



Peter Kooman, lector Aardappelketen en Sectorinnovatie aan CAH Vilentum, pleit voor een **cultuuromslag in de aardappelketen**.

## ‘Beter afstemming in de keten schept kansen’

**Peter Kooman (52) is sinds 1 november 2014 lector Aardappelketen en Sectorinnovatie aan CAH Vilentum in Dronten. Hij studeerde in 1989 af aan Wageningen UR en promoveerde in 1995 op de interactie tussen klimaat en genotype bij aardappelen.**

**P**ETER Kooman koopt altijd aardappelen bij een boer. Laatst had hij geen tijd, en kocht hij een zakje in de supermarkt. Dat was een teurstelling voor de lector Aardappelketen en Sectorinnovatie van CAH Vilentum 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”, zo stelt de lector.

Het was de belangrijkste boodschap die Kooman afgelopen vrijdag, 20 mei, 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 tot lector. U bent op 20 mei 2016 geïnaugureerd. Waarom zit daar anderhalf jaar tussen?**

“Op 1 november 2014 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 eruitziet.”

**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.”

**Kunt u een voorbeeld geven?**

“Economisch is het voor een pootgoedteler voordelig om zo veel mogelijk kilo's te produceren. Dus laat hij 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 pootknollen krijgt in de juiste 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. Je kunt uitrekenen wat het een teler kost als hij zijn pootaardappelen veertien dagen eerder doodspuit. 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 van 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 de 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 omdraaien. Formuleer een minimum standaard en betaal vervolgens premies voor extra kwaliteit. Dat stimuleert meer dan kortingen. Door kortingen sta je in de ➔

keten tegenover elkaar. Met premies stimuleer je elkaar.”

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

“De huidige werkwijze is historisch zo gegroeid. De aardappelmarkt werd vorige eeuw gedomineerd door vrije rassen, die werden geteeld voor de hoogste bieder. Er wordt nu veel meer gewerkt met contracten. Maar die 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 sector is het nodig dat allereerst wordt vastgesteld wat de eindafnemer wil. Vervolgens ga je de hele keten langs om daar naartoe 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. Zo'n keten heeft veel minder faalkosten en de marges worden beter verdeeld over de schakels. Voor de aardappelketen vergt dat een cultuuromslag. Uiteindelijk kan de keten die het meest is ingericht om aan de vraag van de markt te voldoen, het beste concurreren. Dan win je het van andere ketens.”

**Wat vindt u een sterk punt van de sector?**

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

**Ziet u voorbeelden van aardappelketens die 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. Er zijn kleine aardappelverwerkers, zoals Hoeksche Chips, Yellow Chips en Bram Ladage Frites. Die kiezen voor een duidelijk marktsegment en zijn in staat om hun keten daar goed op af te stemmen. Dat zou wenselijk zijn voor alle segmenten van de aardappelketen. Bepaal het doel van de keten en communiceer dat naar alle schakels. Bepaal vervolgens wat nodig is om die doelen te bereiken en richt daar de keten op in. Als een aardappelketen dat voor elkaar krijgt, schep je een win-win situatie voor de hele keten.”

**Een probleem lijkt mij dat de aardappelketen erg veel concurrentie kent. Supermarkten zetten**



‘Concurrentie vindt niet plaats tussen bedrijven, maar tussen ketens’

**hun leveranciers onder sterke druk, vooral wat betreft prijs. De verwerkers en pakstations opereren op zeer competitieve afzetmarkten. De aardappel-telers zijn nauwelijks in staat of bereid om samen te werken in een keten.**

“Wat dit betreft moet men anders gaan denken. Men moet zich realiseren dat de concurrentie niet tussen bedrijven, maar tussen ketens plaatsvindt. Kijk eens naar de suikersector. De suikermarkt is een zeer competitieve wereldmarkt. Maar Cosun heeft de keten zo georganiseerd, dat de bietentelers beloofd 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 samen-

werking in de keten heeft ertoe geleid dat het dochterbedrijf Suiker Unie een van de meest efficiënte suikerproducenten is in de EU.”

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

“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 inspanningen om kwaliteit te leveren en kosten te besparen, beloofd 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 keten. Zo worden onder andere de data van de keuringsdienst NAK geanalyseerd. We doen ook onderzoek naar bewaring van aardappelen en het voorkomen van verliezen. We maken plannen met het beroeps- en bedrijfsleven voor een digitale leeromgeving voor de sector. We willen deze beschikbaar maken voor de hele sector, zodat niet ieder bedrijf zijn eigen cursus hoeft op te zetten voor de medewerkers. 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.”

Jan Engwerda

**Aardappelketen toekomstbestendig**

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



**Luna**  
**EXPERIENCE**



**YOU LOOK FABULOUS!**

*Uw product langer vitaal!*

Luna EXPERIENCE is het nieuwe fungicide uit de Luna familie, met een uitstekende werking tegen een breed spectrum aan schimmels. De gecombineerde preventieve werking van fluopyram en curatieve werking van tebuconazool zorgen voor een ongekend sterke werking. Toepassing met Luna EXPERIENCE leidt tot een:

- ▶ zeer langdurige bescherming
- ▶ verbeterde kwaliteit
- ▶ verbeterde houdbaarheid

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

