

BOEREN BUSINESS

Aardappelanalyse oogst 2018

MARKTANALYSE

De ongekend droge zomer heeft de gemiddelde opbrengst teruggebracht tot een kleine oogst.

BEDRIJFSREPORTAGE

Aardappelcoöperatie Nedato uit Oud-Beijerland zoekt groei in een krimpende markt.

INTERVIEW

Dell Thornley, ex-inkoopdirecteur McDonald's Global, over de snelle expansie van de fritesindustrie.

Uitgave:

Dit magazine is een uitgave van DCA Multimedia in Lelystad

Oplage:

2.000 exemplaren

Redactie

Wouter Baan, Kimberly Bakker, Niels van der Boom, Anne Jan Doorn

0320 - 269 526

redactie@boerenbusiness.nl

Vormgeving

Daniëlle Ballast & Joanne de Witte

Advertenties

Alieke Leenders & Moniek Oomen

Data en grafieken

Dataview
www.dataview.nl

Abonnementen

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Opgave via boerenbusiness.nl/abonneren of telefonisch bij onze klantenservice. Abonnementen lopen automatisch door, tenzij u uiterlijk 30 dagen voor de vervaldatum bij onze klantenservice uw abonnement opzegt. Dit kan schriftelijk en telefonisch. Ook voor informatie over uw lopende abonnement kunt u contact opnemen met de klantenservice.

Abonnementsprijzen (ex. btw)

Varkens & Voer Pro	€186,- per jaar
Melk & Voer Pro	€209,- per jaar
Akkerbouw Pro	€572,- per jaar
Granen & Grondstof Pro	€594,- per jaar
Mestmarkt	€109,50 per jaar
Aardappelmarkt	€249,- per jaar
Uienmarkt	€195,- per jaar

Klantenservice

Jelle Mojet & Lisa Burgers
customersupport@boerenbusiness.nl
0320 - 269 528

Disclaimer

Alle in Boerenbusiness opgenomen informatie is met de grootste zorgvuldigheid samengesteld. De juistheid en volledigheid van deze informatie kan echter niet worden gegarandeerd. DCA Multimedia en de bij deze uitgave betrokken redactie en medewerkers aanvaarden geen aansprakelijkheid voor schade die het directe of indirecte gevolg is van het gebruik van de opgenomen informatie.



Eindelijk af van het syndroom dat **1976** heet

De zomer van 2018 zal de boeken ingaan als een historisch jaar. Daarmee lijkt de markt eindelijk af te zijn van het syndroom dat 1976 heet. Al meer dan 40 jaar zijn er telers die hun verkoopstrategie baseren op wat ze in 1976 hebben meegemaakt. De aardappelen werden toen immers voor meer dan 1 gulden per kilo verhandeld.

Er zijn inmiddels 40 lange jaren verstreken waarin de sector zich heeft ontwikkeld tot een grootschalige teelt. Daarbij heeft de verwerkingsindustrie zich ontwikkeld tot een industrie waarin prijs en logistiek aan elkaar gekoppeld zijn; soms zelfs voordat de aardappelen in de grond zitten. Is 2018 dan het jaar van verandering? Wordt dit het jaar waarin telers niet langer contracten tekenen en vraag en aanbod pas bij elkaar komen op het moment van leveren?

In 1976 was alles natuurlijk anders: andere rassen, veel handelaren, een kleine verwerking, nog geen grote export van voorgebakken product en een kleinschalige teelt. Tegenwoordig zien we steeds meer grootschalige telers, die aan monoteelt doen en op basis van volume (en met een vaste marge) hun kost proberen te verdienen. Daarmee is het spel niet te vergelijken met 1976.

Toch is 2018 voor velen 'een reality check'. Aardappelen groeien niet in een kas, maar hebben te maken met de buitenlucht. Daardoor fluctueert de opbrengst. Eens in de zoveel jaar worden telers en verwerkers met beide benen op de grond gezet en het lijkt erop dat dit steeds vaker het geval gaat zijn (in de afgelopen 5 jaar kwam dit 3 keer voor). Daarmee zal 2018 weer een ijkpunt zijn voor de rekenmodellen van de marktdeelnemers.

Hoe kunnen we dit in de toekomst het hoofd bieden? Moeten verwerkers (nog) meer contracteren om zeker te zijn van 80% van hun grondstofbehoefte? Dat betekent ook dat een dekking van 100% nodig is om in jaren van misoogsten een daling van 20% op te vangen. Of, moet de teler een hogere contractprijs hebben? Hij kan dan investeren in opbrengstzekerheid, waardoor hij bij een misoogst voldoende (financiële) buffers heeft om het verlies op te vangen.

Wellicht zit de sector zelfs aan zijn limiet. Alles is opgerekt tot het maximum: de marges zijn smal en de teelt vindt in steeds meer gebieden plaats (ook daar waar het niet kan). Velen zullen niet kunnen profiteren van dit exceptionele jaar, maar misschien brengt het wel een verandering met zich mee in de structuur en denkwijze van de sector.

Kees Maas

Directeur DCA Groep

-  facebook.com/boerenbusiness
-  @Boerenbusiness
-  boerenbusiness.nl



Inhoudsopgave

NUMMER 03, OKTOBER 2018

- 6** **BUITENLAND**
'Je moet leren je poot stijf te houden'
 Jan Rademaker is al bijna 30 jaar akkerbouwer in de Canadese provincie New Brunswick.
- 8** **MARKTANALYSE 2018**
Van overvloed naar een tekort
 De ongekend droge zomer heeft de gemiddelde opbrengst teruggebracht tot een kleine oogst.
- 18** **VERWERKING**
Chinese verwerking groeit met de rem erop
 Veel grote verwerkers hebben een locatie in China. Ondanks de gunstige markt, gaat de rem op de groei.
- 22** **VRAGEN AAN VAN MERRIENBOER EN BAKKER**
De gevolgen van de friteshonger voor de teelt
 Rabobank presenteerde medio juli een rapport over de aardappelmarkt. De fritessector groeit sterk, kan Nederland daarvan profiteren?
- 24** **BUITENLAND**
Pionieren met precisielandbouw in Rusland
 Christian de Vries bouwde in krap 10 jaar een mechanisatie- en akkerbouwbedrijf op in Rusland.
- 26** **BEDRIJFSREPORTAGE**
Nedato focust op groei in een krimpende markt
 Aardappelcoöperatie Nedato zoekt vernieuwing in tafelaardappelen en wil de afzet uitbouwen.
- 30** **FASTFOOD**
Fritesmarkt is in beweging
 Lang stond de fritesmarkt bijna stil als het om innovatie gaat. Dit millennium kwam de kentering.
- 36** **BOERENBUSINESS GEWASTOUR**
Gewastour start in bewogen seizoen
 Gedurende de zomer speelden droogte en hitte een steeds grotere rol. Data van de Gewastour laat zien welke effecten dat heeft gehad.
- 40** **INTERVIEW**
Dell Thornley, adviseur voor Farm Frites
 "De hele keten in Noordwest-Europa zal zich moeten beraden hoe stabiliteit in de keten (zowel in kwaliteit als in prijs) gevonden kan worden."
- 46** **RENDEMENT**
Het rendement van klikcontracten
 Steeds vaker wordt de afzet van fritesaardappelen middels een vastprijscontract geregeld. Een strategiewijziging is hierbij raadzaam.

En verder:

- 4** Opmerkelijke feiten over groeiseizoen 2018
- 14** In vogelvlucht
- 17** Opinie van Jan van Kempen
- 21** Opinie van Edwin Burgers
- 34** Droogte domineert de markt in 2018
- 44** Het probleem van marktprotectionisme
- 50** Opinie van Niels van der Boom