



Ben Bredek, 3Point Potatoes: “Alle aardappelen die weer een nieuwe ei

Sinds 1 mei 2015 is Ben Bredek (54) eigenaar van aardappelhandelsbedrijf Kooij Limburg te Maastricht. Na tweeënhalf jaar besluit de Groninger boerenzoon het Limburgse bedrijf om te dopen tot 3Point Potatoes. “De nieuwe naam is een betere weergave van wat we doen en waar we heen willen”, legt Bredek uit. Het gesprek met de enthousiaste, aan woorden geen gebrek, en ervaren aardappelhandelaar gaat vooral over risico's afdekken en een betrouwbare partner te willen zijn in de internationale aardappelhandel. “We zijn gespecialiseerd in tafel- en industrieaardappelen, maar ik weet ook in andere afzet-markten de weg, zodat ik mijn telers niet laat zitten met hun aardappelen”, legt Bredek uit, die het bedrijf samen met twee medewerkers en zijn vrouw Sandra bestiert.



e ik koop hebben dezelfde dag genaar”

Voor wie u nog niet kent. Wie is Ben Bredek?

“Ik ben een boerenzoon van een veenkoloniale akkerbouwer in Zuidoost-Groningen. Als kind was het me al snel duidelijk dat er op een bedrijf met zetmeelaardappelen en daarnaast bieten en graan te weinig handel plaatsvond. Juist daar lag en ligt mijn passie. Vandaar dat ik na mijn studie aan de Hogere Agrarische School te Groningen koos voor de handel. In 1990 was mijn eerste werkgever pootgoedhandelshuis Wolf & Wolf te Lelystad. Vervolgens kwam ik via De Z.P.C. en later HZPC bij Farm Frites terecht. Daarna was ik directeur bij Europlant en heb het Duitse pootgoedhandelshuis in Nederland geïntroduceerd. Sinds vorig jaar heb ik mijn lang gekoesterde droom met een eigen handelsbedrijf in zowel consumptieaardappelen als pootgoed gerealiseerd. In mijn bijna 30 jaar in het aardappelhandelsvak heb ik één les heel goed geleerd: teel niets zelf en speculeer niet. Vandaar dat ik met mijn bedrijf vraag en aanbod bij elkaar breng. Daarbij zorg ik ervoor dat alle aardappelen die ik koop dezelfde dag weer een nieuwe eigenaar hebben.”

Wat heeft 3Point Potatoes de sector te bieden?

“Met deze internationale naam, gebaseerd op de drie landen die in het zuiden van Limburg bij elkaar komen, willen we uitstralen dat we het gros van onze aardappelen betrekken uit Nederland, België en Duitsland. We kiezen ervoor om jaarrond in de afzet een zo breed mogelijk palet aan te bieden. We zijn namelijk actief in verschillende afzetmarkten, in de pootgoedsector, bij kleinverpakkers, de aardappelverwerkende fritesindustrie, schilbedrijven en producenten van vlokken. Naast handel op dagprijs sluiten we ook contracten op vaste prijs en doen we mee aan tenders voor zowel de tafelaardappelmarkt als aardappelverwerkende industrie. Ik wil het hele jaar aardappelen leveren om jaarrond in contact te blijven met mijn klanten.”

Zijn er grote verschillen in de manier van werken tussen de diverse afnemers?

“Die zijn er zeker. Voor de Nederlandse kleinverpakkers verzorgen we naast de aardappelen uit ons eigen gebied, de import en het aanleveren van specialiteitenrassen. Afnemers geven aan hoeveel licht kruimig, kruimig en specialiteiten zij nodig hebben en deze verzorg ik voor het grootste deel op dagprijs op de dag van levering. Bij de export werk ik nauw samen met sorteer- en verpakkingsbedrijf Van Meir Onions and Potatoes in Steenbergen. Naast export van uien realiseert het bedrijf de helft van zijn huidige omzet in aardappelen. Ook Van Meir heeft jaarrond goede aardappelen nodig. Ik start de leveringen in de afluiperiode met de vroege teelt in de regio. Vervolgens betrek ik de aardappelen uit de bewaring van de telers. Daarnaast

werk ik nauw samen met handelaren in de diverse regio's in binnen- en buitenland. Met Van Meir heb ik de afspraak dat het bedrijf al mijn aardappelen, die ik zelf exporteer naar Spanje, Portugal en Scandinavië, verpakt en in containers laadt. Deze dubbele relatie als toeleverancier van aardappelen en als klant legt een stevige basis onder onze samenwerking. Bij de industrie is alle handel gebaseerd op vaste prijs. Achteraf gezien had ik

“Eén les heb ik heel goed geleerd: teel niets zelf en speculeer niet.”

met de huidige telersprijsen veel geld kunnen verdienen, maar ik wil niet speculeren. Bij mij is alles wat ik verkoop direct afgedekt met inkoop en andersom. Verder zijn tenders interessant voor mij. De industrieën werken met tenders om hun verkochte friteskwantum af te kunnen dekken. Ook de tafelaardappelmarkt werkt steeds vaker met tenders. Zo vraagt SuperUnie iedere twee, drie of vier weken op maandagochtend om half negen een partij van bijvoorbeeld 500 tot 1.000 ton van een bepaalde kwaliteit tafelaardappelen aan kleinverpakkers. Ik weet precies welke kwaliteit mijn telers in huis hebben, zo kan ik aan de kleinverpakker waar ik zaken mee doe een betrouwbaar bod doen. Maandag om 11 uur weet je of je de tender hebt. Ook bij tenders zijn in- en verkoop op een dag weer financieel afgewikkeld. Daarnaast zitten we in een aantal nichemarkten. We leveren bijvoorbeeld Roseval, Ratte en truffelaardappelen als *Violine de Borée*.”

Waar komen deze aardappelen vandaan?

“Een groot deel van onze aardappelen betrekken we van eigen telers in de regio. In de drie landen bieden we de boeren namelijk een extra keuze in hun aardappelafzet. In deze regio zijn niet veel zelfstandige aardappelhandelaren actief, terwijl het wel een mooi aardappelteeltgebied is. Net als het handelshuis Weuthen onderscheiden we ons in dit werkgebied als teeltspecialist en afnemer van nicherassen. Dat begint in het voorjaar met het verkopen van het pootgoed voor onze telers. Vervolgens volgen we de percelen met aardappelen op die we voor onze boeren verkocht hebben. Ik bezoek in de zomer drie tot vier keer de percelen van onze zestig telers in de regio. Hierbij voeren we zelf de proefrooiingen uit om zo een betrouwbaar beeld te krijgen van zowel de kwaliteit als de hoeveelheid. Het is belangrijk om voor het rooien te weten of de kwaliteit goed is of niet. Verpakkers en industrieën zitten



“Alle aardappelen die ik koop hebben dezelfde dag weer een nieuwe eigenaar”



“Ik wil het hele jaar aardappelen leveren om jaarrond in contact te blijven met mijn klanten”, legt Ben Bredek uit.

immers niet te wachten op afkeur aan de poort. Zeker in de voor ons gebied belangrijke afluandperiode moet je goed weten welke kwaliteit je waar kunt vinden. Verder zorgen we ervoor dat we de eerste vrachten van een perceel zelf laden met ons eigen transport en direct beoordelen. Mijn beide medewerkers hebben hiervoor een opleiding tot keurmeester bij de Nederlandse Aardappel Organisatie gevolgd.”

Is er in uw ogen genoeg aardappelkennis beschikbaar in de sector?

“De kennis van de aardappelteelt ervaar ik zeker als een zorgpunt voor de toekomst. Er komen steeds minder mensen met teeltkennis en bewaring van aardappelen. Op de agrarische scholen kiezen studenten eerder voor marketing en communicatie. De teelt vergeet bijna iedereen. Onze teeltkennis is een belangrijke reden dat we zo hard in omzet zijn gegroeid. Daarnaast valt het me op dat boeren vaak weinig kennis hebben van handelsvoorwaarden. Mijn advies is goed op te letten wat je tekent. Vaak weten ze niet dat er in contracten staat dat ze moeten bijbetalen als ze niet kunnen leveren. Dat betekent het prijsverschil bijleggen bij de beursnotering. Dat is dit jaar te overzien, maar vorig jaar ronduit rampzalig. Ik doe niet aan zulke contracten. Ik sluit contracten van maximaal 30 ton per hectare. En ook als die 30 ton er niet komt, wil ik geen zeperd halen. Ik zie te vaak boeren verder springen dan hun polsstok lang is, wat inhoudt dat ze de gevolgen niet kunnen behappen. Je moet in de handel je boerenverstand gebruiken en zeker niet alles geloven wat ze zeggen op diverse websites en andere bronnen. Je moet zelf onderzoeken wat er groeit. Dat onderzoek doe ik deels zelf in onze eigen teeltgebieden en bij telers in Nederland, België, Duitsland en Frankrijk. Om jaarrond te kunnen leveren, importeer ik onder meer uit Israël, Egypte, Spanje, Portugal en Griekenland, maar werk ik ook samen met verschillende zelfstandige handelaren in diverse regio's in West-Europa die elkaars expertise gebruiken. Door deze manier van werken weet ik precies waar je de juiste producten kunt vinden. Neem bijvoorbeeld het kleursysteem van de tafelaardappelen in Frankrijk. De Franse supermarkten

eisen een 7 tot een 8 als norm. In Nederland zijn we tevreden met een 6. Dus de uiterlijk mindere tafelaardappelen in Frankrijk zijn nog goed genoeg voor ons. Dan moet je wel weten wat er in zulke gebieden groeit, om betrouwbaar te kunnen handelen. Zeker omdat we in de markt zijn voor een scala aan rassen. Zo leveren we bijvoorbeeld Jelly, Fontane, Challenger, Red Fantasy, Solist, Agata, El Mundo, Melody.”

Er is een vraag naar meer certificering van consumptieaardappelen. Hoe gaat u hiermee om?

“Al onze boeren moeten minimaal een Global Gap-certificaat hebben. Als je een partij namelijk niet aan de verwerkende industrie kunt leveren, kun je tenminste nog uitwijken naar de tafelaardappelmarkt. Daar is zo'n certificaat noodzakelijk. Komend oogstseizoen hebben we ook al een aantal telers met Milieukeur geteelde aardappelen om aan de vraag naar dit type certificaat te kunnen voldoen. Hopelijk krijgen ze daarvoor ook wat meer uitbetaald. Ik heb daar goede hoop op, omdat de supermarkten zich er enorm mee profileren. Het is alleen lastig om onze telers in andere landen uit te leggen wat het Milieukeur is. Internationaal is er het Planet Proof keurmerk, maar omdat we in Nederland weer voor de muziek uit lopen, zijn telers er nog niet klaar voor. Een vraag daarbij is, wie gaat de audits doen in deze gebieden?”

Wat is uw toekomstvisie voor uw bedrijf over 5 jaar?

“Dan zijn we nog steeds teeltspecialisten gevestigd in Jabeek nabij Sittard. In deze plaats hebben we onlangs een huis gekocht met een ruimte voor kantoor en een eigen laboratorium. De bewaring die we in onze gebouwen in Maastricht hadden, breng ik waarschijnlijk onder bij aardappelteler Jos Keulen in Oirsbeek. Verder blijven we direct contact houden met de boer. De komende jaren zie ik de sectoren als teelt van baby-aardappelen en wasserij- en fritesgeschikte partijen groei-

“Ik zie te vaak boeren verder springen dan hun polsstok lang is.”

en. Snackbars kopen namelijk steeds meer verse aardappelen die ze zelf snijden en afbakken. Een andere trend is dat de schaalvergroting bij de kleinverpakkers door zal blijven gaan. Net als bij de verwerkende industrie zullen tafelaardappelen van goede kwaliteit steeds scherper geprijsd aangeboden moeten worden. Dat kan alleen als de overheadkosten bij de verpakkers zo laag mogelijk zijn. Dat biedt mij als handelaar goede kansen me te blijven onderscheiden in de markt. Op welke omzet dat uitkomt? Dat is elk jaar verschillend. Ik ga ervan uit dat we met onze handelswijze een gezond bedrijf in de regio kunnen neerzetten.” ●

Jaap Delleman