

'Afstemming nodig in aardappelketen'

Peter Kooman is vrijdag geïnaugureerd als lector Aardappelketen en Sectorinnovatie. Om te kunnen concurreren, moet een keten een duidelijk doel formuleren. Daar zijn mogelijkheden voor in de aardappelsector, zegt Kooman. "Maar het vergt een cultuuromslag."



INTERVIEW
Peter Kooman

DOOR JAN ENGWERDA

Lector Peter Kooman (52) koopt altijd aardappelen bij een boer. Laatst had hij geen tijd en kocht een zakje in de supermarkt. Dat was een teleurstelling voor de lector Aardappelketen en Sectorinnovatie aan CAH Vientum in Dronten. "De aardappelen zagen er niet fris uit."

Kooman noemt dit voorval om aan te geven wat volgens hem beter kan in de aardappelsector. "De keten als geheel is nog onvoldoende gericht op het leveren van een onberispelijke kwaliteit. Dat is historisch zo gegroeid, maar past niet meer in deze tijd."

Het was de belangrijkste boodschap die Kooman afgelopen vrijdag meegaf in zijn inaugurele rede als lector. "Om in de toekomst te kunnen concurreren, moet een keten een duidelijk doel formuleren en de faalkosten eruit halen. Daar zijn mogelijkheden voor. Maar het vergt een cultuuromslag in de aardappelsector."

U bent op 1 november 2014 benoemd als lector en op 20 mei 2016 geïnaugureerd. Waarom zit daar anderhalf jaar tussen?

"Op 1 november begon mijn baan als lector. Als lector ben ik een centraal aanspreekpunt tussen bedrijfsleven, onderwijs en onderzoek. De inauguratie heeft een ceremonieel karakter, maar is een mooi moment voor mij als lector om aan te geven hoe volgens mij een toekomstgerichte aardappelketen er uitziet."

Vindt u de aardappelsector toekomstbestendig?

"De Nederlandse aardappelsector loopt voorop in de wereld. Het uitgangspunt is goed. Maar ik constateer wel dat de afstemming in de aardappelketen beter kan. Het belang van de hele keten is om de best mogelijke kwaliteit te leveren aan de consument. Daar zijn veel ketens nu nog onvoldoende op gericht."

De belangen van telers lopen nog niet synchroon

gelijke kwaliteit te leveren aan de consument. Daar zijn veel ketens nu nog onvoldoende op gericht."

Kunt u een voorbeeld geven?

"Economisch is het voor een pootgoedteler voordelig om zo veel mogelijk kilo's pootaardappelen te produceren. Dus laat een pootgoedteler het gewas zo lang mogelijk doorgroeien. Dan krijgt hij grotere knollen, maar vergroot ook het risico op ziektes. Het belang van de consumptieteler is echter dat hij het juiste aantal knollen krijgt in de juiste



De belangen van een pootgoedteler en een consumptieteler lopen niet synchroon.



Peter Kooman werd per 1 november 2014 lector Aardappelketen en Sectorinnovatie aan CAH Vientum in Dronten. Afgelopen vrijdag is hij geïnaugureerd.

maat en van een zo hoog mogelijke kwaliteit. Door de manier waarop de keten nu is ingericht, lopen die belangen niet synchroon."

Hoe is dat te verbeteren?

"Door cijfers op tafel te krijgen. Vanuit het lectoraat kunnen we in samenwerking met de sector een breed onderzoek opzetten. Dan wordt duidelijk wat het de pootgoedsector minder opbrengt als het niet meer om de meeste kilo's draait, maar om de hoogste kwaliteit. Vervolgens kun je vaststellen wat het de consumptiesector extra oplevert, als het pootgoed in de optimale maatsortering wordt geleverd. De juiste pootgoedmaat betekent een betere stengelverdeling in het veld en grotere aardappelen voor de verwerkers. Dat beperkt weer de snijverliezen. Vervolgens kun je een verdeling afspreken over de extra baten."

Wat is nog meer nodig om faalkosten te verminderen?

"Het valt mij op dat de ketenpartijen in de fritessector nogal eens tegenover elkaar staan. Telers sluiten een contract met een verwerker voor de levering van aardappelen. Vervolgens krijgt een teler kortingen als de aardappelen niet aan bepaalde eisen voldoen. Een teler richt zich dus op zoveel mogelijk kilo's tegen de minimale eisen. Ik zou dat om draaien. Formuleer een minimum standaard en betaal vervolgens premies voor extra kwaliteit. Dat stimuleert meer dan kortingen. Door kortingen

sta je in de keten tegen over elkaar. Met premies stimuleer je elkaar."

Dit is toch niet zo moeilijk van de grond te krijgen. Waarom is dat nog niet algemeen ingevoerd?

"Het is historisch zo gegroeid. De aardappelmarkt werd vorige eeuw gedomineerd door vrije rassen, die werden geteeld voor de hoogste bieter. Telers en verwerkers werken nu veel meer met contracten. Maar de contracten zijn nog gebaseerd op de mechanismen van de vrije markt. De teler krijgt een vastgestelde prijs, maar wordt gekort als bepaalde eisen niet worden gehaald. Voor een toekomstbestendige aardappelsector is het echter nodig dat allereerst wordt vastgesteld wat de eindafnemer wil. Vervolgens ga je de hele keten langs om daarnaar toe te werken, te beginnen bij de veredelaar en dan via de pootgoedteler en de consumptieteler naar de verwerker of het pakstation. Een goed georganiseerde keten is het meest toekomstbestendig. Maar voor de aardappelketen vergt dat een paradigma-shift, een cultuuromslag."

Wat vindt u een sterk punt van de aardappelsector?

"De sector is goed in staat om problemen op te lossen. Ook is de sector sterk in het vinden van afzetmarkten voor de producten. De logistiek is erg goed georganiseerd. En het vakmanschap van de telers is groot."

Ziet u voorbeelden van aardappelketens die

Toekomstbestendige keten

Het lectoraat Aardappelketen en Sectorinnovatie is ingesteld door hogeschool CAH Vientum in Dronten, in samenwerking met het Agrofoodcluster in Emmeloord. Het lectoraat ondersteunt een goede verbinding tussen onderwijs, bedrijfsleven en onderzoek om nieuwe kennis en ontwikkelingen in de aardappelsector vorm te geven en uit te dragen. De centrale vraag is hoe de Nederlandse aardappelketen toekomstbestendig is te houden in een wereld die snel verandert.

wel goed zijn georganiseerd?

"Dat zijn vooral de kleinere ketens, daar is het ook gemakkelijker te realiseren. De biologische sector is goed in staat een verhaal te vertellen, dat aansluit bij de beleving van de consument. Telers die hun aardappelen rechtstreeks verkopen aan consumenten, zijn door hun directe contact zeer alert op wat hun afnemers vinden. Het zou wenselijk zijn voor alle segmenten van de aardappelketen om het doel van de keten te bepalen en dat te communiceren naar alle schakels. Bepaal vervolgens wat nodig is om die doelen te realiseren en richt daar de keten op in. Als een aardappelketen dat voor elkaar krijgt, schep je een win-winsituatie voor de hele keten."

Een probleem lijkt mij dat de aardappelketen erg veel concurrentie kent. Supermarkten zetten hun leveranciers onder sterke druk, vooral wat betreft prijs. De verwerkers en pakstations opereren op zeer competitieve afzetmarkten. En de aardappel-telers zijn nauwelijks in staat of bereid om samen te werken in een keten.

"Hier moet men anders gaan denken. De concurrentie is niet tussen bedrijven, maar tussen ketens. Kijk eens naar de suikersector. De suikermarkt is een zeer competitieve wereldmarkt. Maar Cosun heeft de keten zo georganiseerd, dat de bietentelers beloond worden voor de kwaliteit die ze leveren. Hoe meer suiker in de biet en hoe beter de winbaarheid, des te meer de teler voor zijn bieten krijgt. Ook de veredelaars en onderzoeksbedrijven richten zich op die punten, waar Cosun extra voor betaalt. De sterke samenwerking in de keten heeft er toe geleid dat het dochterbedrijf Suiker Unie één van de meest efficiënte suikerproducenten is in de EU."

Suiker Unie is in Nederland wel een monopolist. Die zijn in de aardappelsector niet aanwezig.

"Dat is een gemakkelijk excuus. Je kunt als verwerker of verpakker van aardappelen afspraken maken met je telers over het leveren van die kwaliteit, die je nodig hebt voor je afzetmarkten en ze daar in stimuleren. Iedereen wil onderdeel zijn van een concurrerende keten. Voorwaarde is dat extra

Een goed georganiseerde keten is het meest toekomstbestendig

inspanningen om kwaliteit te leveren en kosten te besparen, beloond worden. Daar hoeft je echt geen monopolist voor te zijn."

U bent sinds 1 november 2014 lector Aardappelketen en Sectorinnovatie. Wat heeft deze anderhalf jaar opgeleverd?

"Er zijn diverse onderzoeken gestart naar het verbeteren van het rendement in de aardappelketen. En we maken plannen met het beroepsonderwijs en het bedrijfsleven voor een digitale leeromgeving voor de aardappelsector. Het eerste jaar van het lectoraat was een opstartfase. Mijn werk als lector zit er nog niet op. Nederland heeft een sterke aardappelsector. Er liggen kansen om deze positie verder te versterken. Een betere afstemming in de keten is daarvoor een voorwaarde."