



## Aardappelhandel heeft transitfunctie in de Europese markt

Jan Bart Van In • publicatieverantwoordelijke West-Vlaanderen Werkt

De consumptie van aardappelen in de wereld stijgt en de productie van verwerkte en kant-en-klare aardappelproducten door de Belgische (en hoofdzakelijk West-Vlaamse) bedrijven boemt. Een breed spectrum aan aardappelhandelaars speelt hier met succes op in. Ze blinken uit in een specialiteit en/of zoeken een verhoogde toegevoegde waarde in de behandeling (schillen, wassen en versnijden) of in de performante verpakking van de aardappelen. Een van de grootste handelaars-exporteurs van verse ongeschilde aardappelen in de EU is een West-Vlaams bedrijf.



Jan Bart Van In

Over de aardappelteelt in ons land bestaan vrij gedetailleerde cijfers (zie deel 1) en ook de aardappelverwerkers (zie deel 3) zijn gemakkelijk te identificeren. De aardappelhandel daarentegen is zeer divers en minder transparant. Exacte cijfers over alle kanalen via dewelke de Belgische aardappeloogst zijn weg vindt naar het bord van de consument zijn niet voorhanden. Toch vormt deze branche een belangrijke schakel in de ganse keten van de aardappeleconomie.

De vakkennis van de handelaars zorgt ervoor dat zij aan hun afnemers een "just in time" product kunnen aanbieden dat ze nodig hebben als strategische aanvulling op het deel van hun gamma dat ze rechtstreeks aankopen bij de telers.

Anderzijds verwachten de klanten van de handelaars steeds meer toegevoegde waarde in het kader van traceerbaarheid

en kwaliteit.

**Romain Cools**, secretaris van de beroepsorganisatie **Belgapom**, merkt op dat de handelaars zich daarbij vaak blootstellen aan grotere risico's: zij kunnen zich, in tegenstelling tot de telers, niet verbergen achter het begrip 'overmacht'.

Ruim 99% van de in ons land geoogste aardappelen gaat naar de aardappelhandel of wordt via teeltcontracten tussen de boeren en de fabrieken rechtstreeks verkocht aan de aardappelverwerkende industrie.

In tegenstelling tot de meeste andere groentesoorten is de rol van de Belgische groenteveilingen in de aardappelketen marginaal. Zo verhandelde de West-Vlaamse **REO-veiling** in Roeselare in 2012, 3.750 ton aardappelen. Dat is amper 0,31% van het totale aantal aardappelen dat in dat jaar in de kustprovincie

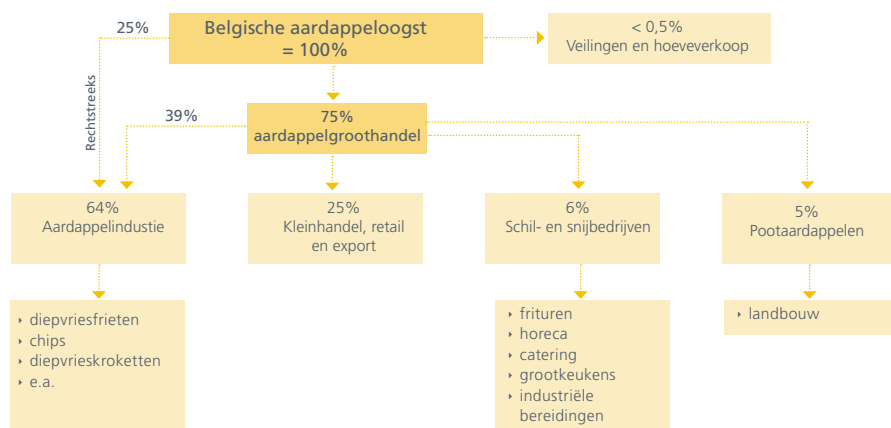
werd geoogst. De veiling spitst zich daarbij vooral toe op de zogenaamde handgerooiden primeuraardappelen. Ook de rechtstreekse verkoop van aardappelen door de landbouwers aan de consument via hoeveverkoop of via de zogenaamde boerenmarkten, is amper goed voor 0,5 procent van de totale afzet.

### West-Vlaanderen is zwaartepunt van de handel

De Belgische aardappelhandel is nog sterk versnipperd.

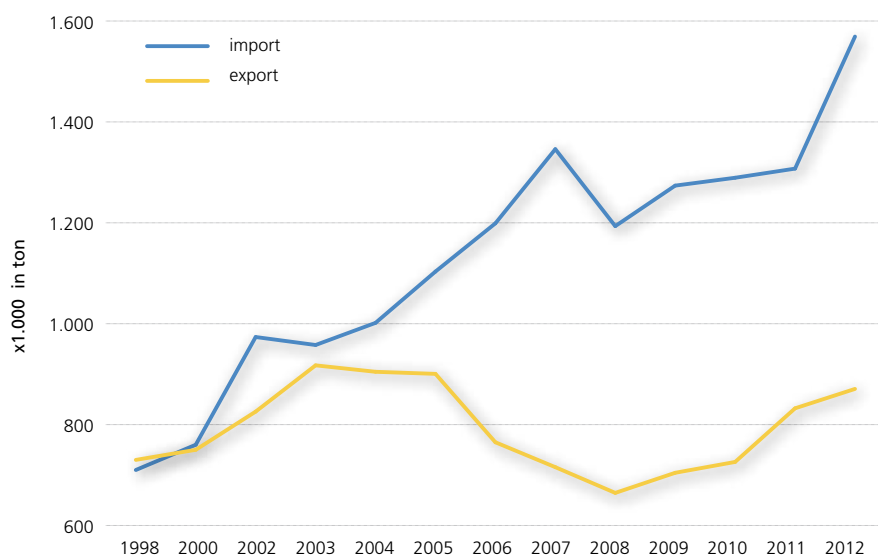
Ons land telt een 100-tal aardappelhandelaars en schilbedrijven die aardappelen behandelen zonder ze te verwerken<sup>1</sup>. Ruim een derde van deze actoren zijn West-Vlaamse bedrijven. Als we de schilbedrijven uit dit nationale plaatje weglaten en focussen op de pure handel dan blijkt

**Figuur 1**  
Schema van de Belgische aardappelstromen (raming)



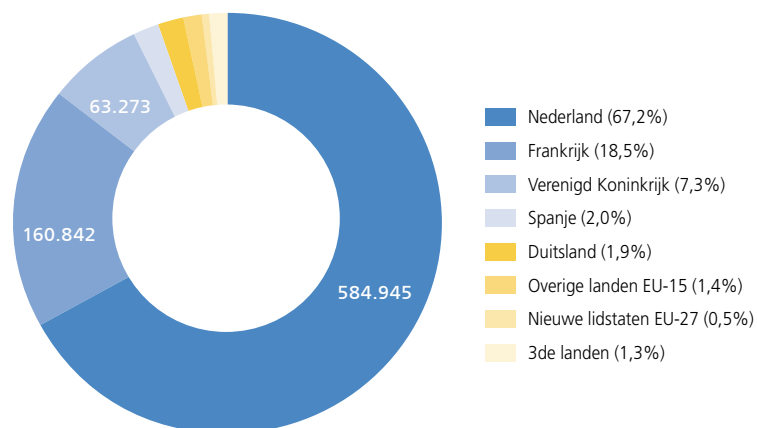
BRON: Diverse spelers uit de sector, exacte cijfers zijn niet voorhanden

**Figuur 2**  
Belgische buitenlandse handel van consumptieaardappelen in ton (x 1.000)



BRON: Eurostat, bewerkingen VLAM

**Figuur 3**  
Belgische export van consumptieaardappelen in ton



BRON: Eurostat, bewerkingen VLAM

dat West-Vlaanderen instaat voor de helft van het aantal actoren.

Net zoals in andere economische sectoren is ook de aardappelhandel onderhevig aan een concentratie en schaalvergroting. Kleine lokale spelers haken af of worden overgenomen. Een aantal trekkers en sterk gespecialiseerde bedrijven groeien door. De aardappelhandel is actief in twee grote segmenten en in twee kleinere takken. Zie **figuur 1**.

De verkoop (na sortering) van aardappelen aan de verwerkende industrie wordt geraamd op **64%** van het totale binnenlandse areaal. Deze afzetmarkt nam de jongste jaren aanzienlijk toe. Maar een aanzienlijk deel van deze transacties (circa 40% voor wat betreft de West-Vlaamse verwerkers) gebeurt in een rechtstreekse relatie tussen de landbouwers en de fabriek en dat grotendeels via teeltcontracten. De aardappelhandel komt in dat geval niet tussen. De directe relatie tussen teelt en verwerker is een fenomeen dat in gans Europa aan belang wint.

Het restant (**24%**) van de industrie-aardappelen passeert wel via de gespecialiseerde handel.

De verkoop (al dan niet via export) van verpakte consumptieaardappelen (**25%**) aan de kleinhandel en de grootdistributie is een tweede afzetmarkt voor de aardappelhandel. Deze distributietak is de jongste 15 jaar procentueel gedaald binnen het totale volume, maar daarom niet in absolute cijfers, want de aardappelstapel (inclusief de export) is globaal toegenomen. Nog eens **6%** van de oogst gaat via de groothandel naar schilbedrijven, die de aardappelen wassen, schillen en versnijden tot ongebakken, gekoelde frieten. Die zijn bestemd voor frituren, grootkeukens, catering en horeca. Het resterende handelsvolume betreft pootaardappelen (**5%**) die uiteraard bestemd zijn voor de teelt.

### De aardappelparadox

Niet onbelangrijk in de ganse aardappel-distributie zijn de factoren import en export.

Het handelsvolume qua export en import aan consumptieaardappelen is via **figuur 2** en **3** in kaart gebracht.

In 2012 werd het recordaantal van

1.569.195 ton aan aardappelen ingevoerd, dat is +20% in vergelijking met 2011 en +61% op tien jaar tijd. Dit opklimmende importareaal moet vooral voldoen aan de grote honger van de Belgische verwerkers (diepvriesfrietten, chips e.a.). Dat uitheemse volume komt vooral uit onze buurlanden, met Frankrijk op kop.

De export piekt met **870.715 ton** in 2012 en kende dat jaar het hoogste niveau sinds 2006, maar blijft wel onder het volume van de periode 2003-2005. Dit illustreert meteen de paradox van de Belgische patattenhandel: ondanks het feit dat de Belgische oogst ontoereikend is om aan de volledige binnenlandse behoefte (vooral deze van de industrie) te voldoen, blijven we aan een recent verhoogd tempo exporteren en importeren we uiteraard aan een nog hoger volume. Het jaar 2000 was daarbij een historisch moment, want toen was de invoer aan aardappelen voor het eerst hoger dan de uitvoer. Het negatieve saldo (in het voordeel van de import) is sindsdien verder toegenomen. Dat ook de export van aardappelen vanuit ons land levendig blijft, heeft te maken met de evolutie van de prijs op de internationale markten en ook omdat sommige in ons land gecultiveerde aardappelrassen niet geschikt zijn voor de dominante binnenlandse diepvries- of chipsindustrie. De Belgische aardappelhandel vervult een relevante en stuwende rol in de Europese markt dankzij zijn transitfunctie.

**Tabel 1**

De grootste West-Vlaamse aardappelhandelaars: kerncijfers

| Naam                             | Gemeente  | Jaar van oprichting | TEW <sup>(1)</sup> 2012 | Tonnage 2012   | Omzet 2012 | Bruto-marge 2012 | Investerings 2010-2012 | Belgische grondstoffen | Eigen teelt |
|----------------------------------|-----------|---------------------|-------------------------|----------------|------------|------------------|------------------------|------------------------|-------------|
| 1 Barts Potato Company (Lamaire) | Vleteren  | 1966                | 30                      | 200.000        | 20.828.705 | -                | 4.000.000              | 70%                    | 100 ha      |
| 2 Agripom-Groep Warnez           | Tielt     | 1950                | 46                      | 60.000         | (2) n.b.   | 3.700.000        | 7.250.000              | 50%                    | 200 ha      |
| 3 Vervaeke Aardappelhandel bvba  | Pittem    | 1970                | 27                      | n.b.           | 38.221.000 | -                | 2.840.000              | n.b.                   | n.b.        |
| 4 Seru Aardappelhandel bvba      | Veurne    | 1950                | 14                      | 120.000        | 16.516.843 | -                | 498.000                | 60%                    | 60 ha       |
| 5 RTL Patat bvba                 | Menen     | 1928                | 4                       | 65.000         | n.b.       | 343.912          | 40.000                 | 70%                    | 68 ha       |
| 6 De Aardappelhoeve bvba         | Tielt     | 1992                | 11                      | 20.000         | 8.500.000  | -                | 2.000.000              | 70%                    | 200 ha      |
| 7 Marc Valcke en zoon bvba       | Moorsele  | 1998                | 1                       | n.b.           | n.b.       | 112.120          | 10.351                 | 95%                    | n.b.        |
| 8 Bauden bvba                    | Zillebeke | 1988                | 3                       | n.b.           | n.b.       | 378.000          | 760.628                | n.b.                   | n.b.        |
| 9 Dauchy nv                      | Westouter | 1992                | 7                       | n.b.           | 1.972.363  | -                | 585.740                | n.b.                   | n.b.        |
| 10 Tack Agri bvba                | Tielt     | 1988                | 3                       | 50.000         | n.b.       | 382.701          | 580.000                | n.b.                   | n.b.        |
| 11 Bruwier Potatoes nv           | Waregem   | 1996                | 2                       | 45.000         | n.b.       | 204.788          | 2.644                  | 75%                    | 0           |
| <b>Totalen of gemiddelde</b>     |           |                     | <b>148</b>              | <b>560.000</b> | <b>-</b>   | <b>-</b>         | <b>18.567.363</b>      | <b>70%</b>             | <b>-</b>    |

(1) Twerkstelling: jaargemiddelde in voltijdse equivalenten in 2012 in loondienst

(2) n.b. = niet bekend

BRON: Jaarrekeningen en informatie verstrekt door de betrokken bedrijven

### West-Vlaamse aardappelhandelcluster

We zoomen in op de West-Vlaamse situatie.

In onze provincie opereren circa 30 aardappelhandelaars en een vijftal behandelaars (= schilbedrijven). Die stellen samen circa 250 mensen tewerk.

We brachten de 11 grootste handelaars in kaart in **tabel 1**.

Deze marktleiders verhandelen samen circa 750.000 ton (= raming) aardappelen per jaar, stellen samen 146 mensen (in loondienst) tewerk en investeerden in de periode 2010-2012, 18,5 miljoen euro. Dat is een groot bedrag voor een groothandelssector. Zij betrekken gemiddeld 70% van hun grondstoffen uit de Belgische landbouw. Frankrijk is de tweede grootste aardappelleverancier voor de West-Vlaamse handel en wint aan belang. Het is dan ook niet toevallig dat **Groep Lamaire**, de grootste Belgische aardappelhandelaar, participeert in een partnerbedrijf in het Noord-Franse Arras. Ook de aanvoer van aardappelen uit Henegouwen zit in de lift. In die optiek investeerde **Aardappelhandel Vervaeke** uit Pittem in 2009 in een nieuw stockagebedrijf in Dour en **RTL Patat** uit Lauwe opende een extra stockeerruimte in Arc-Wattpont (in de buurt van Ronse). Niet toevallig in de buurt van Lutosa, de grootste Belgische frietproducent.

**Agripom (Groep Warnez)** uit Tielt gaat nog een stap verder en teelt in eigen

beheer aardappelen in Wallonië op een areaal van 200 ha. Dit staat in voor 10% van de totale behoefte aan grondstoffen van Agripom.

RTL Patat cultiveert 60 ha aardappelen in Leuze.

Het fenomeen van de verticale integratie via belangen in de aardappelteelt (rechtstreeks of onrechtstreeks) is bij meerdere West-Vlaamse aardappeltraders een feit. Ook **Seru** uit Veurne, **De Aardappelhoeve** uit Tielt en de groep **Lamaire** (via **Lamaire Farming**) uit Vleteren zijn actief in de West-Vlaamse aardappelteelt. De collusie tussen aardappelteelt en -handel verklaart zich deels door de wortels die nogal wat handelaars hebben in de landbouwuitbating. Maar uiteraard spelen hier ook strategische belangen rond bevoorrading.

### Specialisatie troef

De meeste West-Vlaamse actoren in de aardappelhandel gaan voor één of andere vorm van specialisatie. Zo zijn **Bart's Potato** en **RTL Patat** uit Lauwe (het oudste bedrijf in de sector) de kampioenen in de wereldwijde export van onbehandelde aardappelen. Sommige spelers zoals **Bauden** uit Zillebeke, **Seru** uit Veurne en **RTL Patat** hebben een preferente (vaak ook historische) relatie met een of meer aardappelverwerkende fabriek(en).

**Vervaeke** uit Pittem haalt een groot deel van zijn groei uit zijn 50%-participatie in diepvriesproducent Ecofrost, operationeel sinds 2002.

De Aardappelhoeve uit Tielt expandeert in de niche van de bio-aardappelen en tikkert aan een duurzame relatie met grootgrutters als Colruyt en Delhaize.

Agripom uit Tielt waagde zich als enige West-Vlaamse speler aan eigen consumentenmerken, spitst zich toe op gesofisticeerde verpakkingen en zoekt extra toegevoegde waarde via een schil- en snijfabriek in het Waalse Fleurus. (zie kaderstuk pagina 19). De groep van de familie Warnez is met 46 medewerkers (voltijdse equivalenten in loondienst in 2012) meteen ook de grootste West-Vlaamse werkgever in het segment van de handel en behandeling.

**Bart's Potato Company (groep Lamaire)** uit Vleteren in de Westhoek is met een jaarvolume van 200.000 ton, de grootste West-Vlaamse handelaar in basisaardappelen. Naar eigen zeggen is deze innovatief ingestelde onderneming ook de grootste verhandelaar (exporteur) van verse ongesneden aardappelen in Europa. Die aardappelen zijn voornamelijk bestemd voor de industriële verwerkers. Zie verder in kaderstuk op pagina 20.

### 2012: slecht oogstjaar

Aardappelhandelaars moeten bestendig zijn tegen grote pieken en dalen op de markt. De Belgische aardappeloogst, die startte in het najaar van 2012, was als gevolg van de aanhoudende neerslag barslecht en leverde een grote minopbrengst. De dure aardappelen zorgden ervoor dat de export, die ook in de eerste helft van dat jaar geen hoge toppen scoorde als gevolg van het Europese overaanbod, in de tweede helft van 2012 bijna stilviel.

Deze dubbele tegenvaller weerspiegelt zich dan ook in de omzet- en de resultaatcijfers van de bedrijven die (vooral) actief zijn op de vrije exportmarkt. Hun omzet viel in sommige gevallen terug met de helft.

### Investeringskoorts

Deze tijdelijke tegenspoed verhindert niet dat de meeste West-Vlaamse aardappelhandelaars tegen een stootje kunnen en blijven investeren en expanderen. De marktleiders (in hun niche) **Bart's Potato** en **Agripom** ontvouwen een hoog

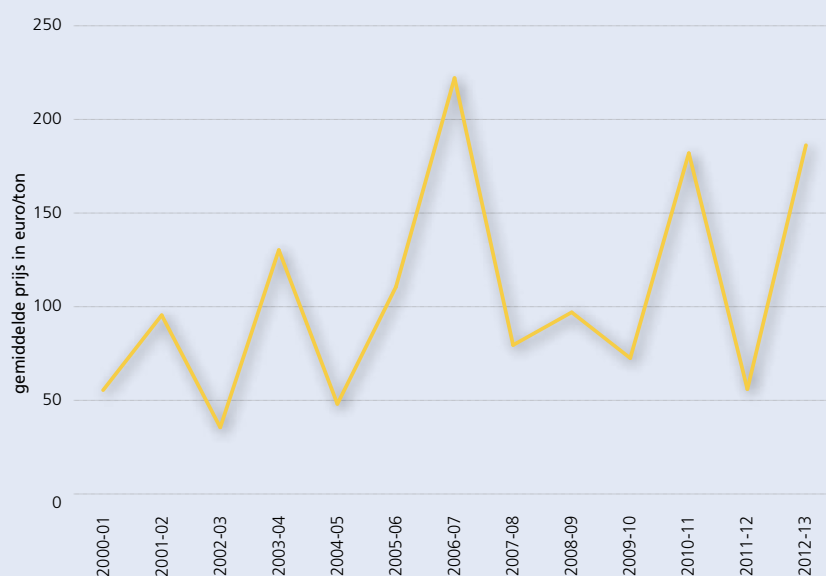
## De grillige aardappelprijs

### Hoeveel krijgt de Belgische landbouwer voor zijn ruwe ongesorteerde aardappelen van zijn afnemers uit de handel en de industrie?

Tot begin 2001 werd de prijs van de aardappelen genoteerd door het federale ministerie van Landbouw, maar als gevolg van de regionalisering kwam daar toen een einde aan. Belgapom, de beroepsorganisatie van de handelaars en verwerkers, nam vanaf het seizoen 2001-2002 het initiatief om een eigen prijsnotering op te starten onder de naam Belgapom-notering. Een commissie van 8 personen waarvan 4 actief in de aardappelhandel en 4 in de aardappelverwerkende industrie, noteert wekelijks de meest voorkomende prijs op de fysieke markt voor aardappelen-veldgewas met bestemming industrie. Dit op basis van informatie uit hun eigen bedrijfsactiviteit.

**Figuur 4**

Evolutie gemiddelde aardappelprijs voor het merk Bintje in euro/ton (Belgapom-notering)



Evolutie van de prijs (incl BTW) voor een ton aardappelen, ongesorteerd van de variëteit Bintje voor verwerking tot diepvries-producten, zoals aan de boer betaald door de afnemer op de vrije markt.

BRON: Belgapom

**Figuur 4** toont de evolutie van de gemiddelde prijs per oogstseizoen tussen 2000 en midden 2013. Daaruit blijkt dat de aardappelprijs op de vrije markt heel volatiel is en heel sterk evolueert ook binnen hetzelfde seizoen. De prijs balanceert tussen de 50 euro per ton (of nog net daaronder) tot pieken van boven de 200 euro per ton, dat is maal vier. Uitschieters qua prijshausse waren de oogstseizoenen 2006-2007 en 2010-2011, maar ook het najaar van 2012. De grote factor daarin zijn de weersomstandigheden. In 2011 zorgde een misoogst door hitte en droogte in Centraal- en Oost-Europa voor een sterke vraag op de internationale markten, wat de prijs uiteraard fel deed opveren. In 2012 zakte de prijs weer in elkaar als gevolg van het stilvallen van de buitenlandse vraag.

investeringsritme (zie kaderstukken). Maar ook **RTL Patat** (familie Tanghe) bouwt in 2013 een nieuwe bewaarloods en een tweede verpakkinglijn.

De relatie tussen de distributeurs en hun

afnemers (retailers / verwerkers) is er echter niet eenvoudiger op geworden, want deze zijn nog sterker geconcentreerd dan de handel.

### Agripom-Warnez investeert 13 miljoen euro

## De kracht van een eigen merk

*Aardappelgroothandel Agripom (familie Warnez) is de enige speler in West-Vlaanderen die beschikt over de eigen consumentenmerken Pomtaste en Pomvit. De groep zit ook qua investeringsdynamiek aan de spits van de sector.*

In de Marialoopsesteenweg in Tielt, het zenuwcentrum van de groep Agripom-Warnez, wordt gewerkt aan de uitbreiding van de site van 6.000 naar ruim 12.000 m<sup>2</sup> gebouwen en installaties. Deze operatie kadert in de hergroepering van de activiteiten van de aardappelgroothandel van twee locaties naar één site. Het investeringsprogramma van 13 miljoen euro beoogt onder meer ook een capaciteitsuitbreiding en een verdere automatisatie en verduurzaming van de verpakking. De Vlaamse regering springt bij met 1 miljoen euro investeringssteun. Deze indrukwekkende ingreep genereert ook een tiental extra arbeidsplaatsen waardoor Groep Warnez (dat via 4 vennootschappen 46 voltijdse medewerkers in loondienst telt) zijn positie als grootste werkgever in zijn sector nog versterkt.

De aardappelhandel werd in 1951 opgestart door Firmin Warnez en wordt vandaag geleid door de ondernemende broers Jan en Filip Warnez.

**Jan Warnez:** "Vanaf de jaren 90 van de vorige eeuw hebben we ons gefocust op de markt van de grootdistributie omdat aardappelen meer en meer via supermarkten verkocht worden. We pikken in op de nieuwste consumententrends met blitse en biologisch afbreekbare verpakkingen tot en met het kleine gewicht van 1 kilo. Weinig spelers in de sector gaan zo ver. In 2008 hebben we onze eigen consumentenmerken Pomtaste (zeven referenties) en Pomvit (stoomgegaarde aardappelen) gelanceerd. Die genereren vandaag maar 5% van onze omzet omdat de meeste van onze aardappelen onder het label van de klant verkocht worden. Toch zijn die huismerken waardevol voor ons omdat ze een demonstratieve voorbeeldfunctie hebben voor onze afnemers. Ze fungeren als innovatief concept dat de klanten kunnen kopiëren".

### Waalse schilfabriek

Agripom verpakte en verhandelde in 2012 circa 60.000 ton aardappelen, waarvan 10% afkomstig is uit de 200 ha eigen teeltvelden in Wallonië. Ruim de helft van de grondstoffen komt uit de Belgische landbouw, 35% uit Frankrijk en Duitsland is goed voor een derde plaats.

Circa 95% van de omzet wordt gerealiseerd bij Belgische klanten in de grootdistributie en de horeca.

In 2010 openden Filip en Jan Warnez samen met hun lokale partner Pierre Fockedeey, het nieuwe bedrijf **Pomfresh** in het Waalse Fleurus, dat instaat voor het schillen en versnijden van aardappelen tot frieten. Ook daar werd ondertussen ruim 4 miljoen euro geïnvesteerd onder meer in een vergistingsinstallatie voor aardappelschillen die elektriciteit genereert.

**Jan Warnez:** "Bij Pomfresh gaan we in 2014 nog een stap verder in de keten doordat we een deel van de aardappelen gaan voorkoken. Dit in functie van klanten uit de sector van de grootkeukens."

► [www.pomtaste.be](http://www.pomtaste.be)



### Onder de schil

In het segment van de schil- en snijbedrijven is West-Vlaanderen minder sterk gepositioneerd. Het zwaartepunt van deze sectortak ligt bij bedrijven als Remo-Frit (familie Van Remoortel) uit Verrebroek in het Waasland, dat naar eigen zeggen een kwart van deze markt in handen heeft. Het wassen, kalibreren, schillen en versnijden (eventueel ook blancheren) en verpakken van aardappelen

tot verse, gekoelde frieten is een activiteit die een moderne uitrusting vergt en dus steeds kapitaalsintensiever wordt. Heel wat kleine operators zijn dan ook opgeslorpt door de grote spelers zoals Remo-Frit.

In West-Vlaanderen zijn **Frit-Express** uit Avelgem, **Vancofrit** uit Kortemark, **Margo Aardappelen** uit Aalbeke, **Grand Service** uit Blankenberge en **Fritco** uit Zwevezele actief in deze bedrijfstak. Groep Warnez

(Agripom) uit Tielt opende zijn snijbedrijf **PomFresh** pas in 2009 in Fleurus in de provincie Henegouwen. Grand Service uit Blankenberge trekt voluit de kaart van de automatisatie met een investering van ruim 6,3 miljoen euro in de periode 2010-2012.

<sup>1</sup> Het wassen, schillen en versnijden van aardappelen zonder verhitting, wordt op basis van diverse regelgeving als handel beschouwd

## Bart's Potato Company exporteert Belgische aardappelen wereldwijd

*Groep Lamaire uit Vleteren, met als kernbedrijf Bart's Potato Company, is met een verhandeld volume van 200.000 ton aardappelen per jaar (waarvan tot 80% export) naar eigen zeggen de grootste Europese groothandel in verse, ongeschilde aardappelen. Het innovatieve bedrijf van de familie Lamaire zet eind 2013 een nieuwe significante stap in de aardappelketen.*

Pionier **José Lamaire** startte zijn aardappelhandel in 1966 met de ophaling van aardappelen in de regio Vleteren in de Westhoek via fietstransport. Anno 2013 timmeren Bart en Bram Lamaire, de ondernemers van de tweede generatie, aan een expansieve groep van bedrijven die met een eigen opslagcapaciteit van 15.000 ton aardappelen, een verpakkingscapaciteit van 1.000 ton per dag en een eigen transportvloot van 15 vrachtwagens, een jaaromzet genereert van 21 miljoen euro.

Het team van 30 binnenlandse en circa 20 buitenlandse medewerkers komt tegemoet aan iedere vraag naar grondstoffen voor de verwerkende industrie: frietproducenten, fabrikanten van chips, vlokken en granulaat en ook schilbedrijven. Vier medewerkers staan in voor productontwikkeling, -verbetering en -controle.

In de zomer van 2012 haalde Bart's Potato Company de nationale pers met het nieuws dat het West-Vlaams bedrijf, als enig niet-Brits bedrijf, frieten mocht leveren aan de cateraars op de Olympische Spelen in Londen. Dit als gevolg van de vertraagde aardappeloogst in Groot-Brittannië.



Foto: Bart's Potato

**Bedrijfsleider Bart Lamaire:** "Een belangrijke troef is dat we beschikken over grote bewaarloodsen, waarin we aardappelen in de beste omstandigheden kunnen opslaan voor maanden ver. Op het moment dat onze klanten door hun eigen voorraden heen zitten, doen ze een beroep op ons. Los van het seizoen of van de oogstopbrengsten bestellen de internationale klanten ook bij ons omdat we specifieke aardappelvariëteiten in huis hebben die op de exportbestemmingen niet worden geteeld.

Een andere factor is dat we sterk investeren in ons internationaal netwerk, met ondermeer eigen filialen in Frankrijk en Spanje en met antennes tot in Zuid-Amerika en West-Afrika."

### 70% uit Belgische landbouw

**Exportmanager Thomas Leterme:** "Rusland, Algerije, Egypte en het Midden-Oosten behoren tot onze 10 belangrijkste exportmarkten. In gunstige jaren zoals 2011 exportereren we tot 80% van ons volume. In een kwakkeljaar zoals 2012 met een zwaar tegenvallende oogst in België en Frankrijk bedroeg onze uitvoer 50%."

Circa 70% van de aardappelen die Groep Lamaire verhandeld, komen nog steeds uit de Belgische landbouw met inbegrip van de 100 ha landbouwgrond die de familie zelf in de Westhoek in uitbating heeft. Frankrijk, Nederland en Spanje zijn de andere leveranciers van aardappelen.

Innovatie zit de familie Lamaire in de genen en dat gaat onvermijdelijk samen met trial and error. Zo kende het hyperinnovatieve project Pomatic, een aardappelautomaat voor in de warenhuizen, niet de gewenste doorbraak en paste het finaal ook niet meer in de focus van het bedrijf.

### Milieuvriendelijk beleid

Bart's Potato Company was ook één van de eerste aardappelbehandelaars die in 2007 investeerde (via de joint-venture Valmass nv) in een biomethanisatie-plant die schilafval van aardappelen omzet in elektriciteit. Helaas ging Thenergo, de technologische partner achter dit project, in 2011 failliet en raakte de installatie hierdoor tijdelijk buiten gebruik.

Bart Lamaire maakt zich sterk dat een vernieuwde uitrusting in de toekomst, samen met de reeds geplaatste zonnepanelen, voor 100% zal kunnen voorzien in de eigen elektriciteitsbehoefte van de onderneming in Vleteren. Ook de waterzuivering wordt in dit milieuproject geïntegreerd. Om nog meer te kunnen inspelen op de vraag van de klanten, waar ook in de wereld, verhandelt Bart's Potato naast verse, ongesneden aardappelen sinds kort ook een volume aan diepgevroren frieten (aangekocht bij de klanten-verwerkers) en ook sommige diepvriesgroenten op verre exportbestemmingen.

De onderneming investeerde in de periode 2011-2012 circa 3,5 miljoen euro in een nieuw toekomstgericht project dat wil inspelen op de overschotten op de aardappelmarkt en dat opnieuw mikt op verre exportlanden in Zuid-Amerika en het Midden-Oosten. Deze diversificatie wordt wellicht operationeel in het najaar van 2013.

► [www.Bartsfries.bartspotatocompany.com](http://www.Bartsfries.bartspotatocompany.com)

## De Aardappelhoeve (Tielt) expandeert in bioaardappelen

*De Aardappelhoeve bvba uit Tielt investeert bestendig in aardappelteelt, in zijn eigen proefvelden en laboratorium, in verpakkingsmethodiek en in adequate medewerkers. De firma verwierf een aparte positie in de sector als de Belgische nummer 1 in de verhandeling van bio-aardappelen.*

In de Putterijstraat in Tielt is de familie Nemegeer al generaties lang actief als gemengd landbouwbedrijf. **Bart Nemegeer** (44) en echtgenote **Anja Provyn** leggen zich sinds 1998 toe op aardappelteelt en sinds 2000 ook op het sorteren, wassen en verpakken van aardappelen voor Belgische grootwarenhuizen als Colruyt en Delhaize. De jongste zeven jaar groeide hun volume aan verhandelde aardappelen van 6.000 ton naar 20.000 ton per jaar. Dat stond in 2012 voor een omzet van 8,5 miljoen euro. De tewerkstelling evolueerde in dezelfde periode mee van 6 naar 18 medewerkers.

Met een investeringsritme van gemiddeld 650.000 euro per jaar behoort De Aardappelhoeve bvba (in verhouding tot het zakencijfer) tot de meest excellente bedrijven binnen de West-Vlaamse aardappelhandel.



**Bart Nemegeer:** "In 2006 namen we een compleet nieuw bedrijfscomplex met 3.000 m<sup>2</sup> gebouwen in gebruik met daarbij een eigen laboratorium, moderne verpakkingsmachines, een grote bewaarplaats voor kisten en een eigen distributiecentrum.

We blijven ook investeren in ons eigen aardappelareaal dat nu 200 ha bedraagt en waarvan het gros in West-Vlaanderen ligt en een klein deel in Oost-Vlaanderen. Onze aardappelteelt staat in voor 60% van onze behoefte aan grondstoffen. Ik beschouw dat als een meerwaarde omdat we zelf kunnen instaan voor de kwaliteit en de opvolging van de gewassen en omdat we de logistiek zo ook beter kunnen beheersen."

Ruim 70% van de behandelde aardappelen bij De Aardappelhoeve is van Belgische oogst, de rest komt uit Frankrijk en Nederland. In Nederland werkt Nemegeer samen

met een coöperatieve van bioboeren voor de aanlevering van bio-aardappelen.

**Bart Nemegeer:** "Die zochten in 2004 een afzetkanaal op de Belgische markt en ik ben die uitdaging aangegaan. Vandaag zijn we de Belgische nummer 1 in de behandeling, verpakking en distributie van bio-aardappelen, met een marktaandeel van 80%. We puren dit jaar circa 25% van ons zakencijfer uit bio-aardappelen. De Belgische biolandbouw is spijtig genoeg nog te kleinschalig om een significante rol te kunnen spelen in het aardappelsegment dat voldoende schaalgrootte vereist."

De gestage expansie van De Aardappelhoeve en de nood aan verdere automatisatie van de verpakkingslijnen, maakt dat de onderneming vandaag opnieuw toe is aan uitbreiding. Bart Nemegeer heeft een naburige site van 8.000 m<sup>2</sup> in reserve maar wil eerst met de lokale overheid en met zijn burens overleggen en aftasten welk project eventueel haalbaar is.

