren. Samenwerking en kennisoverdracht zijn hiervoor zeer belangrijk. Maar bovenal moet het rendement van de teelt goed zijn. Tijdens de open dag wil de coöperatie bezoekers informeren over verschillende mogelijkheden hiervoor.



Marcel Tramper: "Veel telers denken nog dat je niets aan de knolzetting kunt sturen, maar dat is een verkeerde gedachte."

proefperceel de naam Pootgoedteelt Nieuwe Stijl gegeven, maar die naam impliceerde volgens de pootgoedsector dat de huidige teeltwijze niet deugt.

De nieuwe naam Conceptteelt is positiever en geeft aan hoe het beter kan. Dat is ook de doelstelling van de demodag," licht Tramper toe.

Gewenste maten

Melissant vult hierop aan dat de demodag ook ten doel heeft partijen bij elkaar te brengen. "Dit keer proberen we de gevolgen van een uit de hand gelopen knolzetting in de sector bespreekbaar te maken." Hij schets in het kort de situatie. "De knolzetting is een teeltfactor die ingrijpende gevolgen kan hebben voor de hele aardappelketen. Vooraan in de keten staat de pootgoedteelt. Wanneer een pootgoedteler met een goede knolzetting zoveel mogelijk pootgoed in de gewenste maat kan telen heeft dat voordelen voor de gehele keten. Allereerst groeit er door een optimale bemesting een gewas dat al afrijpt op het moment dat het loof verwijderd moet worden. Hierdoor hoeft er geen groen gewas afgeslacht te worden, waardoor het loof gemakkelijker dood is te krijgen en hergroei wordt tegen gegaan. Direct gevolg is dat er mooi afgerijpt knollen in de juiste maat worden geoogst. Daarnaast is er minder oppervlakte pootgoed nodig. Vervolgens hoeft je minder aardappelen te transporteren. De afnemer ontvangt alleen het pootgoed dat hij nodig heeft en maakt geen kosten voor afzet van niet gewenste maten. Vervolgens komen er geen consumptiematen op de markt die kunnen concurreren met de aardappelen van de consumptietelers. Een ideale knolzetting resulteert dus in een efficiëntere pootgoedteelt en dat zorgt er ook voor dat het pootgoed betaalbaar blijft voor de afnemers. Afgelopen jaar hadden we de minst ideale situatie,

DEMODAG DOEL PPO

Tijdens de Aardappeldemodag wil het PPO de bezoekers actuele ontwikkelingen in onderzoek en signalen uit de praktijk onder de aandacht van de Nederlandse aardappeltelers brengen en de opgebouwde kennis overdragen. De reden dat het PPO deze dag op de proefboerderij houdt is dat ze dicht bij de praktijk willen staan.

met alle gevolgen voor de hele keten. Het vele bovenmaats pootgoed beconcurrerde de consumptiemarkt en het minder beschikbare pootgoed in de gewenste maat resulteerde in hoge prijzen. Dat treft in eerste instantie de consumptietelers, maar op langere termijn ook de pootgoedtelers. Als de pootgoedprijs hoog is, kopen de consumptietelers minder. Daarnaast zijn ze meer geneigd eigen pootgoed te gaan telen. Hieruit volgt in het vervolgseizoen weer een afnemende vraag en zo komt de sector in een neerwaartse spiraal."

Optimale knolzetting

"Het is onze bescheiden mening dat het hoogwaardige Nederlandse pootgoed ook betaalbaar moet blijven," vervolgt Melissant zijn visie. "Dat kan door efficiënt en dus kostprijsverlagend met de teelt om te gaan. Als het om knolzetting gaat is hetzelfde verhaal ook van toepassing op de diverse consumptieteelten. Teel je aardappelen voor frites dan is het belangrijk zoveel mogelijk lange knollen te telen en teel je tafelaardappelen dan zijn zoveel mogelijk knollen in de maat 40 tot 65 millimeter gewenst. Ook bij deze telten geldt dat een optimale knolzetting resulteert in minder benodigde oppervlakten, lagere transportkosten en een efficiëntere verwerking."

Ken je ras

Alhoewel de uit de hand gelopen knolzetting van vorig seizoen voornamelijk toe te schrijven is aan weersinvloeden gedurende het groeiseizoen, zijn er volgens Tramper en Melissant meerdere oorzaken van het probleem te noemen. Een belangrijke factor is de toename van het aantal rassen en de daarmee gepaard gaande teelt voor specifieke doelen, aldus de organisatoren. Tramper: "Jarengeden waren alle teeltmaatregelen in aardappelen gericht op het ras Bintje. Veel aardappeltelers baseren de teeltmaatregelen voor nieuwe rassen ook nog op dit ras. Elk ras vraagt echter een andere aanpak. Neem bijvoorbeeld de Kalibemesting waarvan we ook demoveldjes hebben aangelegd. Voor een Bintje is het niet zozeer nodig om in het voorjaar Kali te geven, maar een ras als Victoria heeft daaraan wel behoefte. Dit is nog maar één teeltaspect van de vele. Wat dit betreft heeft Tramper nog een dringend advies voor alle aardappeltelers: "probeer zoveel mogelijk te weten te komen van het ras of de rassen die je teelt." ●

Leo Hanse en Jaap Delleman



Aardappelteelt nog steeds kredietwaardig



Financieel zijn het momenteel geen florissante tijden voor de aardappelteelt en -handel in Nederland. "De prijsvorming is op zijn zachts gezegd heel lastig. Er zijn gewoon teveel aardappelen," zo ervaart agrarisch adviseur Ammo Veeman van de ING-bank. Toch betekent dit nog lang niet dat aan deze teelt geen brood meer te verdienen valt, zo schetsen hij en zijn collega Marlies van der Vlugt.

Dat aardappeltelers hun ondernemingszin niet kwijtraken als het economisch even minder gaat ervaart Van der Vlugt onlangs bij één van haar klanten. "Ik denk eraan om er nog 20 hectare bij te kopen, vraagt de ondernemer, wat denken jullie daarvan?" Logisch redenerend lijkt een dergelijke investering vandaag de dag een onmogelijke opgave, maar een rekensom leert anders. "Ik had het zelf ook eerst niet verwacht, maar we kwamen na wat rekenwerk tot de conclusie dat wanneer je op die 20 hectare elk jaar aardappelen teelt tegen de prijzen van nu, het jaarinkomen gewoon kan toenemen. Het probleem is alleen dat je op die 20 hectare niet alleen aardappelen kunt telen. Ze vallen in een bouwplan met andere gewassen en het ligt er maar net aan wat hiervan het saldo is om een financiering aan te kunnen gaan."

Grond is niet de basis

Bij het aangaan van een lening komt dus meer kijken dan die van één rendabele teelt. Van de Vlugt krijgt heel vaak de vraag van akkerbouwers hoeveel geld ze kunnen lenen op een hectare grond, ervan uitgaande dat de banken dit als enige zekerheid nemen. "Grond alleen is bij ons niet de basis voor het aangaan van een financiering, leg ik dan altijd uit. Neem nu het geval van de bouw van een nieuwe aardappelbewaring. Willen we hiervoor een hypotheek verstrekken dan zijn het niet alleen de bezittingen die tellen. Het is ook belangrijk dat de ondernemer kan aantonen dat hij ervaring heeft met de bewaring, dat hij het in de vingers heeft. Maar ook of hij de afzet al heeft geregeld en hoe." Volgens haar collega Veeman hoeft dat beslist geen contractteelt te zijn. Als de ondernemer kan aantonen dat deze goede resultaten heeft met een vrije handel, wie zijn wij om daar wat van te zeggen? Veeman laat zelfs doorschemeren dat naar zijn mening aardappeltelend Nederland veel te veel contracteert. "Tachtig procent van de aardappelen gaat onder contract, daardoor is de marktprijs te weinig in beweging." Ik zou het toejuichen wanneer meer telers hun product bijvoorbeeld eens zouden indekken op de termijnmarkt. Dat zou de gehele sector meer inkomen opleveren."

Meer specialisatie en samenwerking

Behalve de mogelijkheden aan de afzetkant zien de agrarische adviseurs ook mogelijkheden in een nog verdere intensivering en optimalisering van de teelt. Het rekenvoorbeeld van Van der Vlugt geeft al aan dat een uitbreiding van het aardappela-reaal voor sommige akkerbouwbedrijven een inkomensverbe-

tering kan opleveren. Volgens Veeman zou dat gepaard kunnen gaan met een verdergaande specialisatie. Hij ziet positieve resultaten bij bedrijven die hun teelt volledig inrichten op de tafelaardappelteelt of die van chips of frites. Andere garanties voor het voortbestaan van de aardappelteelt liggen volgens de adviseurs op het vlak van samenwerking. "In het Zuidwesten van Nederland zie je dat bedrijven de koppen bij elkaar steken en hun bedrijfsvoering gezamenlijk gaan uitvoeren. Een belangrijk effect daarvan is kostenbesparing, bijvoorbeeld op het gebied van mechanisatie en bewaring. Daarnaast geeft het meer mogelijkheden voor afzet." Een moderne initiatief als het Masterplan Consumptieaardappelen loopt hiermee vooruit, aldus de ervaren adviseur.

"Tachtig procent van de aardappelen gaat onder contract, daardoor is de marktprijs te weinig in beweging. Ik zou het toejuichen wanneer meer telers hun product bijvoorbeeld eens zouden indekken op de termijnmarkt."

Verzekerd krediet geeft ruimte

Behalve dat initiatieven als samenwerkingsverbanden tot kostenbesparing leiden, bieden ze ook kansen voor nieuwe investeringen, bijvoorbeeld voor de bouw van die nieuwe aardappelbewaring of wat extra grond. Speciaal voor deze onroerend goed investeringen heeft de bank een nieuw krediet in het leven geroepen. Nieuw is eigenlijk niet helemaal het goede woord, want dit verzekerd krediet is niets meer of minder dan een afgeleide van de spaarhypotheek zoals die in de woningmarkt gebruikelijk is. Volgens Veeman is het wel een uniek product, aangezien andere bankinstellingen een dergelijke financiering momenteel niet aanbieden. Het verzekerd krediet van de bank voorziet in een lagere aflossing dan de gebruikelijke lineaire aflossing. Vooral in de beginjaren van deze financieringsvorm zijn de maandelijkse lasten lager dan de regulie-



Aardappelteelt nog steeds kredietwaardig



De prijsvorming van de aardappelen is op zijn zachts gezegd heel lastig. "Er zijn gewoon teveel aardappelen." Toch betekent dit nog lang niet dat aan deze teelt geen brood meer te verdienen valt, zo schetsen Ammo Veeman (r) en zijn collega Marlies van der Vlugt.

re hypotheek. Veeman wil er wel duidelijk bijzeggen dat de spaarhypotheek geen totaal financiering is. "Deze financieringsvorm valt binnen het geheel van de andere financieringen binnen een bedrijf."

Degelijk toekomstplan vereist

Voor de teeltfinanciering beschikt de bank net als andere financiële instellingen over een oogstkrediet. Volgens Van der Vlugt is het bij een normale gezonde bedrijfsvoering altijd mogelijk voldoende krediet te krijgen voor de aankoop van pootgoed of de huur van bouwland. Een ander verhaal is het bij kredietverstrekking bij bijvoorbeeld bedrijfsovernames of ingrijpende investeringen.

Van der Vlugt laat blijken dat ondernemers die bij de bank aankloppen een duidelijke eigen toekomstplan zullen moeten overleggen om zaken te kunnen doen. Zij haalt daarbij criteria aan als; voldoet de aardappelteelt op het bedrijf aan EurepGap normen, hoe gaat het om met tijdsbesteding. Neemt de ondernemer niet teveel hooi op zijn vork, schakelt hij of zij in dien nodig ook derden? Kan deze aantonen wat rendabeler is, eigen mechanisatie of loonwerk?

Groei biedt nog perspectief

Het belang van een volledige bedrijfsscan is bij belangrijke financieringen is volgens Veeman en Van der Vlugt tegenwoordig van doorslaggevend belang. "Bij het vergroten van de bedrijven nemen de risico's toe. In vele teelten zijn de marge's maar klein. Als een akkerbouwer nu één steek laat vallen dan kan die al snel in grote financiële problemen komen," aldus Veeman. Beiden zijn echter van mening dat voor gezonde bedrijven de aardappelteelt voldoende toekomstperspectief biedt. Uitbreidingen behoren daarbij zeker tot de mogelijkheden, juist in minder florissante tijden. ●