



14^e jaargang, no. 1
Emmeloord, maart 2006

Egaliseren

Egaliseren van financiële opbrengsten per ras is “hot” in pootaardappelland. De grote handelshuizen deden het altijd al, maar hebben de regelingen per oogst 2005 nog eens flink aangepast. Met als gevolg dat de performance van het ras in de markt niets of nauwelijks meer te maken heeft met de hoogte van de uitbetaling naar de teler. Het onderwerp prijsegalisatie is de laatste jaren ook in telervergaderingen van Stet Holland besproken. Onze telers voelen er niet veel voor. Zij willen juist dichter op de markt zitten en zo hun rassenkeuze aanpassen aan hun inschatting van die markt. Ik ben het met hen eens. Het handelshuis wordt er scherp mee gehouden. Het wordt snel duidelijk welke rassen goed en welke slecht presteren en noodzakelijke aanpassingen aan het areaal zullen hierdoor sneller doorgevoerd worden.

Er is echter ook altijd een schaduwzijde. U wilt als teler wellicht méér telen van

een ras dat u ziet zitten dan er aan areaal beschikbaar is. En we lopen met onze ervaring nu eenmaal altijd een jaar achter de feiten aan. Als het verkoopseizoen in volle gang is zijn de arealen voor het volgend jaar allang vastgelegd. Bijsturen is dan moeilijk. Maar het is goed dat een teler de keuze heeft tussen een handelshuis dat haar prijzen egaliseert en een die dat bewust niet doet.

Dit jaar zijn de verschillen in opbrengst tussen de rassen groot. De dramatische daling van export naar Algerije heeft Stet Holland hard getroffen. Wij realiseerden de laatste jaren 25 à 30% van onze totale omzet op dit land. Onze Timate wordt al jaren vrijwel geheel naar Algerije verkocht. De uitbetalingsprijs van Timate zal door deze ontwikkelingen sterk gedrukt worden. Aan de andere kant zijn er ook rassen die dit jaar prima hebben gescoord en dus een mooie uitbetalingsprijs zullen laten zien. De roep om egalisatie zal dit voorjaar wel luider worden, maar ik hoop dat we de ingeslagen weg kunnen voortzetten en niet aan deze verleiding toe zullen geven. Door te anticiperen op teruglopende verkoopverwachtingen

hebben we vorig jaar september al besloten het areaal Timate voor 2006 te halveren. Een schrale troost, maar ook een bewijs dat je sneller reageert als je pijnlijk geprikkeld wordt.

Nog zo'n pijnlijke prikkel was de poging van de kweker van Exquisa om het ras bij ons weg te kapen en aan een ander handelshuis te geven. We hebben ons hiertegen met hand en tand verzet met als resultaat dat we door kunnen met de pootgoedteelt van dit ras. De telers zien hun inzet voor behoud van dit ras dit jaar goed beloond. En daar kan ik dan op mijn beurt weer veel voldoening uit halen.

Ik wens u een voorspoedig teeltseizoen toe met hopelijk wat minder areaal en betere prijzen.

Peter Ton

Cuba en de aardappel

Fidel Castro en zijn Spaans sprekende inwoners eten gemiddeld 35 kg aardappelen per inwoner. Samen met witte rijst en bruine bonen is de aardappel een van de hoofdgerechten op het menu van de Cubanen. Door het communistische bewind worden alle aardappelen op het eiland zelf geteeld en zijn alle geteelde consumptieaardappelen bedoeld voor het stillen van de honger van het eigen volk en de toeristen.

Doordat de Cubaanse telers geen eigen pootgoed kunnen vermeerderen (weinig kennis en klimatologische nadelen) is de behoefte aan een grote hoeveelheid vers pootgoed een jaarlijks terugkerende

noodzaak. Het jaarlijks te telen oppervlak is ong. 14000 ha. waarvoor ruim 35.000 ton pootgoed benodigd is. Dit pootgoed wordt voor 33% in Canada en voor 67% in Nederland gekocht. Dit is een verhoging van \pm 6000 ton pootgoed vanuit Nederland ten opzichte van vorig jaar. Het Nederlandse pootgoed heeft als voordelen de hogere kilogramopbrengsten (+10%) en de betere bewaarkwaliteiten van de consumptie-aardappelen. Dit laatste aspect is zeer belangrijk omdat 75% van de oogst wordt opgeslagen in koelhuizen om gedurende het resterende deel van het jaar te worden uitgeleverd en geconsumeerd. Bewaarverliezen kunnen oplopen tot 35% van de totale oogst. De meest gebruikte Nederlandse rassen op Cuba zijn Spunta, Romano, Santana en Ajiba. Ajiba neemt als monopolieras 15% in van de totale Nederlandse export. Ajiba heeft als grote voordelen dat het snel kiemt bij aankomst in Cuba en goed te bewaren is als consumptieaardappel.



Het rooien van Ajiba

Demodagen Cuba 2006

In maart hebben wij drie demodagen georganiseerd i.s.m. met de N.A.O. Deze proefvelden lagen op verschillende locaties op Cuba met als doel het

informereren van de Cubaanse telers omtrent rasontwikkeling en het promoten van onze rassen.



Demoveld



De proefvelden waren goed aangelegd, we hebben ongeveer 500 bezoekers gehad en de resultaten van onze rassen waren goed. Veelbelovende rassen waren de Safari en de 96-54-11. Al met al een succesvolle week. De Bellini heeft op drie praktijkvelden laten zien in potentie uit te kunnen groeien tot een van de standaardrassen op Cuba.

Wouter Mutsaers, Salesmanager Cuba

Ras onder de aandacht: Triplo

Misschien heeft u de Triplo wel eens bij Albert Heijn aangetroffen in het biologische schap. Dit vroege ras is met

name bestemd voor de verse consumptie. Vanwege de vroege afrijping, de goede resistentie tegen Phytophthora en de goede kookeigenschappen is dit ras ook geschikt als tafelaardappel in het biologische segment.

De Triplo is gekweekt door dhr. S. Brunia en ondergebracht bij Stet Holland. Triplo is het resultaat van de kruising Agria x Fresco. Het kooktype van Triplo is AB en na het koken is er praktisch geen verkleuring. Indien het onderwatergewicht voldoende hoog is, kan Triplo ook gebruikt worden voor de productie van frites. Gemiddeld genomen ligt het onderwatergewicht rond de 370 gram. Triplo produceert grote, ovale knollen met een gele schilkleur en een lichtgele vleeskleur.

Triplo wordt in Nederland voornamelijk verkocht aan CZAV/Nedato die de consumptieteelt en de afzet naar de Nederlandse supermarkt verzorgt. Buiten Nederland om is het m.n. MBM uit Engeland die enthousiast aan dit ras trekt. Dit seizoen heeft MBM een behoorlijke hoeveelheid biologisch geproduceerd pootgoed geïmporteerd. Ook in het gangbare circuit zal de Triplo zeker een plaats verwerven. Zo heeft Stet Holland de afgelopen jaren in diverse landen de Triplo geïntroduceerd. Landen waar Triplo al commercieel verkocht is zijn o.a. Spanje, Honduras, Macedonië en Bulgarije.



Triplo

Triplo heeft een vrij lange kiemrust en doordat dit ras weinig gevoelig is voor Fusarium lijkt Triplo goed te bewaren. Triplo is resistent tegen aardappelmoetheid Ro1 en Ro4 en wratziekte fysio-1. Weinig vatbaar voor Phytophthora in het loof en zeer weinig vatbaar in de knol. Triplo is echter wel vrij gevoelig voor schurft. Hier dient rekening mee te worden gehouden bij de perceelskeuze. Verder is Triplo zeer weinig gevoelig voor Yn-virus.

Interview met Henk Holtslag, Export Manager

Even voorstellen:

Henk is 46 jaar, getrouwd met Marian en vader van 3 kinderen in de leeftijd van 13, 11 en 8 jaar. Marian werkt parttime als onderwijzeres op een basisschool in Dronten.

Henk is geboren in Herwen, vlakbij Lobith. Toen hij 9 jaar was, is het gezin van het veebedrijf verhuisd naar Swifterbant, waar de vader van Henk een gemengd bedrijf met pootaardappelen is begonnen. Henk heeft hier altijd meegewerkt, waardoor hij veel heeft geleerd over de pootaardappel-wereld. Henk heeft aan de HLS in Dronten gestudeerd, met afstudeerrichting

akkerbouw en bedrijfskunde. Na een stage bij de Rabobank heeft hij gekozen voor het bedrijfsleven. Het werd een commerciële functie in Slootdorp bij een aan- en verkoop coöperatie, waar hij de in- en verkoop van gewasbeschermingsmiddelen beheerde in het rayon Wieringermeer.

Zijn broer heeft het ouderlijk bedrijf overgenomen, Henk is in het bedrijfsleven gebleven. Na 5 jaar was het tijd voor een nieuwe uitdaging bij een leverancier van GBM Singenta. Hier werd hij rayon manager van Noord Nederland. In deze periode zijn Henk en Marian verhuisd naar Biddinghuizen, waar ze in 1996 het bedrijf met pootgoed van zijn schoonouders hebben overgenomen. Na enkele jaren zocht Henk weer een nieuwe uitdaging en de internationale handel had zijn voorkeur. Het werd Trouw Nutrition Nederland in Putten, verkoop Nordos Feedadditives voor de landen Nederland, België, Duitsland en Denemarken. Hier trad hij op als agent voor enkele grote concerns in de fijnchemie zoals Mitsui, Sumitomo en Roche voor de verkoop en distributie van vitamines en aminozuren aan mengvoeder-bedrijven. De markt in deze wereld veranderde dermate dat hij door zijn affiniteit met de akkerbouw en zijn werkzaamheden op de boerderij besloot weer in de akkerbouwsector te gaan werken.

Dit werd in 2000 Stet Holland.

In de voorgaande werkomgevingen heeft Henk aan diverse kanten van de tafel gezeten: als adviseur en verkoper aan de boer, bij de industrie als verkoper aan de

groothandel en als agent voor producenten. Bij Stet Holland stuurt hij de agent/distributeur aan. Hij heeft veel ervaring opgedaan op diverse niveaus in het handelskanaal, waarvan hij nu profijt heeft in de export van pootaardappelen.



Henk Holtslag

Werkzaamheden bij Stet Holland

Stet Holland, een klein bedrijf met korte lijnen, dicht bij de boeren, waar vrijheid van ondernemen mogelijk is, precies wat Henk zocht.

In zijn functie van export manager is Henk veel op reis. Hij heeft veel landen in zijn portefeuille, met name in Oost Europa en het Midden Oosten.

Stet Holland was voorheen niet echt actief in Oost Europa. Henk is hier nu enkele jaren mee bezig en heeft zo zijn contacten gelegd. Met name Desiree en Jaerla gaan naar deze landen.

Monopolierassen als Triplo en Bellini zijn inmiddels ook geïntroduceerd. Het loopt goed, zeker nu de grenzen zijn geopend.

Voor de monopolierassen zijn deze gebieden nu sneller toegankelijk, doordat de EU rassenlijst gevolgd wordt. Van belang is om een goede agent te hebben in het betreffende gebied. Het netwerk staat nu aardig op de rails. Henk is vol goede moed, er liggen veel

mogelijkheden, alhoewel de financiële situatie in deze landen niet erg florissant is.

Belangrijke landen in het Midden Oosten zijn: Israël, Libanon, Syrië en Irak. Stet Holland is hier al jaren actief. Koeweit, Jemen, Saudi Arabië en Verenigde Emiraten zijn er de laatste jaren aan toegevoegd. In deze landen is Spunta een belangrijk ras. Er is groeiende interesse voor Ajiba en Bellini in deze landen. Israël heeft veel export van consumptie-aardappelen naar West-Europa. Men vraagt dan ook om een mooie, wasbare aardappel die in West-Europa populair is. Bellini en Exquisa zijn daardoor succesvolle rassen geworden in deze markt.

Hobby's

Henk is inmiddels gestopt met het "boer zijn". Woont nog op het erf en heeft de grond verkocht. Zijn hobby's zijn motorrijden en paardrijden. Hij is net met paardrijles begonnen om zo af en toe eens een ritje met zijn dochter te kunnen maken, die ook als hobby paardrijden heeft.

Toekomstvisie pootaardappelen

De concurrentiepositie van het Nederlandse pootgoed t.o.v. de Fransen, Canadezen en Schotten, is niet meer zo monopolistisch als het geweest is. Dit heeft alles te maken met kwaliteit. Bacterieziekten en schurft zijn hierbij belangrijke factoren.

Zowel teler als handelshuis moeten zorgen voor een toegevoegde waarde om een sterke positie te behouden. Het rassenpakket is heel belangrijk: een

gezonde mix van vrije rassen en monopolierassen maakt dat een agent geïnteresseerd in je is. Goede agenten en distributeurs zijn moeilijk te vinden, dit vraagt veel aandacht van de export manager. Het is de taak van Stet Holland de agent te helpen en te ondersteunen om zijn positie in de markt te versterken.

In verschillende landen werkt Stet Holland rechtstreeks met grote boeren of lokale groothandel. Dit maakt je positie in de markt sterker en onafhankelijker. Het vraagt echter wel veel meer tijd en aandacht. Niet alleen van de export manager, maar ook van logistiek en administratie. Doordat de grenzen verder open gaan (binnen enkele jaren zullen Roemenië, Bulgarije en Kroatië tot de EU toetreden) zoeken grote aardappeltelers en groothandelaren direct contact met de pootgoedexporteurs. De rol van agenten wordt in sommige gevallen anders of verdwijnt helemaal. Als exporteur moeten we hier gericht op inspelen.

Henk Holtslag geeft de pen door aan: Jan Gorter, controller bij Stet Holland.

Zeer vroege levering Bellini oogst 2006

In diverse bijeenkomsten heeft Stet Holland al aangegeven een stukje meerwaarde uit uw product te willen halen. Dit door zich te richten op markten waar nog wat meerwaarde aan het product gegeven wordt. Dit zijn de verre, vroege en moeilijke bestemmingen.

Vooraf voor de “**zeer vroege levering**” (levering ca. 1 oktober) was het een probleem om op tijd aan het juiste

product te komen. Om toch voldoende partijen voor “zeer vroege levering” beschikbaar te krijgen, is de volgende proefopzet gecreëerd. Hiervoor is het ras Bellini gekozen.

De volgende **spelregels** zijn van toepassing.

- **De teler dient ruim van tevoren aan te geven dat hij meedoet.** De teler dient ruim van tevoren (tenminste een week voor de A adviesdatum) bij de afdeling logistiek kenbaar te maken dat hij voornemens is zijn partij voor de A adviesdatum dood te maken.
- **Om misverstanden te voorkomen dient dit per fax of e-mail te gebeuren.**
- **De teler dient de afdeling logistiek op de hoogte te houden van de voortgang van loofvernietiging, rooien, opslag etc.** Op deze manier kan Stet Holland op tijd actie ondernemen voor wat betreft bemonstering, verkoop etc. **Ook dit graag alleen per fax of e-mail doorgeven.**
- **Geldt alleen voor E en A percelen, welke voor de A adviesdatum dood zijn gemaakt.** Controle is mogelijk door de NAK gegevens, welke worden ingelezen in het Stet Holland systeem.
- **De partijen dienen vóór 1 oktober afleverbaar te zijn.** Partijen die om diverse redenen, bijv. door beperkingen van NAK en/of PD of anders, niet voor 1 oktober afleverbaar zijn, komen niet in aanmerking.
- **De teler dient zijn volledige medewerking te verlenen om aan de**

gevraagde (sorteer) opdrachten te voldoen.

- **De partijen dienen te voldoen aan de Stet-norm.**
- **Partijen die aan bovenstaande eisen voldoen zullen een premie van € 2,- /100 kg ontvangen.**
- **In gevallen waarin niet is voorzien, zal in overleg met de CvA een besluit genomen worden.** Ook zal de proef in het najaar binnen de CvA geëvalueerd worden.

Abraham de Roo

28 februari jl. werd onze rots in de branding Arjen de Roo 50 jaar. Dit was voor een ieder een grote verrassing aangezien de uiterlijke kenmerken van deze vrachtwagenchauffeur dit nog niet tonen. Natuurlijk heeft Stet Holland dit niet zomaar voorbij laten gaan. Onder het genot van koffie met gebak werd mede namens onze collega's van DSS in Dronten een cadeau aangeboden: een aantal maal auto wassen bij een professionele waslijn voor vrachtauto's. Stet Holland maakt al jaren gebruik van de diensten van de Roo Transport. O.a. het uitleveren van het uitgangsmateriaal, het uitventen van emballage en transporten naar de havens van Beverwijk en Harlingen verzorgt Arjen tot grote tevredenheid. De goede verstandhouding
Geachte teler,

Om de miniknollenbehoefte met alle partijen goed af te stemmen, is het noodzakelijk dat wij tijdig in beeld hebben welke rassen en hoeveelheden u wilt vermeerderen voor teelt 2007. U kunt uw miniknollenbestelling doorgeven middels het bijgevoegde formulier.
De prijs van de miniknollen bedraagt voor teelt 2007 € 0,51.

tussen het handels-huis en Arjen de Roo heeft geresulteerd in zeilen met een bedrukking van Stet Holland, wat elke keer als je hem ziet rijden een prachtig gezicht is.

Stet Holland hoopt nog jaren gebruik te kunnen maken van de diensten van de Roo Transport en wenst hem nog vele veilige kilometers in zijn vrachtwagen.



Links: Jeffrey Dijk (Stet Holland) rechts: Arjen de Roo

Eurep GAP

Waarschijnlijk heeft uw buitendienst-medewerker u al verzocht uw Eurep GAP certificaat (indien van toepassing) aan ons te faxen. Indien u dit nog niet gedaan heeft, verzoeken wij u dit certificaat z.s.m. te faxen naar 0527-615391. Bij voorbaat dank voor uw medewerking!

Opgave graag in een veelvoud van 250 knollen vóór 1 oktober 2006 via faxnummer 0527-615391 t.a.v. Kees van Riezen (of eventueel bij uw buitendienstmedewerker).

Naam teler:.....

Buitendienstmedewerker:.....

Telernummer:.....

Datum:

Bestelling miniknollen voor teelt 2007:

<u>Ras</u>	<u>Aantal knollen</u>
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Nabestelling miniknollen voor teelt 2006:

Voor teelt 2006 zijn er nog miniknollen voorradig van de volgende rassen: Desiree, Donald, Exquisa, Jaerla, Safari, Spunta, Timate, Triplo. De prijs bedraagt € 0,48. Indien u belangstelling heeft, kunt u dit ook opgeven op dit formulier. De verdeling geschiedt op volgorde van binnenkomst. **Op is op.**

<u>Ras</u>	<u>Aantal knollen</u>
.....
.....

.....

.....

Handtekening teler: