

DE PPA-AARDAPPELPOOL WORDT EEN VRIJE ZONDER VOORVERKOOP OF BODEM. POOLAFZET LEVERT 1,5 À 2 CENT PER KILO MEER OP DAN VIA EEN CONTRACT, ZEGT MICHEL VAN OIJEN.

'Afzet in pool beter dan prijscontract'

AGRARISCH bemiddelingsbureau PPA Group richt een aardappelpool op. "Meer aardappelen losweken van vaste afspraken leidt tot meer kans op een hogere prijs voor de boer", motiveert Michel van Oijen van PPA Group. Op 18 januari was de eerste informatieavond in Bruinisse (Z.).

Om wat voor aardappelen gaat het?

"Tafelaardappelen en fritesaardappelen. Alle voorkomende bruikbare rassen."

Zijn er dan prijsverschillen per ras?

"Dat kan, maar hoeft niet per se. Wat we in de pool doen is alle aardappelen voor een zo hoog mogelijke prijs verkopen. Vanzelfsprekend wordt uiteindelijk met de teler afgerekend per ras en kwaliteit."

Bewaaraardappelen, af-land aardappelen of allebei?

"De pool doet alleen in bewaaraardappelen. Zo nodig kunnen we telers die normaal af-land leveren faciliteren met bewaarruimte."

Wie doen mee aan de pool?

"Nederlandse, Belgische, Duitse en in principe ook Franse telers. De vraag komt van akkerbouwers van wie we al uien in de pool hebben. Dat zijn de



FOTO: PETER ROEK

Uitschuren van aardappelen op Goeree-Overflakkee. De PPA Group begint voor oogst 2017 een onafhankelijke aardappelpool.

eerste deelnemers, in principe is iedereen welkom."

Met hoeveel aardappelen?

"Uitgangspunt is minimaal 200 ton, zeg maar 4 hectare aardappelen. Maar tegen een wat kleiner volume zeg ik geen nee. We maken poolcontracten per hectare en contracten per ton."

Wat voor pool wordt het? Een met een bodem, met voorverkoop of een totaal vrije?

"Het wordt een totaal vrije pool. Geen voorverkoop, geen bodem. Je moet dat ook weer niet absoluut zien. Als we in augustus een goede prijs kunnen maken door een weermarkt, doen we daar zeker aan mee."

Wie bepaalt dat?

"De beheerder met de poolcommissie. Ik ben de poolbeheerder, in de commissie komen drie telers. Maandelijks in het verkoopseizoen zitten we met elkaar aan tafel, telefonisch hebben we één of meer keren per week contact, afhankelijk van de markt."

Hoeveel is de commissie?

"We keren 97% van de opbrengst uit, min 25 cent administratiekosten per 100 kilo. Dus 3% commissie. Zowel wij als de boer delen in een hoge of een lage prijs. Net als in de uienpool. Boeren waarderen dat."

Je zegt dat afzet in de pool beter is dan via een vaste prijscontract.

"Ja, je komt door de jaren heen 1,5 à 2 cent boven de contractprijs uit. Dat zeg ik niet, maar accountantsbureau Countus. Je ziet het ook in de aardappelpool van Eriva, waarmee we nauw gaan samenwerken. Je moet ons op dit punt niet op één enkel jaar afrekenen. Jaren verschillen, het ene jaar is de contractprijs beter, het andere jaar de poolprijs. Gemiddeld over 5 jaar moet de poolprijs boven de contractprijs zitten."

Deelnemers leveren gespreid over het afzetseizoen. Hoe is de bewaarvergoeding geregeld?

"Bij de verdeling aan het eind

van de poolopbrengst onder de deelnemers hanteren we een bewaarvergoeding van 2% per maand bovenop de basisprijs. Dat is de richtlijn, opgebouwd uit 0,5% voor indroging, 0,5% voor de schuur, 0,5% voor bewaar risico en 0,5% voor rente."

Je zegt dat een onafhankelijke pool beter is dan een fabriekspool. Hoezo?

"Wij hebben niks anders te doen dan de aardappelen van deelnemers zo goed mogelijk te verkopen. Hoe hoger de prijs, des te hoger onze commissie. Bij een aan de fabriek gebonden pool is sprake van een conflict of interest. Je kunt het niet én voor de boer én voor de fritesfabriek het beste eruit halen."

Met hoeveel aardappelen minimaal ga je aan de slag?

"Er is geen ondergrens, we gaan starten. Interesse is er genoeg. Ook van afnemers, trouwens."

Leo Tholhuijsen



FOTO: PPA

PROFIEL
Naam: Michel van Oijen (48).
Bedrijf: PPA Group. **Functie:** beheerder aardappelpool PPA Potato.