



Plus uit smaakvol product

JORG TÖNJES

Akkerbouwer Arwin Bos in Zwanenburg

vindt dat er veel te weinig oog is voor de productie van smaakvolle aardappelen. In zijn visie is dat juist van belang voor het behoud van de tafelaardappelmarkt.

Voor dat Bos zich als ‘De aardappelboer’ op de markt begaf, was hij jurist. Zijn vader had een akkerbouwbedrijf, maar die stopte met de aardappelteelt na een paar slechtere jaren. Het aardappelland verhuurde hij. Toen zijn zoon besloot in de maatschap te komen en van advocaat weer boer te worden, kwamen de aardappelen weer terug in het eigen bouwplan, maar dan wel anders.

‘De machines en bewaarfaciliteiten waren er nog’, zegt Bos. ‘Ik heb sterk nagedacht hoe ik verder wilde. Economisch wilde ik het goed doen en ik wilde weer werkplezier terugbrengen in de aardappelteelt.’

Bos is niet iemand die het beste gevoel kreeg bij honderden tonnen aardappelen in de schuur. Liever zoekt hij het in een mooi product. ‘Bij frites ging het mij te veel om de prijs. Wij wilden ook iets met de smaak doen.’

In de regio Haarlemmermeer is de druk op grond hoog. Dat drijft de prijzen op en daarmee is het gebied minder geschikt voor schaalvergroting en kostprijsconcurrentie. ‘Het alternatief is wat we nu doen. We vroegen ons af wat we zien en wat we dan missen. Dat hebben we ingepast in ons bedrijf’, vertelt de ondernemer.

‘De ligging van dit bedrijf tussen Amsterdam en Haarlem en de andere locatie in Nieuw-Vennep vlak bij Leiden betekent dat we een miljoen mensen vlakbij hebben. Er is ook veel interesse in voedsel aanwezig. Een groep consumenten wil betere producten’, constateert Bos, die zich daarom op deze groep wil richten.

De akkerbouwer vindt het jammer dat het kostprijs-kiloverhaal domineert in opleidingen voor telers en in de agrarische media. ‘Het tweede dat mij opviel was dat alles in de rassenlijst over teelttechniek gaat. Smaak ontbrak. Het wordt nu wel meer onderzocht, maar nog steeds niet beschreven.’

GEBRUIKERSWENSEN

Een aardappel is vast of bloemig volgens de rasbeschrijvingen. Daarmee is de smaakbeleving omschreven. Te mager, vond Bos. Hij wilde per toepassing een lekker ras en dat ook nog eens zo telen dat het helemaal voldoet aan de gebruikerswensen.

‘We zijn in een weekend vijftig rassen gaan testen en proeven. Samen met mijn vrouw bakten en kookten we het hele weekend’, vertelt de teler. ‘Een aardappel is wat anders dan fruit of kaas, maar we proefden echt grote smaakverschillen. Ongeveer tien rassen vonden we lekker. Van alle categorieën wilden we een ras kiezen.’

Het leverde de Roseval, een ras uit 1950, op voor oven, grill en om te koken, de Pink Fir Apple, een ras uit 1850, voor de salade en de oven, La Ratte uit 1872 voor de salade en de grill, de Belle de Fontenay



Akkerbouwer Arwin Bos tussen zijn aardappelen op een perceel in Zwanenburg. Dit jaar zijn ze bijzonder vroeg.

Foto: Nieuwe Oogst

als vroege kookaardappel en de Agria in de kleine maat als bak- en stampotaardappel en in de grote maat voor de frites.

KRIMP

‘Bij het proeven vielen ons de moderne tafelaardappelrassen wat tegen’, zegt Bos. ‘De tafelaardappelmarkt krimpt. Dat komt door het verschil in voedingspatroon tussen ouderen en jongeren, maar de manier hoe de aardappelen nu worden behandeld, draagt niet bij aan de klantenbinding.’

‘We zijn in een weekend vijftig rassen gaan testen en proeven’

De ondernemer stoort zich aan de wisselende kwaliteit van aardappelen in de winkel, de slordige presentatie. ‘Er zijn een paar bedrijven met goede rassen voor de smaak, maar dat is onvoldoende. Rekening houden met die kwaliteit zit niet in de haartaten van het systeem.’

De teler is bewust minder kunstmest gaan strooien. ‘Volgens de boekjes is het te weinig, maar de smaak van de aardappelen is hierdoor beter. Ze rijpen beter af. Een boer hoort nooit dat hij wat extra betaald krijgt omdat de aardappelen zo lekker waren.’ Liever zou Bos een systeem zien waarin de boer wordt beloond voor een lekkerder aardappel.

Tomatentelers zijn voor de ondernemer een voorbeeld. ‘Die hebben met de ‘Waserbombe’ hun neus gestoten en hebben zich daarom verbeterd. Bij tomaten is het mogelijk sneller met nieuwe soorten te komen dan met aardappelen.’

Misschien is het mogelijk cursussen te geven om aardappelen met meer smaak te telen, denkt Bos. ‘Ik wil de aardappelmarkt zo groot mogelijk maken. Hoewel smaak subjectief is, zegt een partij als Agrico hier

ook meer mee bezig te zijn. Dat is positief. Iemand moet zijn nek uit durven steken, ook richting de afnemers. Een extraatje op de prijs en daartegenover een kwaliteitsgarantie zou goed zijn.’

Phytophthoraresistentie en gezondheid zijn moeilijker te vermarkten. Bos begint liever bij smaak. Betere bemesting en bodembeheer kunnen in zijn visie bijdragen aan een goed product en een duurzamer teelt. Groenbemesters, kippenmest en akkerranden horen bij zijn aanpak.

Bijzonder vond hij dat het Engelse bedrijf Laverstoke Park Farm produceert vanuit de gedachte dat een gezond bodemleven de productkwaliteit verbetert. Het bedrijf begon een eigen laboratorium dat zich niet op bodemchemie, maar op bodembioïologie richt. Kort geleden bezocht Bos het bedrijf en hij was onder de indruk van wat het bedrijf bereikt met eigen compost en compostthee. Laverstoke levert direct aan afnemers en rekent de toprestaurants in Londen tot de vaste klantenkring.

Achter Laverstoke zit de succesvolle coureur en ondernemer Jody Scheckter. Het bedrijf kan daarom risico's nemen en experimenteren. Bos verwacht dat de filosofie van dergelijke ondernemers gevolgd kan worden als bijvoorbeeld een grote coöperatie als Agrifirm proeven, trainingen en afzet gaat stimuleren. Hij was dan ook blij verrast toen hij zag dat Agrifirm een cursus gaf over de inzet van mycorrhiza-schimmels in de uienteelt.

‘Als grote coöperaties of bedrijven komen met een verhaal dat je saldo beter is door de inzet van mycorrhiza, dan is de teler eerder te overtuigen. Ik verwacht daar meer van dan van de vele kleintjes die roepen dat ze de oplossing hebben’, zegt Bos.

GANGBARE TEELT

In een moeilijk teeltjaar als 2014 blijkt volgens Bos weer waarom hij toch koos

voor de gangbare teelt en niet de biologische. Er zitten wel veel elementen in het biologische verhaal die hem zeer aanspreken, zoals de lokale afzet, smaak en voedingswaarde.

Het belang van het op orde hebben van de grond is deel van de visie van Bos. In de polder uit 1850 is het bodembeheer belangrijk geworden. Die ontwikkeling dringt ook door in de nieuwe IJsselmeerpolders. ‘Biologisch en gangbaar zullen nooit hetzelfde zijn, maar gelukkig is er aandacht voor de ecologie in de gangbare teelt.’

In zijn visie op de teelt en de vermarkting van de aardappelen is het goed geweest dat Bos geen agrarische opleiding deed en een tijd werkzaam was buiten de sector. Het hielp hem om een ander beeld te ontwikkelen. ‘Agrarische opleidingen richten zich te veel op kilo-opbrengst, kostprijs en chemie. De markt voor smaak is een blinde vlek.’

Bedrijf De Aardappelboer

De Aardappelboer is een nieuwe bedrijfsmat van het akkerbouwbedrijf van de familie Bos, bestaande uit ouders Ad en Marry, zoon Arwin en schoondochter Carola. Honderd jaar geleden startte de overgrootvader van Arwin Bos het bedrijf. In Nieuw-Vennep wonen de ouders, in Zwanenburg de kinderen. Het bedrijf is 110 hectare groot. Het bouwplan bestaat voor de helft uit tarwe, een kwart uit suikerbieten en een kwart uit aardappelen en uien.

De afzet gaat via een horecagroothandel, groentewinkels en andere winkels. Klanten kunnen kennismaken met de boer op zaterdag in het verkoopseizoen en aardappelen op het bedrijf in Zwanenburg kopen. Arwin Bos houdt zijn klanten op de hoogte via de website www.aardappelboer.nl en via Twitter en Facebook. Hij zet zijn juridische kennis in bij LTO Noord als afdelingsbestuurder van de Haarlemmermeer en sinds kort ook als provinciaal bestuurder van Noord-Holland.