

Oorzaken van pootgoed klachten



Matheo Joolink

Tuin- en akkerbouw

Aeres Hogeschool Dronten

Datum: 6 augustus 2021

Afstudeerdocent: Wulfert ter Beek

Oorzaken van pootgoed klachten

Welke oorzaken in de keten tussen Nederlandse pootgoed- en consumptietelers geven klachten van de afnemer op door de NAK gecertificeerde pootgoed partijen?

Matheo Joolink
Klas 4 TA
Tuin- en akkerbouw
Aeres Hogeschool Dronten

6 augustus 2021 Emmeloord

Afstudeerdocent: Wulfert ter Beek

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Voor u ligt het onderzoeksrapport "oorzaken van pootgoedklachten." Dit rapport is geschreven in het kader van mijn opleiding Tuin en akkerbouw aan de Aeres hogeschool te Dronten. Dit afstudeerwerkstuk is geschreven in opdracht van de Aeres hogeschool in samenwerking met de NAK te Emmeloord.

Graag wil ik via deze weg de heer J. Winkelhorst bedanken voor het medemogelijk maken van het onderzoek. De heer W. ter Beek zou ik willen bedanken voor het begeleiden tijdens het afstudeertraject. Ook wil ik anderen bedanken die direct of indirect hebben bijgedragen aan het eindresultaat.

Emmeloord, 2021

Samenvatting

De NAK is de Nederlandse keuringsinstantie die onder andere de kwaliteit van het pootgoed beoordeelt dat door Nederlandse pootgoedtelers wordt geteeld. Een van deze beoordelingen is de partijkeuring die plaatsvindt voordat het pootgoed wordt afgeleverd. Bij de partijkeuring wordt het pootgoed beoordeeld op uiterlijke kwaliteit. De laatste jaren krijgt de NAK hier veel klachten over die leiden tot hoge kosten. Om meer te weten te komen over deze klachten is de volgende hoofdvraag opgesteld: Welke oorzaken in de keten tussen Nederlandse pootgoed- en consumptietelers geven klachten van de afnemer op door de NAK gecertificeerde pootgoed partijen?

Deze hoofdvraag wordt beantwoord met behulp van een aantal deelvragen die de keten van het pootgoed van dichtbij onderzoeken. Met behulp van data-analyse van de NAK is de eerste deelvraag beantwoord. Met behulp van enquêtes die naar de keurmeesters zijn verstuurd is de tweede deelvraag beantwoord. Voor de derde deelvraag zijn er interviews afgenomen met pootgoedtelers. Dankzij deze deelvragen zijn alle partijen in de pootgoedketen onderzocht.

Uit de data-analyse kwam naar voren dat veel expertises zijn aangevraagd op partijen die door middel van een losse verlading zijn getransporteerd.

Keurmeesters ervaren de hoge tijdsdruk als één van de oorzaken van de klachten. Daarnaast werd uit de enquête duidelijk dat ze verwachten dat door betere communicatie tussen collega's en de keten het aantal klachten zal verminderen. Ook werd door een aantal keurmeesters de invloed van de handelshuizen op de pootgoedteler als een oorzaak ervaren.

De pootgoedtelers vinden de afnemer te kritisch maar vinden ook dat er een grote verantwoording bij de pootgoedteler zelf ligt. De pootgoedteler heeft er belang bij dat er goede kwaliteit wordt geleverd omdat de premie van het handelshuis hiervan af hangt.

Summary

The NAK is the Dutch inspection organization who inspects among other the quality of the Dutch seed potatoes. One of these inspections is the lot inspection. This inspection takes place at the moment of delivery. The seed potatoes will be inspected and judged on outward quality. In recent years, the NAK received many complaints about this outward quality from customers. These complaints lead to high costs. To learn more about these complaints, a main question has been drawn up. This main question is: What causes, in the chain between Dutch seed potato farmers and customers, give customer complaints about seed potatoes certified by the NAK?

This main question will be answered by using sub questions which inspect the seed potato chain from up close. The first sub question will be answered with the help of data from the NAK. The second sub question will be answered with the help from surveys. The third sub question will be answered by interviews with seed potato farmers. Thanks to these sub questions all the parties of the chain will be examined.

The data analyses showed that many expertises were requested on lots that were transported bulk transport. It also became clear that requests for expertises rise when inspectors from the NAK get busier.

Inspectors from the NAK experience a high time pressure as one of the causes. The survey made also clear that the inspectors from the NAK think that a better communication between colleagues and companies will positively influence the number of complaints. Some inspectors from the NAK said that trading houses have too much influence on the seed potato farmer.

The seed potato farmers find the customer too critical. But they also say that there is a great responsibility for the seed potato farmer. The seed potato farmers say that the NAK is not always reasoned from practice. This expresses itself in an inefficient inspection and too many rules. Because of this, the inspectors from the NAK keep getting busy and the seed potato farmers do not always agree with the rules of the NAK. The fourth conclusion drawn is that when the inspectors from the NAK has seen the lot with sorting the potatoes. He will have more feeling with that lot. This will make the judgement at the end easier and helps the inspector from the NAK be on schedule.

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting	4
Summary	5
Begrippenlijst	8
1 Inleiding.....	9
Pootgoed in Nederland	9
Pootgoedketen van Europa	10
Economische waarde voor Nederland	10
Aanleiding en relevantie	10
Knolziekten en uitwendige gebreken	12
Klachten	13
Hoofdvraag en deelvragen.....	14
Doelstelling en doelgroep	14
Afbakening	14
2 Aanpak en methode.....	15
Welke conclusies kunnen worden opgemaakt vanuit de NAK-expertiserapporten?	15
Wat zijn de oorzaken volgens de NAK-keurmeesters?	16
Wat zijn de oorzaken volgens de pootgoedteler?	17
3 Resultaten	18
Welke conclusies kunnen worden opgemaakt vanuit de NAK-expertiserapporten?	18
Heeft transport impact op het aantal expertises?	19
Krijgen vaak dezelfde telers expertise aanvragen?	19
Wat is de impact van de meest voorkomende soort klachten op het aantal expertises?	20
Wat zijn de oorzaken volgens de NAK-keurmeesters?	21
Wat zijn de oorzaken volgens de pootgoedteler?	22
Overzicht van oorzaken volgens de pootgoedtelers.....	23
4 Discussie	24
Deelvraag 1: Welke conclusies kunnen worden opgemaakt vanuit de NAK-expertiserapporten? ..	24
Deelvraag 2: Wat zijn de oorzaken volgens de NAK-keurmeesters?	24
Deelvraag 3: Wat zijn de oorzaken volgens de pootgoedteler?	24
5 Conclusies en aanbevelingen	26
Conclusies	26
Aanbevelingen	28

Bronnenlijst.....	29
Bijlage 1: Enquête NAK-keurmeesters partijkeuring	31
Bijlage 2: Mail voor handelshuizen pootgoed.	33
Bijlage 3: Vragenlijst interview pootgoedteler	34
Bijlage 4: Antwoorden enquête	35
Bijlage 5: overzicht geïnterviewde pootgoedtelers	37
Bijlage 6: interview met teler 1.....	38
Bijlage 7: interview met teler 2.....	40
Bijlage 8: interview met teler 3.....	42
Bijlage 9: interview met teler 4.....	44
Bijlage 10: interview met teler 5.....	46
Bijlage 11: interview met teler 6.....	48
Bijlage 12: interview met teler 7	50
Bijlage 13: interview met teler 8.....	52

Begrippenlijst

Begrip	Definitie/verklaring
Afzakken	Het in jutezakken stoppen van pootgoed.
Big bag	Zak met inhoud van 1250 kg waarin pootgoed wordt vervoerd.
Bovenmaat	Wanneer aardappels groter zijn dan de aangevraagde maat.
Klasse E of S	Generatie systeem van pootgoed.
Losse verlading	Aardappels die los in een trailer worden vervoerd.
Onderlosser	Trailer waarin losse aardappels worden vervoerd.
Ondermaat	wanneer aardappels kleiner zijn dan de aangevraagde maat.
Sorteren	Het op maat sorteren van pootaardappelen.
Stammenteelt	De eerste vier generaties van aardappelen.

1 Inleiding

Pootgoed in Nederland

In Nederland wordt jaarlijks 40.000 tot 45.000 hectare pootaardappelen geteeld (CBS, 2020). Nederland exporteert 50% van de wereldhandel in gecertificeerd pootgoed (LNV, 2018). Dankzij een gunstig zeeklimaat en veel kennis over de teelt is het mogelijk om pootgoed van hoge kwaliteit te telen. Daarbij hanteert Nederland, boven op de Europese normen, scherpere Nederlandse normen (NAK, 2016). Deze scherpere Nederlandse normen worden gehandhaafd door de NAK (Nederlandse Algemene Keuringsdienst).

De NAK is onafhankelijk en vervult in opdracht van de minister van Economische Zaken en Klimaat de wettelijke keuringstaak. Bij de handel in uitgangsmateriaal moet aan een aantal eisen worden voldaan. Dit heeft onder andere te maken met fytosanitaire aspecten. Plantziekten en schadelijke organismen kunnen zich via de handelswegen verspreiden en om dit te voorkomen zijn er specifieke voorwaarden door de Europese Unie opgesteld. De handel in ongekeurd pootgoed is dan ook niet toegestaan. Als bewijs van keuring wordt het pootgoed voorzien van een gezondheidsdocument (NAK, 2016).

De keuring van Nederlandse pootaardappelen bevat de volgende onderdelen:

Veldkeuring

Pootgoedpercelen moeten vrij zijn van het aardappelcystenaaltje. Voor het vaststellen van aaltjes vrije percelen worden van alle percelen grondmonsters genomen en onderzocht op de aanwezigheid van aaltjes. Daarnaast start in juni het selecteren in het veld op virus- en bacterieziekten, raszuiverheid en rasechtheid. Ondanks een secure selectie kunnen er (vooral laat in het seizoen) nog virussen aanwezig zijn. Ter voorkoming van infectie vanuit het blad naar de knol wordt een uiterlijk tijdstip van loofvernietiging vastgesteld (NAK, 2016).

Laboratoriumonderzoek op virusziekten, bruin- en ringrot

Als aanvulling op de veldkeuring wordt een laboratoriumonderzoek op virus gedaan. Dit wordt gedaan met een PCR-test aan een monster van 200 knollen. Hetzelfde monster wordt ook onderzocht op de quarantaineziekten bruin- en ringrot. Als laatste is er een toetsing voor de 1 tot 5-jarige PB en S generaties op de bacterieziekten: zwartbenigheid en stengelnatrot (NAK, 2016).

Partijkeuring en certificering

Het laatste onderdeel van de keuring is de partijkeuring. Deze keuring vindt plaats bij verwerking van het product. De partij wordt visueel beoordeeld door een keurmeester van de NAK. Wanneer een partij is goedgekeurd, wordt deze voorzien van een certificaat dat wordt bevestigd aan de zak, big bag of kist. Dit certificaat bevat ook het telernummer zodat de herkomst van het pootgoed gemakkelijk te traceren is in het geval van klachten. Dit certificaat dat in Figuur 1.1 is weergegeven, bevat ook het Europese plantpaspoort.

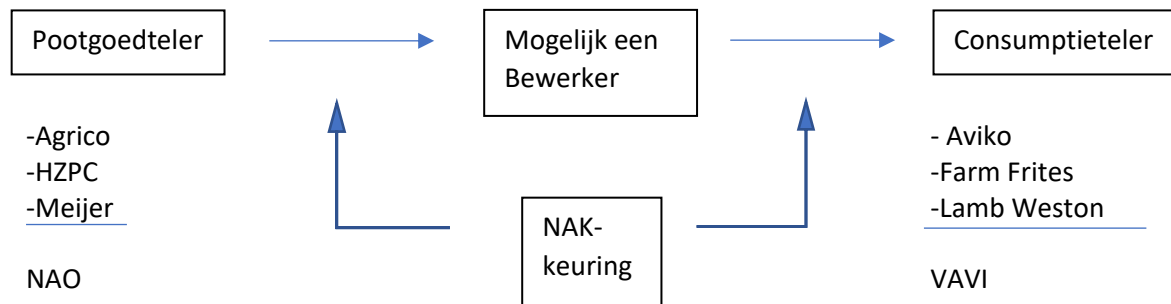
NAK - NEDERLAND		A
GECERTIFICEERD POOTGOED		
Soort:	AARDAPPEL	(Solanum tuberosum)
Ras:	SPUNTA	
Telernr.:	51845	G 8
Certificering:	1-1-2016	
Geteeld in:	NEDERLAND	
Maat:	28/35	
Oogstjaar:	2015	
Volgens opgave behandeld met IMAZALIL		
EG - PLANTENPASPOORT		ZP- d2/ a6/ a13
EG systeem	Model 3	349.050.781
		25 kg

Figuur 1.1: Certificaat (NAK, 2016).

Pootgoedketen van Europa

In dit onderzoek zal de focus liggen op de partijkeuringen en certificering van het pootgoed dat is verkocht aan consumptietelers in Noordwest-Europa. In Figuur 1.2 is te zien waar de verschillende partijen zich bezighouden in de keten.

De keten van het Nederlandse pootgoed met de verschillende partijen zit als volgt in elkaar:



Figuur 1.2: Pootgoed keten van Europa in schema.

Handelshuizen zoals Agrico en HZPC zorgen voor de verkoop van het pootgoed van de pootgoedteler. Daarnaast investeren handelshuizen in het onderzoeken van nieuwe aardappelrassen. De belangen van de handelshuizen worden behartigd door de Nederlandse Aardappel Organisatie (NAO). De aardappelverwerkende industrie, met bedrijven zoals Aviko en Lamb Weston, heeft een contract voor de afname van consumptieaardappelen met de consumptietelers. Deze verwerkers zorgen voor de inkoop van het juiste pootgoed voor de teler. De Vereniging voor de Aardappelverwerkende Industrie (VAVI) is de stem en het gezicht voor deze industrie.

Economische waarde voor Nederland

Jaarlijks wordt er samen door bijna 2.500 Nederlandse pootgoedbedrijven tussen de 450.000 en 550.000 ton pootgoed geëxporteerd, dit is 50% van de totale export van pootgoed over de wereld (NAO, 2021). De export van pootgoed wordt geregeld door handelshuizen. Telers kunnen zich aansluiten bij deze handelshuizen. Duitsland was in het seizoen van 2019 met 93.000 ton de grootste afnemer, België volgde hierop met 88.000 ton. Echter is de export van 2020 en 2021, als gevolg van de coronacrisis, gehalveerd (NAO, 2021). Het aantal geteelde pootgoeddrassen op het 42.000 hectare pootgoedland besloeg in 2019; 480 rassen. De belangrijkste rassen waren Fontane (met een aandeel van 11.8%), Spunta (aandeel van 10.2%) en Agria (aandeel van 6.4%) (Engwerda, 2020). De pootgoedmarkt is een stabiele markt waarbij te zien is dat, wanneer wereldwijde handel in pootgoed toeneemt, het aandeel van de Nederlandse ook stabiel blijft (Hylkema, 2018).

Aanleiding en relevantie

Volgens de beoordelingsdetails partijkeuring (2019) van de NAK, worden er jaarlijks tussen de 1.500 en 2.000 partijen pootgoed gekeurd op kwaliteit door de NAK (voor de Noord-Europese markt, inclusief Nederlandse afnemers). Jaarlijks krijgt de NAK over 20% van de partijen klachten binnen. Klachten gaan over een onjuiste keuring binnen de norm van het geleverde pootgoed. Klachten op de partijen gaan over fysieke gebreken die in de vorm van stootblauw of schurft zichtbaar zijn. In de volgende paragraaf is hier meer over te lezen. Wanneer klachten niet kunnen worden opgelost tussen het handelshuis en de aankopende partij, wordt er een expertise aangevraagd. Dit leidt per jaar tot zo'n 50 tot 100 expertise aanvragen.

Twee derde deel van deze partijen zijn los in een vrachtwagentrailer rechtstreeks naar de afnemer vervoerd. De expertise die plaatsvindt naar aanleiding van de klacht, wordt uitgevoerd door een senior-keurmeester, die zijn bevindingen noteert en zijn oordeel geeft. In 85% van de gevallen is de expertise aanvraag terecht doordat de partij niet voldoet aan de normen. Dan wordt de partij retour gestuurd of wordt er een compensatie gegeven door bijvoorbeeld het handelshuis. Daarbovenop zijn de kosten van de expertise voor de NAK, dit bedraagt gemiddeld € 250,- per expertise. Deze klachten kosten dus tijd en geld van de NAK. Ook de pootgoedteler kent veel kosten en ongemak doordat de partijen die retour worden gestuurd opnieuw moeten worden verwerkt. Uit verschillende bronnen blijkt dat deze klachten ook slecht zijn voor het imago van het Nederlandse pootgoed en dat buitenlandse afnemers overstappen op pootgoed uit eigen land (Dodde, 2020).

Knolziekten en uitwendige gebreken

In deze paragraaf worden de klachten toegelicht waar de keurmeesters, volgens de expertiserapporten van de NAK, het meeste mee te maken krijgen. Met deze paragraaf zal het duidelijk worden hoe lastig de partijkeuring kan zijn met alle verschillende aantastingen van de knol en de normen die daarbij horen.

Rhizoctonia Solani

Een van de veel voorkomende uiterlijke gebreken op de knol is Rhizoctonia. Dit is, net als fusarium, phythium en phytophthora, een schimmel die in de vorm van sporen in de bodem overleeft. Wanneer de condities vochtig en warm zijn, zullen de sporen het gewas infecteren (Singh, Hussain, Patel & Akhtar, 2018, p. 409-427). Rhizoctonia veroorzaakt sclerotiën op de knol waarin de schimmel tijdens de bewaring overleeft. Deze zwarte schurftachtige lesies worden lakschurft genoemd. (Van Baarlen et al., 2008). Aantasting van de schimmel zorgt door de lakschurft voor een onprettig uiterlijk, daarnaast kan het problemen geven tijdens de opkomst van het pootgoed (Sharma, 2015, p. 11-13).

Droogrot

Een probleem waar veel expertises voor zijn geweest in 2019, is droogrot (NAK, 2019). Droogrot wordt veroorzaakt door fusarium. Fusarium is grondgebonden en kan heel het seizoen infecteren. Ook in de opslag kunnen met fusarium besmette aardappels voor veel schade zorgen. (Fry, Thurston & Stevenson, 2001, p. 28-30). De eerste symptomen in de knol zijn bruine vlekjes. De knol droogt uit met samenhangende krimp die voor rimpels zorgt. Er kunnen holten ontstaan in het aangetaste weefsel (Van Baarlen et al., 2008). Fusarium is na phytophthora een van de meest ernstige ziekten die de aardappel aantast. Wereldwijd is de ziekte dan ook verantwoordelijk voor economische verliezen (Larkin & Halloran, 2014, p. 429-439).

Zilverschurft

Zilverschurft op aardappels, dat wordt veroorzaakt door de schimmel Helminthosporium Solani, is een huid bedekkende ziekte die het aanzicht van de aardappel minder fraai maakt. Met zilverschurft geïnfecteerde aardappels hebben vlekken met een grijze metaalkleur (Secor & Gudmestad, 1999, p. 213-221). Tijdens de oogst valt de ziekte vaak nog mee, de ziekte verspreidt zich vooral bij lange bewaring (Olivier, Halseth, Mizubuti & Loria, 1998, p. 213-217). De besmette moederknol is de voornaamste bron van primaire besmetting (Van Baarlen et al., 2008).

Gewone schurft en poederschurft

Naast zilverschurft zijn er ook nog andere soorten schurft die het uiterlijk van de knol zwaar kunnen aantasten. Dit wordt veroorzaakt door het bacteriegeslacht streptomyces (Van Baarlen et al., 2008). Schurft aanwezig op de pootaardappel draagt aan besmetting van de nateelt in Nederland vrijwel niet bij. Dit geldt ook voor gronden in warmere klimaten (Agris, 2000).

Beschadigingen

Tijdens het rooien, transport en verwerken van het pootgoed, kunnen beschadigingen ontstaan aan de knol. Naast een mindere kwaliteit en de waarde die daalt, is het ook een invalspoort voor ziekteverwekkers (Peters, 1996, p. 479-484). Zo kunnen bijvoorbeeld niet goed afgeharde knollen ontvellen tijdens het rooiproces, dit veroorzaakt vochtverlies en slecht houdbare aardappels. Halve knollen kunnen ontstaan door te ondiep afgestelde rooischaren of een agressieve afstelling van axiaal rollen (Van Baarlen et al., 2008). Beschadigingen zijn soms ook afhankelijk van de reactie per ras. Stootblauw is hier een voorbeeld van (Baritelle & Hyde, 2003, p. 279-286). Stootblauw wordt veroorzaakt door inwendige beschadigingen als gevolg van uitwendig toegebrachte stoten of druk van buitenaf (Van Baarlen et al., 2008).

Klachten

Het belang van het managen van klachtengedrag van klanten is al bevestigd door Fornell en Westbrook (1984, p. 68-78) die in onderzoek aantoonde dat aanmoedigen van klachten een bedrijf in staat kan stellen om toekomstige klachten te verminderen. Het is daarom belangrijk om de factoren te begrijpen die de klachten van consumenten systematisch kunnen beïnvloeden (Mittal, Huppertz & Khare, 2008, p. 195-204).

Klachten van telers

Een klacht is simpelweg een uitspraak van niet waargemaakte verwachtingen van het product (Barlow & Moller, 1942). Pootgoed blijft een levend product, dus de kwaliteit van het groeiseizoen zal ook in grote mate de kwaliteit van het pootgoed bepalen. Droogte tijdens de knolzetting kan bijvoorbeeld op sommige gronden leiden tot veel schurft en een lange natte herfst leidt tot meer doorwas of rot. Per jaar valt dan ook op dat er verschillende klachten kunnen gaan meespelen (van Doorn, 2020).

Al genomen maatregelen door de NAK om klachten terug te dringen

Naar aanleiding van de klachten van afgelopen jaren op de certificering van pootgoed door de NAK, heeft de NAK al een aantal maatregelen genomen om deze terug te dringen. Zo is er besloten meer afnemers op te nemen in de adviesraad van de NAK. Ook intern zijn er al verbeteringen doorgevoerd. Dat gebeurde onder meer ten aanzien van de objectiviteit van keuringen en de controle bij losse verladingen (Nieuwe oogst, 2015). Ook is er sinds 2016 door de procesverantwoordelijke van de NAK meer gewerkt aan de structuur in het verwerken van gegevens om zo de analyse van processen te stimuleren en vereenvoudigen.

Hoe de NAK nu klachten aanpakt

Zodra er een melding met een aanvraag voor een expertise binnenkomt bij de klantenservice van de NAK, wordt deze in de meeste gevallen binnen twee dagen uitgevoerd. De expertise wordt uitgevoerd door een senior-keurmeester volgens de hiervoor opgestelde INS601 instructie expertise van de NAK. Aandachtspunten bij de expertise zijn:

- De betrouwbaarheid door zoveel als noodzakelijke eenheden waar te nemen.
- Duidelijk definiëren van de ziekte/gebrek met daarbij foto's ter ondersteuning.
- Een expertiserapport waarin beschreven staat hoe het exact is uitgevoerd en wat de bevindingen hiervan zijn.

Wanneer de aanvraag terecht was, vindt er een terugkoppeling plaats richting de keurmeester die de betreffende partij heeft gekeurd. Deze terugkoppeling vindt plaats doormiddel van een gesprek. De gegevens worden verzameld en met hulpmiddelen zoals grafieken worden deze overzichtelijk gemaakt. Deze gegevens worden bijvoorbeeld gebruikt bij een instructie vergadering voor keurmeesters. Bij deelvraag 1 worden deze rapporten ook gebruikt.

Hoofdvraag en deelvragen

Het probleem waar bedrijven uit de pootgoedketen dus mee te maken hebben, is dat er klachten komen vanuit de afnemer. Deze klachten zouden bijna onmogelijk moeten zijn na de scherpe keuringen en toezicht waaronder de partijen al die tijd staan. Om het imago van het Nederlandse pootgoed hoog te houden, zoveel mogelijk tijd en kosten te voorkomen, is de volgende hoofdvraag opgesteld:

Welke oorzaken in de keten tussen Nederlandse pootgoed- en consumptietelers geven klachten van de afnemer op door de NAK gecertificeerde pootgoed partijen?

Deze hoofdvraag zal beantwoord worden door onderzoek met behulp van de volgende deelvragen:

1. Welke conclusies kunnen worden opgemaakt vanuit de NAK-expertiserapporten?
2. Wat zijn de oorzaken volgens de NAK-keurmeesters?
3. Wat zijn de oorzaken volgens de pootgoedteler?

Doelstelling en doelgroep

Het doel van dit onderzoek is antwoorden te vinden op de vraag welke oorzaken klachten veroorzaken en om in de conclusie een duidelijk beeld te geven van de oorzaken in de keten waar klachten ontstaan. Het doel is om de processen in de keten van pootgoed zoals beschreven in afbeelding 1.2 te analyseren en te onderzoeken. Met behulp van dit onderzoek, krijgt de pootgoedteler handvatten om het aantal klachten te verminderen om zo tijd en geld te besparen. Uit de inleiding is duidelijk geworden hoe de keten er uit ziet, wat de taak van de NAK hierin is en wat er al bekend is over de klachten.

De doelgroep van dit onderzoek is de Nederlandse pootgoedteler. Pootgoedtelers hebben baat bij het onderzoek omdat zij veel kosten maken wanneer zij de partijen retour krijgen. De kosten die de pootgoedtelers maken, zitten in het opnieuw verwerken van partijen, achteruitgang van kwaliteit en de tijd die in dit proces zit, waardoor andere pootgoed partijen achterstand oplopen.

Afbakening

Nederlands pootgoed gaat heel de wereld over en heeft dus niet alleen te maken met de eisen die worden gesteld door de Nederlandse overheid. Landen buiten Europa kennen vaak hun eigen normen voor het pootgoed dat ze aankopen vanuit het buitenland. Hierdoor ontstaan dan ook veel klachten door afnemers van buiten Europa die containers met pootgoed terugsturen bij de haven. In dit onderzoek worden deze expertises en de daarbij behorende rapporten buiten beschouwing gelaten.

Naast klachten op partijkeuringen komen er ook veel klachten tijdens het groeiseizoen binnen voor pootgoed dat slecht kiemt of veel last van virussen heeft. Deze klachten zullen ook buiten beschouwing worden gelaten omdat hier al een driejarig onderzoek voor plaatsvindt vanuit de NAK en daarbij staan deze klachten los van de oorzaken waar dit onderzoek over gaat. Dit onderzoek beperkt zich dus tot knolziektes tijdens de bewaring en verwerking die uitwendig zichtbaar zijn of inwendig zichtbaar zijn door het opensnijden van de knol.

Het onderzoek zal zich richten op de NAK en de pootgoedteler. De afnemer zal dus buiten beschouwing worden gelaten omdat in het vooronderzoek al duidelijk is geworden dat deze in de meeste gevallen terecht met klachten komt.

2 Aanpak en methode

Een onderzoek naar oorzaken van klachten kan een complex en uitgebreid pakket zijn. Daarom is een gestructureerde aanpak van het onderzoek noodzakelijk. Dit hoofdstuk beschrijft de methodiek en middelen van het onderzoek. De manier van informatie verkrijgen wordt per deelvraag behandeld.

Welke conclusies kunnen worden opgemaakt vanuit de NAK-expertiserapporten?

Het onderzoek naar de NAK-expertiserapporten is een beschrijvend onderzoek met een kwantitatieve aard. Het onderzoek is uitgevoerd in het voorjaar van 2021.

Over elke expertise is informatie beschikbaar bij de NAK, zoals in de inleiding te lezen is. Nadat er een expertise is uitgevoerd door een senior keurmeester, wordt deze gerapporteerd vastgelegd in PDF-format en samengevat in een Excel format. Tot nu toe zijn het nog op zichzelf staande rapporten en gegevens die nog niks zeggen over een groter probleem of een achterliggende oorzaak. Door deze gegevens van verschillende jaren te vergelijken, analyseren en met hulpmiddelen zoals draaitabellen overzichtelijk te maken, kunnen er mogelijke verbanden en oorzaken worden gevonden.

De gegevens zijn als volgt worden onderzocht:

1. Allereerst zijn de Excel sheets (die vanaf 2012 beschikbaar zijn) samengevoegd en overzichtelijk gemaakt.
2. Door gebruik te maken van filters in Excel zijn expertises op partijen voor Europa afgebakend. Dit zijn partijen die van januari tot en met mei worden verwerkt.
3. Na het afbakenen van Europa zijn er draaitabellen gemaakt die de data samenvatten en het gemakkelijk maakt te analyseren.
4. Met behulp van deze draaitabellen is er gezocht naar samenhang tussen de volgende gegevens:
 - Heeft transport impact op het aantal expertises?
 - Krijgen vaak dezelfde telers klachten?
 - Wat is de impact van de meest voorkomende soort klachten op het aantal expertises?

Wat zijn de oorzaken volgens de NAK-keurmeesters?

De NAK heeft 85 keurmeesters in vaste dienst voor onder andere het uitvoeren van de partijkeuringen. De keurmeesters spelen een belangrijke rol bij het voorkomen van klachten doordat zij veel ervaring hebben met het proces en contact hebben met de telers.

De informatie voor deze deelvraag is met behulp van een kwantitatief surveyonderzoek vergaard. In de maand mei is dit onderzoek uitgevoerd. Er is gebruik gemaakt worden van een online enquête die is verstuurd naar alle keurmeesters, deze is in bijlage 1 opgenomen. De enquête is anoniem afgenomen, met als doel sociaal gewenste antwoorden voorkomen.

De enquête is opgesteld met behulp van google Forms. Deze tool van Google geeft de mogelijkheid om op een gemakkelijke manier een overzichtelijke enquête op te stellen die kan worden verstuurd via de email. De enquête is gericht op mogelijke punten in het keurproces van de keurmeester die leiden tot een onjuiste conclusie met een klacht als gevolg. Om zeker te weten dat de vragen die zijn opgesteld goed worden ontvangen door de keurmeesters en eerlijk zullen worden beantwoord is er overleg geweest met de regiomanagers van de NAK die de enquête hebben doorgenomen en feedback op de enquête hebben gegeven.

In de enquête is er gebruik gemaakt van verschillende vraagmethodes zoals stellingen, cijfers geven en meerkeuzevragen. Hierdoor komt elke vraag het best tot zijn recht en wordt er zoveel mogelijk informatie verkregen uit de vraag. De gegevens zijn verwerkt in draaidiagrammen en tabellen die overzicht geven over de resultaten.

Voor deze enquête was het niet nodig om een steekproef uit te voeren omdat de populatie keurmeesters uit slechts 85 personen bestaat. De enquête is dus naar alle 85 keurmeesters verstuurd. Voor de enquête werd een respons van 35 procent verwacht. Gemiddeld is de respons bij een enquête 27 procent (Hardigan, Popovici & Carvajal, 2016, p. 141-148) maar doordat het om een korte enquête ging en omdat de enquête is verstuurd door iemand uit het bedrijf, is de verwachte respons hoger.

Wat zijn de oorzaken volgens de pootgoedteler?

Om meer te weten te komen van de pootgoedteler omtrent de klachten op het pootgoed zal hier ook onderzoek naar worden gedaan.

Het onderzoek voor deze deelvraag is kwalitatief uitgevoerd met behulp van semigestructureerde interviews. In de maand mei zijn de interviews afgelegd. In bijlage 3 is de vragenlijst opgenomen die is gebruikt.

Allereerst is er gezocht naar geschikte telers voor de interviews. Dit is gedaan met behulp van de volgende handelshuizen:

- Agrico
- HZPC
- Schaap Holland

Er is voor deze handelshuizen gekozen omdat er genoeg diversiteit in telers is om een betrouwbaar onderzoek op te zetten.

De interviews zijn face-to-face afgenomen en de interviews zijn met behulp van opname apparatuur opgenomen.

Voor het analyseren van de resultaten, zijn allereerst de interviews getranscribeerd, deze transcripten zijn opgenomen in de bijlage. De volgende stap is het coderen van de interviews, krachtige citaten en typerende opmerkingen zijn gemarkeerd.

Voor betrouwbare resultaten is er een steekproef gedaan. Bij dit onderzoek is er gekozen voor een volledig systematische steekproef. Hiervoor zijn er twee categorieën gemaakt waaruit hetzelfde aantal telers zijn geïnterviewd. Het gaat hier om de volgende categorieën:

Categorie 1: Pootgoedtelers > 50 ha pootgoed. Pootgoed telers met een groter areaal dan 50 ha wordt vaak beschouwd als grote pootgoedtelers (CBS, 2021). Daardoor wordt verwacht dat zij anders tegen kwaliteit aan zullen kijken dan pootgoedtelers met een kleiner areaal. Ook hebben deze telers het drukker tijdens het sorteren waardoor wordt verwacht dat zij anders zullen omgaan met het bezoek van de keurmeester.

Categorie 2: pootgoedtelers < 50 ha pootgoed. Dit is een gemiddeld tot klein areaal pootgoed volgens cijfers van het CBS uit 2021 en er wordt dus verwacht dat dit andere resultaten zal opleveren op de hierboven benoemde punten.

Door gebruik te maken van de categorieën wordt enige graad van variatiedekking bereikt (Remmers en Groenland, 2006, p. 21-22). Voor elke categorie is gekozen voor vier interviews. Er is hiervoor gekozen omdat pootgoedtelers experts zijn die veel informatie zullen geven. Wel hebben experts soms een hele sterke eigen mening. Daarom worden er meerdere telers geïnterviewd (Mangelaars, 2021).

3 Resultaten

In dit hoofdstuk zullen de uitkomsten weergegeven worden per deelvraag. De deelvragen zijn beantwoord met behulp van een enquête voor de keurmeesters, data-analyse met gegevens van de NAK en interviews met pootgoedtelers.

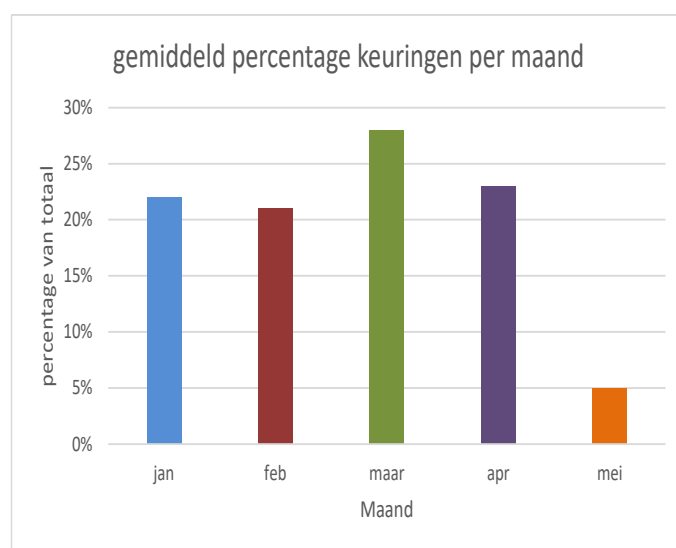
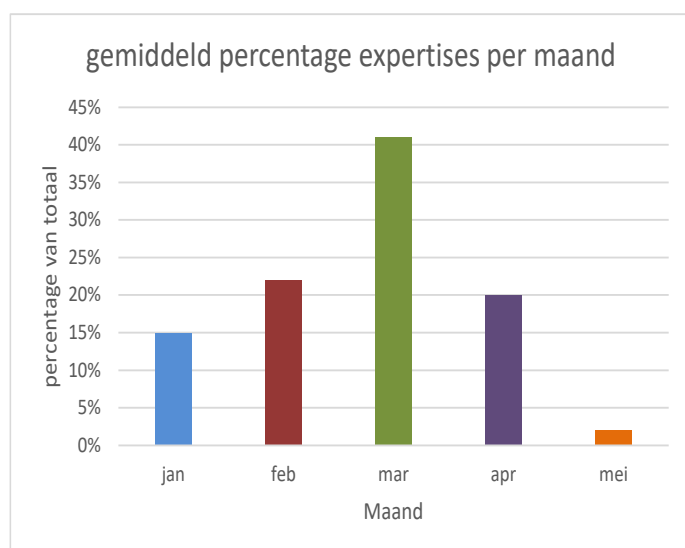
Welke conclusies kunnen worden opgemaakt vanuit de NAK-expertiserapporten?

Zoals beschreven in hoofdstuk 2 wordt er gebruik gemaakt van een Excel-bestand van de NAK (NAK, 2021) met data over de expertiserapporten die teruggaan tot 2012. Met behulp van deze data kunnen de volgende vragen worden onderzocht:

- Heeft transport impact op het aantal expertises?
- Krijgen vaak dezelfde telers expertise aanvragen?
- Wat is de impact van de meest voorkomende soort klachten op het aantal expertises?

Voor het onderzoeken van bovengenoemde deelvragen is het nodig om eerst de verdeling van de expertise aanvragen over de maanden januari tot en met mei te visualiseren. Met behulp van deze informatie kunnen conclusies worden getrokken uit de bovengenoemde deelvragen. De verdeling is weergegeven in Figuur 3.1. In deze grafiek is te zien dat het aantal aanvragen van expertises in de maand maart stijgt met 19%. In de maand april daalt het percentage expertises met 21%.

Naast de verdeling van de expertise aanvragen is het ook van belang dat de verdeling van de keuringen inzichtelijk wordt gemaakt. In Figuur 3.2 is het percentage van het gemiddeld, vanaf 2012 tot en met 2020, aantal keuringen per maand dat wordt uitgevoerd door de keurmeesters weergegeven. In dit figuur is te zien dat het percentage keuringen per maand in de maanden januari tot en met april tussen de 21% en 27% bevindt. In de maand mei wordt met 5% het minst aantal keuringen uitgevoerd.



Figuur 3.1: Percentage expertises per maand (NAK,2021).

Figuur 3.2: Percentage keuringen per maand (NAK,2021).

Heeft transport impact op het aantal expertises?

Door het percentage expertises per transportmethode te vergelijken met de inzet van de verschillende transportmethodes kan de transport impact worden onderzocht. In Tabel 3.1 is weergegeven hoeveel procent elke transport methode wordt gebruikt in de maanden januari tot en met mei. In Tabel 3.1 is ook het percentage expertises per transportmethodes af te lezen.

Tabel 3.1: Resultaat van percentage gebruikte transport methode (NAK, 2021).

Transportmethode	Big bags	Kisten	Losse verlading
Percentage inzet transportmethode	38%	20%	42%
Percentage expertises	29%	5%	66%

In Tabel 3.2 wordt getoond wat de verdeling is van de inzet van de transportmethodes over de maanden januari tot en met mei.

Tabel 3.2: Verdeling transportmethodes over het voorjaar in procenten (NAK,2021).

Transportmethode	Big bags	Kisten	Losse verladingen
Januari	45%	25%	30%
Februari	43%	21%	36%
Maart	26%	19%	55%
April	38%	17%	45%
Mei	41%	19%	40%

Big bags worden in de maanden januari en februari het meeste ingezet. Het gebruik van big bags daalt vanaf maart en de losse verladingen stijgen in maart. In april en mei daalt het aantal losse verladingen weer en stijgt het gebruik van big bags. Het gebruik van kisten in de maanden januari tot en met mei geeft een fluctuatie van 6%.

Krijgen vaak dezelfde telers expertise aanvragen?

Met deze vraag wordt onderzocht of er pootgoedtelers zijn die vaak pootgoed afleveren waar een expertise op wordt aangevraagd door de afnemer. In Tabel 3.3 is weergegeven hoeveel pootgoedtelers een of meer expertises hebben gehad op het pootgoed.

Tabel 3.3: Aantal expertises dat is aangevraagd bij een teler (NAK,2021).

Aantal expertises	Aantal telers
1	239
2	84
3	32
4	13
5	3
6	1
7	0
8	1

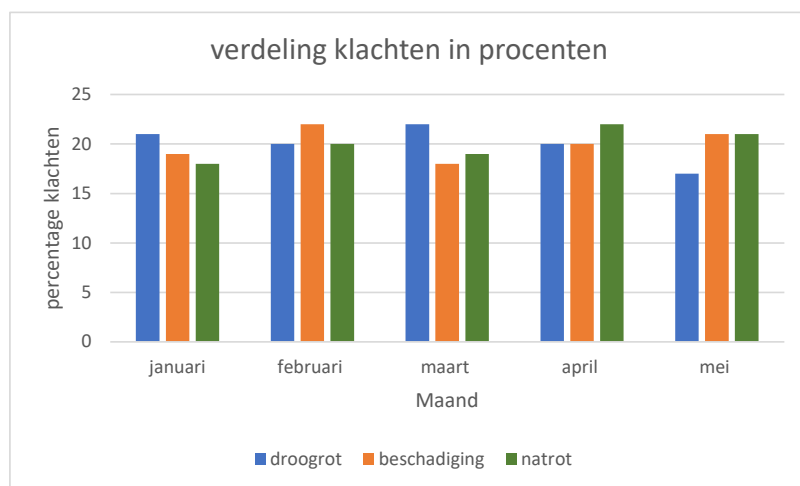
Wat is de impact van de meest voorkomende soort klachten op het aantal expertises?

Met deze vraag wordt onderzocht welke redenen voor expertise aanvragen afnemers hebben, hoe vaak deze redenen voorkomen en in welke maanden. In Tabel 3.4 is te zien welke redenen er zijn voor het aanvragen van een expertise en hoe vaak de betreffende reden voor is gekomen afgelopen vijf jaar.

Tabel 3.4: Reden van expertise gesorteerd op aantal (NAK, 2021).

Reden van expertise	Aantal	Reden van expertise	Aantal
Droogrot	218	Kiemen	25
Beschadiging	200	Gerimpelde knollen	23
Natrot	70	inwendige gebreken	18
Rhizoctonia	55	Ritnaaldschade	17
Schurft	55	Ondermaat	14
Bovenmaat	51	Groeischeuren	6
Zilverurft	33	Phytophthora	5
Drukplekken	32	Koudeschade	4
Aanhangende grond	27	Groene knollen	3

In Figuur 3.3 is weergegeven wat de verdeling is van de drie meest voorkomende redenen over de maanden januari tot en met mei. In Figuur 3.3 is te zien dat de verdeling van de redenen tussen de 18% en 22 % procent zit.



Figuur 3.3: Verdeling klachten in procenten (NAK,2021).

Wat zijn de oorzaken volgens de NAK-keurmeesters?

Om te onderzoeken wat volgens de keurmeesters de oorzaken zijn van klachten is er een enquête verstuurd via de e-mail naar alle 85 keurmeesters van de NAK. 30 keurmeesters hebben de enquête geretourneerd. Dit betekent dat er een respons van 35% is behaald. In bijlage 4 zijn alle antwoorden opgenomen en uitgewerkt in cirkeldiagrammen en tabellen.

- 77% van de keurmeesters ervaart druk van de teler tijdens het keuren van het pootgoed. Ze geven hierbij wel aan dat dit geen invloed heeft op de uitslag.
- 63% van de keurmeesters ervaart tijdsdruk bij het keuren.
- 60% van de keurmeesters neemt alleen een monster van een partij als er het vermoeden is dat er wat mankeert aan de partij. 30% van de keurmeesters geeft aan dat er standaard een monster wordt gedaan van de partij.
- Tabel 3.5 is een overzicht met punten die volgens de NAK-keurmeesters oorzaken zouden kunnen voorkomen.

Tabel 3.5: Overzicht van oorzaken volgens de NAK-keurmeesters.

Voorstel verbetering	Aantal keer benoemd
Beter geschoold personeel aannemen	3
Meer kennis delen met collega's delen	3
Tijdsdruk verlagen	8
Meer communicatie met keten	3
Handelshuizen minder inspraak geven	4
Vaker teler bezoeken	3
Geen voorstel ingevuld	6

Wat zijn de oorzaken volgens de pootgoedteler?

Voor deelvraag drie zijn er acht interviews afgenomen. Een overzicht met informatie over de geïnterviewde telers staat in bijlage 5. De transcripten van de interviews zijn opgenomen in bijlage 6 tot en met bijlage 13. Uit de interviews zijn punten naar voren gekomen waarmee volgens de geïnterviewde pootgoedtelers klachten kunnen worden voorkomen in de toekomst. Hieronder worden de punten benoemd en toegelicht.

1. Als de keurmeester niet tijdens het sorteren langskomt is het moeilijk om een totaalbeeld van de partij te krijgen.

Acht van de acht telers gaven aan dat de keurmeester meestal komt kijken tijdens het sorteren in de winter wanneer wordt aangegeven door de teler dat er wordt gesorteerd. Wanneer de keurmeester tijdens het sorteren komt kan hij volgens de telers een goed beeld krijgen van de betreffende partij. Bij het afleveren in het voorjaar weet de keurmeester dan ook vaak nog hoe de partij eruit heeft gezien en waar hij extra op moet letten. Wanneer pootgoedtelers twijfelen aan de kwaliteit zijn ze vaak ook vrij genoeg om zelf contact op te nemen met de keurmeester.

2. Tijdsgebrek door inefficiënt keuren bij losse verladingen.

Een van de acht telers gaf aan dat hij het zeer inefficiënt vindt dat de keurmeester in het voorjaar bij het los afleveren van pootgoed in een vrachtwagen trailer bij elke auto aanwezig moet zijn om de aardappels te keuren en de trailer te verzegelen. Hierdoor heeft de keurmeester het enorm druk in het voorjaar wanneer het grootste deel van het transport met onderlossers gebeurt. Teler 3 geeft aan dat hij het vreemd vindt dat de keurmeester maar een keer hoeft te komen keuren tijdens het afzakken van pootgoed, ook al gaat het dan soms om 100 ton, en dat hij voor deze zelfde hoeveelheid los vervoerde aardappels 5 keer moet langskomen.

3. Afkeuring op uiterlijke kenmerken is niet altijd terecht omdat in de nateelt hier weinig van is terug te zien.

Een van de acht telers vindt het onjuist dat pootgoed wordt afgekeurd op basis van uiterlijke kenmerken die bij de nateelt niet meer terug te vinden zijn. Als voorbeeld hiervan noemt teler 3 schurft. Afnemers moeten volgens hem beter gaan beseffen dat het uiterlijk van de aardappels niks zegt over de innerlijke kwaliteit van het pootgoed.

4. De pootgoedteler is zelf grotendeels verantwoordelijk voor de kwaliteit die wordt afgeleverd.

Drie telers benoemde dat de verantwoording ligt bij alle partijen in de keten. Er wordt volgens teler 6 te gemakkelijk naar een ander gekeken, maar de pootgoedteler is zelf verantwoordelijk voor wat er wordt afgeleverd. De keurmeester heeft de taak om een monster te beoordelen. De teler moet er dan voor zorgen dat dezelfde kwaliteit als het gekeurde monster wordt afgeleverd. Wanneer de partij bij de afnemer wordt bezorgd is het de afnemer zijn verantwoordelijkheid dat de partij netjes wordt opgeslagen zolang er nog niet wordt gepoot.

De NAK kan als keuringsdienst deze verantwoording benadrukken en stimuleren, maar volgens twee van de acht telers moet de NAK niet klachten proberen te verminderen door nieuwe regels en voorwaarden te stellen aan het telen van pootgoed omdat ze het hiermee de pootgoedteler onnodig lastig maken zonder dat dit effect zal hebben op het aantal klachten. De NAK moet volgens hen praktisch blijven meedenken.

Overzicht van oorzaken volgens de pootgoedtelers

In Tabel 3.6 is te zien hoeveel telers een oorzaak noemden tijdens de interviews.

Tabel 3.6: Overzicht van oorzaken die per teler zijn genoemd.

Oorzaak	Teler 1	Teler 2	Teler 3	Teler 4	Teler 5	Teler 6	Teler 7	Teler 8
1	X	X	X	X	X	X	X	X
2			X					X
3			X					
4		X	X			X		

4 Discussie

In dit onderzoek is gekeken naar de oorzaken van de klachten die de NAK krijgt van afnemers uit Noordwest-Europa. Doormiddel van data-analyse, enquêtes en interviews zijn de resultaten voor dit onderzoek verzameld. In de discussie zal per deelvraag de aanpak en resultaten worden bediscussieerd.

Deelvraag 1: Welke conclusies kunnen worden opgemaakt vanuit de NAK-expertiserapporten?

Het doel van de eerste deelvraag was om met gegevens van de NAK het probleem nader te onderzoeken. Dankzij de gegevens van de NAK was het mogelijk om in relatief weinig tijd veel gegevens van de klachten te onderzoeken.

De gebruikte data komen uit het systeem van de NAK waar deze data wordt bijgehouden. Er is onderzoek gedaan met gegevens van 2012 tot en met 2021. Dit geldt voor alle expertises die vallen binnen de kaders van het onderzoek zoals in de inleiding is beschreven.

De lezer moet er rekening mee houden dat de expertises maar een klein deel van alle klachten zijn. Resultaten uit deze deelvraag kunnen waardevol zijn voor de conclusie, maar er kan niet volledig op worden vertrouwd. Bij het onderzoek van de eerste deelvraag werd duidelijk dat niet alle databestanden volledig en uniform waren opgesteld door de NAK. Hierdoor konden sommige teeltseizoenen niet voor alle parameters van de eerste deelvraag worden gebruikt.

Deelvraag 2: Wat zijn de oorzaken volgens de NAK-keurmeesters?

Dankzij de eerste deelvraag hebben de keurmeesters de mogelijkheid gehad om te delen waar de oorzaken van klachten mogelijk vandaan komen dankzij de ervaring van de keurmeester. De keurmeester heeft een cruciale rol in het keuringsproces en heeft daardoor een goed beeld van mogelijke oorzaken.

Er is veel aandacht besteed aan het formuleren van duidelijke en begrijpelijke vragen om verwarring te voorkomen. Door aan te geven dat de enquête anoniem wordt afgenomen en suggestieve vragen te vermijden is er zoveel mogelijk voorkomen dat er wenselijke antwoorden worden gegeven. De enquête is naar alle 85 keurmeesters verstuurd, er werd een minimale respons van 30% verwacht zodat er voldoende metingen verricht worden voor een valide onderzoek. De enquête heeft 35% respons gekregen en daarmee meer dan verwacht. Dit leidt tot een betrouwbaarder onderzoek (Dobronte, 2015). Doordat de respondenten de enquête anoniem hebben ingevuld was het niet mogelijk om achteraf door te vragen naar antwoorden op open vragen. Hiermee had meer kwalitatieve informatie kunnen worden verzameld voor het onderzoek.

Deelvraag 3: Wat zijn de oorzaken volgens de pootgoedteler?

Een groep pootgoedtelers hebben met behulp van interviews hun visie en kijk op het probleem kunnen delen. Er was de mogelijkheid om zowel ervaringen met de NAK te delen als ervaringen met de afnemer. Dankzij deze interviews kwam er veel kwalitatieve informatie beschikbaar met specifiek benoemde oorzaken. De geïnterviewde telers worden anoniem gehouden voor hun privacy richting de NAK.

De resultaten van deelvraag drie zijn verzameld met behulp van een semigestructureerd interview. De validiteit van het onderzoek is verhoogd door met een relatief hoog aantal respondenten te werken die op een willekeurige manier zijn geselecteerd. De validiteit van dit onderzoek is ook zo hoog mogelijk gemaakt door de interviews op een betrouwbare plek voor de teler af te nemen.

Het onderzoek naar deze deelvraag verliep voorspoedig doordat de pootgoedtelers zich gemakkelijk beschikbaar stelde voor het interview. Hierdoor waren de resultaten voor deelvraag drie binnen de geplande tijd verzameld. Dit gaf genoeg ruimte om de interviews rustig te verwerken en analyseren.

Voordat het interview werd afgenomen is het onderwerp afgebakend voor de teler. Door sommige telers werd alsnog op zaken ingegaan die buiten het onderzoek om zijn.

5 Conclusies en aanbevelingen

In dit onderzoek is de hoofdvraag gesteld: Welke oorzaken in de keten tussen Nederlandse pootgoed- en consumptietelers geven klachten van de afnemer op door de NAK gecertificeerde pootgoed partijen? Doormiddel van literatuuronderzoek, het versturen van enquêtes naar de keurmeesters en interviews houden met de pootgoedtelers zijn er antwoorden gevonden op deze vraag en zullen gepresenteerd worden in de onderstaande conclusie.

Conclusies

Om tot de conclusie van de hoofdvraag te komen zijn er drie deelvragen opgesteld. Hieronder zullen de conclusies van de deelvragen uit dit onderzoek worden behandeld.

Deelvraag 1: Welke conclusies kunnen worden opgemaakt vanuit de NAK-expertiserapporten?

Met de informatie uit de expertise rapporten konden de volgende vragen worden onderzocht en beantwoord:

Heeft transport impact op het aantal expertises?

Uit Tabel 3.1 kan worden geconcludeerd dat losse verladingen van pootgaardappelen in verhouding met het gebruik van deze methode de meeste expertise aanvragen veroorzaakt. Deze conclusie wordt bevestigd door Tabel 3.2 en Figuur 3.1. In Tabel 3.2 is af te lezen dat in de maand maart het aantal losse verladingen met 19% stijgt vergeleken met de maanden ervoor. In figuur 3.1 is te zien dat de maand maart een stijging van 20% aan expertise aanvragen heeft. Hieruit kan worden geconcludeerd dat de transportmethode impact heeft op het aantal expertises. Met behulp van Figuur 3.2 wordt uitgesloten dat de piek van het percentage expertises niet wordt veroorzaakt door stijgend aantal keuringen.

Krijgen vaak dezelfde telers expertise aanvragen?

Het komt niet vaak voor dat telers meerdere expertises hebben gekregen en het heeft dus weinig nut om telers die expertises hebben gehad vaker te controleren.

Wat is de impact van de meest voorkomende soort klachten op het aantal expertises?

Droogrot en beschadigingen zorgen voor de meeste expertise aanvragen. In Figuur 3.3 is te zien dat de aanvragen van expertises over deze klachten gelijk is verdeeld over de maanden januari tot en met mei.

Deel vraag 2: Wat zijn de oorzaken volgens de NAK-keurmeesters?

Uit de enquête komt duidelijk naar voren dat de keurmeesters tijdsgebrek ervaren waardoor een pootgoed partij niet altijd optimaal kan worden gekeurd. Uit de resultaten blijkt dat keurmeesters aangeven dat nieuw personeel beter geschoold moet zijn en dat ze graag zouden zien dat er meer kennis en ervaring wordt gedeeld met collega's. Hiermee geven de keurmeesters aan dat zij gebrek aan vakmanschap als een oorzaak van klachten zien. Ze verwachten dat door meer uniformiteit in de keuring klachten zullen verminderen. Ook vinden ze het belangrijk dat er meer wordt samengewerkt in de keten zodat er open en transparant kan worden gecommuniceerd.

Deelvraag 3: Wat zijn de oorzaken volgens de pootgoedteler?

De pootgoedtelers benadrukken dat het pootgoed een levend product is dus dat er veel variabele meespelen die klachten kunnen veroorzaken. De pootgoedteler is zelf grotendeels verantwoordelijk voor de kwaliteit die wordt afgeleverd. De pootgoedtelers geven aan dat de NAK niet altijd vanuit de

praktijk beredeneerd. Dit uit zich in een inefficiënte keuring en veel regels. Hierdoor krijgt de keurmeester het steeds drukker en zijn pootgoedtelers het niet altijd eens met regels van de NAK. De vierde conclusie die kan worden getrokken uit deze deelvraag is dat een keurmeester die tijdens het sorteren is langs geweest meer gevoel heeft met de betreffende pootgoed partij. Hierdoor zal het keuren soepeler verlopen en kan de keurmeesters beter een tijdschema inschatten.

Hoofdvraag: Welke oorzaken in de keten tussen Nederlandse pootgoed- en consumptietelers geven klachten van de afnemer op door de NAK gecertificeerde pootgoed partijen?

Uit de resultaten komen twee oorzaken naar voren die tot klachten leiden. Er zijn veel externe factoren die het werk van de NAK en pootgoedtelers beïnvloeden en het onderzoek naar klachten ingewikkeld maakt. Uit de resultaten komt naar voren dat het verminderen van klachten wordt bereikt door een combinatie van vakmanschap, samenwerking en efficiëntie. De oorzaken volgens dit rapport zullen hieronder worden beschreven.

De eerste oorzaak: Tijdsgebrek bij de keuring voor de keurmeester die wordt veroorzaakt door inefficiënte keuring op losse verladingen.

63% van de keurmeesters heeft in de enquête aangegeven dat zij tijdsgebrek ervaren tijdens het keuren om optimaal een partij te beoordelen. Hierdoor worden partijen niet altijd secuur genoeg beoordeeld waardoor de kans op klachten groter wordt. Uit de resultaten blijkt dat in maart de grootste piek in expertise aanvragen is. Deze piek wordt niet veroorzaakt doordat het aantal keuringen stijgt omdat dit percentage slechts met 6% fluctueert over de maanden januari tot en met mei. Deze stijging wordt zoals eerder beschreven veroorzaakt door het vervoer van pootgoed als losse verlading. Het door de keurmeester benoemde tijdsgebrek is dan ook direct af te leiden aan het inefficiënt keuren van losse verladingen zoals door verschillende pootgoedtelers is aangegeven.

De tweede oorzaak: Missende samenwerking in de keten leidt tot verkeerde verhoudingen tussen de NAK en pootgoedtelers.

Uit de resultaten blijkt dat verschillende telers en keurmeesters meer samenwerking in de keten zouden willen zien om zo klachten te verminderen. Wanneer er klachten ontstaan wordt de schuld gemakkelijk aan andere partijen uit de keten gegeven. In dit onderzoek komt naar voren dat alle partijen hun best doen om kwaliteit af te leveren. Wanneer de NAK de regels aanscherpt gaat dit daardoor ten kostte van de samenwerking en efficiëntie in de keten. Het is juist belangrijk dat de teler de verantwoordelijkheid over de kwaliteit van het pootgoed blijft houden. De NAK stimuleert en benadrukt deze verantwoordelijkheid waardoor de kwaliteit en de naam van het Nederlandse pootgoed over de wereld wordt behouden.

Aanbevelingen

De eerste oorzaak van het klachten probleem van de NAK wordt veroorzaakt door inefficiënt keuren van losse verladingen. Daarom is het voor de NAK van belang om te onderzoeken hoe de keuring van losse verladingen efficiënter kan verlopen. Door in overleg te gaan met zowel de pootgoedteler als de afnemer wordt de gehele keten erbij betrokken.

In het onderzoek is naar voren gekomen dat keurmeesters aangeven dat personeel beter moet worden geschoold. Voor de NAK is het interessant om te gaan onderzoeken op welke punten beter geschoold kan worden en met wat voor methode. Het kan zijn dat keurmeesters moeten worden geschoold in plannen rondom de keuringen. Hiermee wordt

Teler 3 benoemde dat veel klachten in natte voorjaren ontstaan. Op de korte termijn kan het interessant zijn om hier gegevens over te verzamelen en om te onderzoeken of dit klopt. Vervolgens kan worden onderzocht hoe hier wellicht op kan worden ingespeeld om deze klachten te voorkomen.

Voor de lange termijn is het belangrijk dat de NAK blijft praten met de bedrijven uit de pootgoedketen. Gesprekken met onder andere pootgoedtelers geven veel inzicht over de actuele problemen die spelen op bedrijfsniveau.

Bronnenlijst

- Agris. (2000). **Gewone schurft**. Geraadpleegd op 5 mei 2021, van <http://www.agris.be/nl/aardappelziekte/194024.asp>
- Baritelle, A.L.G. & Hyde, A.L. (2003). **Specific gravity and cultivar effects on potato tuber impact sensitivity**. *Postharvest Biology and Technology*, 29 (2003), pp. 279-286.
- Barlow, J. & Moller, C. (1942) **A complaint is a gift: Using customer feedback as a strategic tool**. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, inc.
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2021, 31 maart). **Akkerbouwgewassen: Productie naar regio**. Geraadpleegd op 5 mei 2021, van <https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/7100oogs?q=pootaardappelen>
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2021, 23 maart). **Landbouw; gewassen, dieren en grondgebruik naar regio**. Geraadpleegd op 23 maart 2021, van <https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/80780ned?q=aardappelen>
- Dobronte, A. (2015). **De steekproefgrootte bepalen van je enquête**. Geraadpleegd op 28 mei 2021, van <https://nl.checkmarket.com/blog/de-steekproefgrootte-bepalen-van-je-enquete/#:~:text=Voor%20een%20online%20enqu%C3%A4te%20is,ongeveer%202.000%20mensen%20moeten%20sturen>.
- Dodde, H. (2020) **België wil af van Nederlands pootgoed**. Geraadpleegd op 9 mei 2021, van <https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2020/01/24/belgie-wil-af-van-nederlands-pootgoed>
- Engwerda, J. (2020). **Maar liefst 480 rassen in veldkeuring pootaardappelen**. Geraadpleegd op 13 april 2021, van <https://www.foodagribusiness.nl/maar-liefst-480-rassen-in-veldkeuring-pootaardappelen>
- Fornell, C., Wernerfelt, B. (1984). **The vicious circle of consumer complaints**. *Journal of Marketing*, 48 (1984), pp. 68-78.
- Fry, W.E., Thurston, H.D. & Stevenson, W.R. (2001). **Late blight**. *Compendium of potato disease*, APS Press, (2001), pp. 28-30.
- Groenland, E. & Remmers, N. (2006). **De steekproeftrekking en de selectie van respondenten in commercieel kwalitatief onderzoek**. *Kwalon*, (2006), pp. 21-22.
- Hardigan, P., Popovici, I. & Carvajal, M. (2016). **Response rate, response time, and economic costs of survey research: A randomized trial of practicing pharmacists**. *Research in Social and Administrative Pharmacy*, 1 (2016), pp. 141-148.
- Hylkema D. (2018, 6 februari). **Groei aardappelconsumptie kans voor Nederland**. Geraadpleegd op 7 april 2021, van <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/specials/aardappelen/nao>
- Larkin, R.P. & Halloran, J.M. (2014). **Management effects of disease suppressive rotation crops on potato yield and soilborne disease and their economic implications in potato production**. *A. J. Potato Res.*, 91 (2014), pp. 429-439.

Mangelaars, F. (2021, 26 maart). **Hoeveel interviews moet ik doen?** Geraadpleegd op 5 mei 2021, van <https://focusopafstuderen.nl/scriptietips/hoeveel-interviews-moet-ik-doen/>

Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. (2018, 6 februari). **Groei aardappelconsumptie kans voor Nederland**. Geraadpleegd op 23 maart 2021, van <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/specials/aardappelen/nao>

Mittal, V., Huppertz, J.W. & Khare, A. (2008). **Customer complaining: The role of tie strength and information control**. Journal of retailing, 84 (2008) pp. 195-204.

NAK. (2021). **Beoordelingsdetails**. [Databestand]. Emmeloord: NAK.

NAK. (2016). **De keuring van pootaardappelen**. Emmeloord: NAK.

NAK. (2021). **Expertise oogst 2012-2021**. [Databestand]. Emmeloord: NAK.

NAO. (2021). **Exportcijfers pootgoed**. Geraadpleegd op 13 april 2021, van <https://www.nao.nl/nl/markt/exportcijfers>

Nieuwe Oogst. (2015, 24 januari). **Begrip pootgoedsector en consumptieteelt**. Geraadpleegd op 24 maart 2021, van <https://www.nieuweoogst.nl/nieuws/2015/01/24/begrip-pootgoedsector-en-consumptieteelt>

Olivier, C., Halseth, D.E., Mizubuti, E.S.G. & Loria, R. (1998). **Postharvest application of organic and inorganic salts for suppression of silver scurf on potato tubers**. Plant Disease, 82 (1998), pp. 213-217.

Peters, R. (1996). **Damage of potato tubers, a review** potato research, 39 (1996), pp. 479-484.

Secor, G.A. & Gudmestad, N. (1999). **Managing fungestal diseases of potato**. Canadian journal of plants pathology, 21 (1999), pp. 213-221.

Sharma, S., (2015). **Black Scurf and stem canker**. A Manual on Diseases and Pest of Potato-Technical Bulletin, 101 (2015), pp. 11-13.

Singh, P., Hussain, T., Patel, S. & Akhtar, N. (2018). **Impact of climate change on root-pathogen interactions**. Soil Biology, 52 (2018), pp. 409-427.

Van Baarlen, P., de Bokx, J.A., Bosch, R.A., Brinkman, H., Cuperus, C., Flier, W.G., . . . van de Haar, H. (2008). **Aardappel ziektenboek**. Den Haag: Aardappelwereld BV.

Van Doorn, D. (2020, 30 april). **'Kwaliteit van pootgoed moet gegarandeerd zijn'**. Geraadpleegd op 24 maart 2021, van <https://www.landbouwleven.be/art/d-20200428-GG0PZZ>

Bijlage 1: Enquête NAK-keurmeesters partijkeuring

Beste keurmeester,

Mijn naam is Matheo Joolink en ik zit in het vierde jaar van de opleiding tuin en akkerbouw op de Aeres Hogeschool in Dronten. Dit halfjaar ben ik bezig met een onderzoek bij de NAK voor mijn scriptieopdracht.

Ik doe onderzoek naar de klachten in relatie tot pootgoed kwaliteit op partijen die worden geëxporteerd naar noordwest Europa. Ik ben opzoek naar mogelijke oorzaken van klachten bij verschillende stakeholders zoals de pootgoedteler, afnemers en de keurmeesters om zo het aantal klachten te verlagen. Het aantal klachten is een toenemend probleem dat het imago van de NAK mogelijk beschadigd.

Het doel is van deze vragenlijst is om te achterhalen wat de keurmeester ziet als oorzaak van de klachten.

Het betreft hier expertises die worden uitgevoerd op klachten die te maken hebben met zichtbare gebreken. Dit staat dus los van het keten project.

De enquête kan op zowel de telefoon als laptop worden ingevuld door op de volgende link te drukken: (link van enquête).

De antwoorden zijn enkel voor de NAK inzichtelijk en het antwoord is anoniem.

Alvast bedankt voor uw medewerking.

1. Is de instructie voor de partijkeuring (Ins254 partijkeuringen en exportinspectie poot aardappelen) werkbaar in de praktijk?
 - a. Ja, omdat
 - b. Nee, omdat
2. Ervaart u soms negatieve druk van een teler bij de keuring van een partij poot aardappelen?
 - a. Ja, ik ervaar soms wel druk maar dit heeft geen invloed op de uitslag.
 - b. Ja, ik ervaar soms wel druk en dit heeft een enkele keer wel invloed op de uitslag.
 - c. Nee, ik ervaar die druk eigenlijk niet.
3. Ervaart u soms tijdsdruk bij een partijkeuring?
 - a. Ja, door het grote aantal bedrijven waar ik langs moet.
 - b. Ja, dit speelt vooral in het voorjaar (voorjaarsleveringen)
 - c. Ja, dit speelt vooral in de winterperiode (exportseizoen)
 - d. Nee, ik ervaar geen tijdsgebrek
4. Stelling: Om de kwaliteit van een partij goed vast te stellen neem ik tijdens de partij keuring een eenheid van 25 tot 50 kg om te beoordelen.
 - a. Ja dit doe ik bij iedere verlading
 - b. Ja dit doe ik 1x ook al bestaat de partij uit meerdere vrachten
 - c. Nee ik doe dit alleen op het moment dat ik het vermoeden heb dat er wat mankeert.
 - d. Nee ik doe dit alleen wanneer ik genoeg tijd heb
 - e. Nee op basis van mijn ervaring heeft dit geen toegevoegde waarde.

5. Op de schaal van 1 tot 10, hoe betrokken voel je je bij de NAK?

1= niet alle partijen kunnen zo strak binnen de normen worden gekeurd en hebben soms een praktische hantering nodig.

10= Ik ben in dienst van de NAK en hanteer de normen zoals ze zijn.

6. Keurt u een partij anders als je weet dat hij naar een bepaalde afnemer gaat?

a. Ja, omdat

b. Nee, omdat

7. Wat zou er beter kunnen aan de werkwijze van de keuring zodat de kwaliteit van de keuring hoger wordt?

Open antwoord.

Bijlage 2: Mail voor handelshuizen pootgoed.

Beste (naam ontvanger),

Ik ben Matheo Joolink en schrijf mijn afstudeerscriptie bij de NAK. Voor mijn scriptie doe ik onderzoek naar de expertises die worden aangevraagd door afnemers van Nederlands pootgoed.

De uitslagen van deze expertises leiden vaak tot de conclusie dat de afnemer gelijk heeft en een compensatie ontvangt of het pootgoed retour stuurt. Voor de pootgoedteler onaangenaam doordat planningen in de war worden gegooid en het de nodige kosten met zich meebrengt. Het doel van mijn onderzoek is achterhalen wat de oorzaken zijn van deze klachten op partijen die in eerste instantie worden goedgekeurd door een keurmeester maar door klachten nader worden onderzocht. Het gaat hier voornamelijk om partijen die binnen de grenzen van Europa blijven en dus landen die normen van de NAK hanteren.

In dit onderzoek richt ik me op de verschillende stakeholders zoals de NAK-keurmeesters, afnemer en pootgoedteler die invloed hebben op de kwaliteit en het proces van het pootgoed.

Nu heb ik de volgende vragen: Is er data die u bijhoudt die kan bijdragen aan het onderzoek die jullie willen/kunnen delen met mij. Of is er iemand die zich hiermee bezighoudt en met mij hierover wil sparren?

In het onderzoek ga ik langs bij verschillende pootgoedtelers om hen te interviewen over dit onderwerp. Hebben jullie aanbevelingen van telers die hier tijd voor willen vrijmaken en graag meepraten over dit soort onderwerpen?

Bij vragen mag u me altijd bellen of mailen.

Met vriendelijke groet,

Matheo Joolink.

Bijlage 3: Vragenlijst interview pootgoedteler

Doel van het onderzoek: Welke oorzaken in de keten tussen Nederlandse pootgoedtelers en Nederlandse consumptietelers veroorzaken klachten van de afnemer op door de NAK gecertificeerde pootgoed partijen?

Doel van het interview: Wat is het aandeel van de pootgoedteler?

Vraag 1: Wat is uw beeld van de partijkeuring?

Vraag 2: Wat vindt u van de normen die worden gesteld aan het pootgoed?

Vraag 3: Wat is uw beeld van de NAK?

Vraag 4: Welke rol speelt kwaliteit in uw bedrijf voor het pootgoed?

Vraag 5: Welke rol spelen de handelshuizen bij de kwaliteit van uw pootgoed?

Vraag 6: Wat voor beeld heeft u van de afnemer?

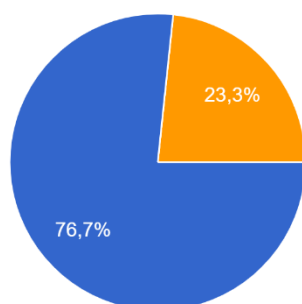
Vraag 7: Waar ziet u mogelijkheden om het aantal klachten te verlagen?

Bijlage 4: Antwoorden enquête

Is de instructie voor de partijkeuring (Ins254 partijkeuringen en exportinspectie pootaardappelen) werkbaar in de praktijk?

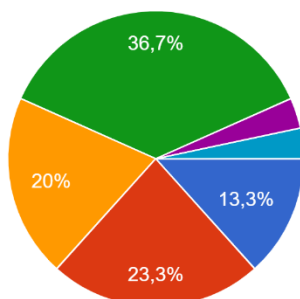
Ja	Nee
30 antwoorden (50%)	30 antwoorden (50%)

Ervaart u soms negatieve druk van een teler bij de keuring van een partij pootaardappelen?



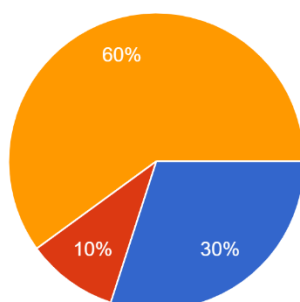
- Ja, ik ervaar soms wel druk maar dit heeft geen invloed op de uitslag.
- Ja, ik ervaar soms wel druk en dit heeft een enkele keer wel invloed op de uitslag.
- Nee, ik ervaar die druk eigenlijk niet.

Ervaart u soms tijdsdruk bij een partijkeuring?



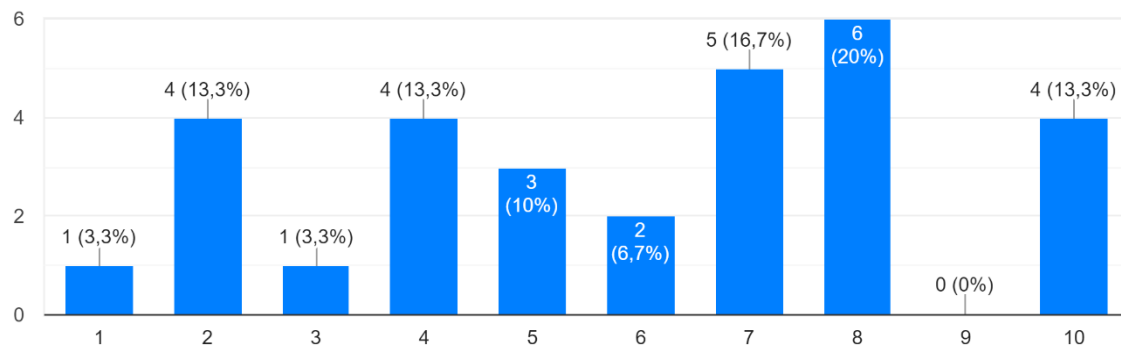
- Ja, door het grote aantal bedrijven waar ik langs moet.
- Ja, dit speelt vooral in het voorjaar (voorjaarsleveringen)
- Ja, dit speelt vooral in de winterperiode (exportseizoen)
- Nee, ik ervaar geen tijdsgebrek
- Rij afstand
- Dit hangt er van af hoe de partijen zijn

Stelling: Om de kwaliteit van een partij goed vast te stellen neem ik tijdens de partij keuring een eenheid van 25 tot 50 kg om te beoordelen.



- Ja dit doe ik bij iedere verlading
- Ja dit doe ik 1x ook al bestaat de partij uit meerdere vrachten
- Nee ik doe dit alleen op het moment dat ik het vermoeden heb dat er wat mankeert.
- Nee ik doe dit alleen wanneer ik genoeg tijd heb
- Nee op basis van mijn ervaring heeft dit geen toegevoegde waarde.

Op de schaal van 1 tot 10, hoe betrokken voel je je bij de NAK?



Keurt u een partij anders als je weet dat hij naar een bepaalde afnemer gaat?

Ja	Nee
3 antwoorden (10%)	27 antwoorden (90%)

Wat zou er beter kunnen aan de werkwijze van de keuring zodat de kwaliteit van de keuring hoger wordt?

Voorstel verbetering	Aantal keer
Beter geschoold personeel aannemen	3
Meer kennis delen met collega's delen	3
Tijdsdruk verlagen	8
Meer communicatie met keten	3
Handelshuizen minder inspraak geven	4
Vaker teler bezoeken	3
Geen mening	6

Bijlage 5: overzicht geïnterviewde pootgoedtelers

Nr. Teler	Hectares pootgoed	Bijzonderheden	Datum interview
1	15	Naast 15 hectare pootgoed ook 15 hectare consumptie	20-05-2021
2	52	Vrije teelt en traditionele stammenvermeerdering	24-05-2021
3	90	Grote pootgoedteler	26-05-2021
4	60	Focus op vroege vrije export	27-05-2021
5	28	Teelt ook lelies	26-05-2021
6	55		28-05-2021
7	40		28-05-2021
8	20		31-05-2021

Bijlage 6: interview met teler 1

15 hectare pootgoed

Vraag 1:

Ja wat is mijn beeld daarvan? De keurmeester komt op het erf en die kijkt in de kist of in de zak. Maar vaak heb je als teler zelf ook wel het idee of het goed is of niet. Als jij te veel halve doorlaat of er zit Rhizoctonia in de partij dan zie je dat zelf ook wel. **Heb je wel eens het idee gehad dat jij het wel goed vond lijken maar dat de keurmeester een ander oordeel gaf?** Nee, een teler weet dit heus wel. Dat idee heb ik altijd wel. Maar als je een partij hebt die op het randje zit, dan krijg je die discussie. **En hoe vind je de keuring van losse verladingen nu gaan?** Ik los via een band en de keurmeester komt bij deze band staan, en dan ziet hij wel of het wel of niet goed is. Hij krijgt daar wel een goed beeld van. Maar de ene keer staan ze er 10 minuten, en de andere keer zijn ze wat gehaaster.

Vraag 2:

Ja dat zijn NAK-normen, en de handelshuizen hebben vaak weer normen daarbovenop liggen en die zijn vaak wat scherper. Aan de NAK-norm kun je normaal gesproken makkelijk voldoen vind ik. **En aan de normen van de handelshuizen zitten vaak ook premies gekoppeld?** Ja bij Meijer is dat wel zo, bij schaaap dan weer niet. Dat zijn de enige handelshuizen waarbij ik zit. **Wat vind je ervan dat de keurmeester beoordeeld of je ook voor Meijer daaraan voldoet.** Als de keurmeester iets opschrijft dat niet klopt kost me dat geld. Soms heb je weleens een puntje zoals percentage grond, maar dat kost me niet heel veel. De grotere dingen zoals een fusarium knol kan flink geld kosten. Maar als hij hem vindt dat vindt hij hem. En dan kun je er niet veel van zeggen. Ik heb het idee dat de keurmeester vaak wel een goed beeld krijgt van de partij. **Doe je zelf lezen?** Ja ik lees vaak zelf in de winter, en dan gaan ze weer terug de koeling in. Dus de keurmeester komt een keer in de winter langs en bij het afleveren, zo krijgen ze een goed beeld van de partij.

Vraag 3:

Ik heb nog nooit problemen met de NAK gehad. Sommige vinden het een bureaucratisch iets, maar dan ga ik een ander napraten. Dat idee heb ik niet echt. Als er wat is doe ik een belletje en dan proberen ze het toch echt wel op te lossen. Die paar keer dat ik een probleem had kreeg ik wel het idee dat ze goed meedachten. **Denkt u dat een teler met meer hectares pootgoed dat anders ervaart?** Dat kan ik me wel voorstellen omdat grotere telers meer contact hebben. Maar zelf kan ik er tot nu toe nog weinig van zeggen. **Je hoort van keurmeesters die last hebben van tijdsgebrek, heb je het idee dat het efficiënter kan gebeuren?** Een keurmeester heeft een bepaald gebied en moet daardoor soms grote afstanden afleggen. Dus dan zou je meer keurmeester moeten aannemen. Telers bellen soms nog op vrijdag 4 uur op of ze nog wat kunnen komen halen. Daarvoor moet een keurmeester ook komen voor het afleveren van een test-certificaat.

Vraag 4:

Je wilt zelf ook iets goeds ontvangen. Dan ga je ook niet iets wegsturen dat niet goed is. Van het jaar had ik een partij dat er met sorteren goed uit zag. Maar toen ze bijna zouden worden afgeleverd zag ik dat er een soort fusarium in zat. Die lees ik dan toch even na. De keurmeester vond het wel goed, maar als zon partij een paar weken bij de afnemer staat dan weet je niet wat ermee gebeurt. Als ze misschien 3 weken op een kipper staan te broeien weet je niet wat ermee gebeurt. Je hebt daar geen zicht op.

Vraag 5:

Schaap doet hier niets mee en betaalt uit op basis van de NAK-norm en Meijer doet dat wel. **Heb je voorkeur bij een van de twee?** De ene keer betaalt het goed uit bij Meijer, en de andere keer word je wat gekort dus het komt op het einde op hetzelfde neer. **In hoeverre zeggen vertegenwoordigers van het handelshuis iets van de partij?** Ze kijken waarvoor de partij geschikt, voor welke markt en welk land.

Vraag 6:

Op maatverhouding heb ik weleens een klacht gehad. Maar dat is netjes opgelost met behulp van het handelshuis. Voorderest geen problemen gehad. Telers die mijn pootgoed komen halen zie ik de ene keer heel goed controleren en dan andere keer halen ze het zo op. Daar zit wel een groot verschil in.

Vraag 7:

Ik vind het mooi om te zien dat er wel serieus naar wordt gekeken met bijvoorbeeld die hot-boxen. Maar het blijft lastig omdat het een levend product is. Partij uiterlijk lijkt mij eigenlijk niet zo moeilijk. **Voor jou is het misschien wel vanzelfsprekend maar toch is er 10% klachten.** Ja als je ziet dat je rot aflevert kun je begrijpen dat je een klacht krijgt. Een beetje kan gebeuren maar de afnemer pikt niet te veel rotte knollen want hij betaalt er vors voor. Ik denk dan weleens, zijn ze dan te druk ofzo. Ik kan me voorstellen dat de keurmeester zo iets ook niet kan missen, dus dan zou je bijna denken dat het met opzet gebeurt, dat hoop je natuurlijk niet maar toch zijn er wel al voorbeelden waarbij dat het geval is. Het is daarom goed dat er een expertise kan worden aangevraagd. Een keer wat Rhizoctonia of schurft kun je discussie over krijgen met een afnemer omdat dat moeilijk te beoordelen is. Maar een rotte of een halve daar is geen discussie over mogelijk, dat kan iedereen zien. Een keurmeester die hem ongewassen bekijkt kan hem goedkeuren, maar er zijn afnemers die hem wassen. Ja dan zie je gelijk alles. Dan ziet het er heel anders uit. **Volgens protocol moeten ze ze wassen toch?** Ja meestal doen ze wat in een zakje en schudden ze wat. Maar als je ze wast zie je natuurlijk meer.

Bijlage 7: interview met teler 2

52 hectare pootgoed

Vraag 1

Goed, moet ik ook grote complimenten geven voor onze keurmeester, hij weet wat er speelt en je maakt hem niet zoveel wijs. Met sorteren doen we een belletje en dan kan hij even komen kijken. Wij sorteren alles voor de koeling. In de loop van de dag komt hij dan even kijken en heeft hij alvast een beeld. Met afleveren kommen alle aardappels overnieuw over de leestafel en ziet de keurmeester ze opnieuw. Daarvan heb ik het idee dat onze keurmeester precies weet wat wel en niet kan maar dan hebben we ook het geluk dat we hier in een gebied zitten waar je bijvoorbeeld weinig problemen hebt met schurft. We hadden afgelopen jaar een partij met naar ons idee pittig schurft. Dan haal je de keurmeester erbij en vraag je wat er mag, en dan blijkt dat we daar nog netjes binnen zitten. Kijk en dat is dan wel weer prettig. Maar wij willen ook niet afleveren op de grens. Wij willen ruim binnen de marge zitten. Dus partij keuring heb ik eigenlijk niks over te melden.

Vraag 2

Omdat wij gewend zijn dat het wel goed te doen is krijg je makkelijk het idee dat het best wel ietsje scherper mag. Maar dat is makkelijk gezegd. We werken hier natuurlijk met grond waar dat ook makkelijker mee te doen is dan op andere plekken in Nederland. We zitten wel eens met groene knollen maar die norm is ruim genoeg. Beschadiging redden we ook altijd wel. Wat ik wel merk is dat de normen voor de ontvanger aan de ruime kant zijn. Twee jaar geleden heb ik weleens een opmerking gehad van een teler die onze aardappels had ontvangen. Die had hij vier weken in de big bag laten staan en is ze toen gaan draaien. Daar zaten verse beschadigingen aan en dat zou volgens hem bij ons vandaan komen. Maar als je naar de NAK-normen kijkt viel het daar nog ruim binnen. Dus dan vind ik het soms wat ruim. Want zelfs met die beschadiging die bij die teler was gebeurd zaten we nog binnen de norm. Dat is aan de ene kant heel makkelijk, maar het geeft ook een dubbel gevoel.

Vraag 3

Het doel van de NAK goed, maar ik vind dat de NAK te veel de oren laat hangen naar de handel. De NAK is van de telers en niet van de handel en ik vind de manier van inspraak van de telers matig. Je moet al in een van de raden zien terecht te komen om überhaupt iets van inspraak te hebben. En dan kunnen ze bij een teeltvergadering wel zeggen dat we gaan stemmen maar daar heb ik ook altijd een naar gevoel bij. Want er wordt een stelling neergelegd en binnen een minuut moet je bedenken of je voor of tegen bent. Zonder dat er überhaupt een fatsoenlijke discussie wordt gevoerd. Het zou veel beter zijn als de NAK over belangrijke punten wil stemmen om een week voor de vergadering een brief te sturen met waarover wordt gestemd. Nu word je vaak op vergaderingen overvallen met de vraag. Meestal komt er dan ook een uitslag uit dat je denkt jammer. Omdat er gewoon niet goed over wordt nagedacht. Hetzelfde met een onderzoek van een jaar of 8 geleden over kosten bin de NAK. Er was een vraag gesteld: moet de NAK goedkoper werken? Je eerste reactie is: ja tuurlijk, alles wat de NAK minder uitgeeft hoeven wij niet te betalen. Maar er is niet de vraag gesteld mag dit ten koste gaan de kwaliteit. De NAK moet ervoor zorgen dat het Nederlandse pootgoed top blijft in de wereldwijde markt. En ik merk dat dit de laste jaren toch achteruitgaat. Noem bijvoorbeeld de nacontrole van de klasse E die is verruimd, dat kun je niet maken. Je hebt nomen en daar moet je je teelt aan aanpassen. Maar wat de NAK de laatste jaren doet is de norm aan de teelt aanpassen en

dat moet je niet willen. Want dan ga je alleen maar achteruit en dan word je vanzelf ingehaald en dan gooi je op de lange termijn je eigen glazen in omdat de afzet van pootgoed moeilijker wordt. Ik verwacht dat we binnen een aantal jaren ook concurrentie gaan krijgen van aardappels uit zaad. Als ons pootgoed dan tegenvalt, waarom zou je dan niet aardappels uit zaad gaan proberen.

Vraag 4

De hoofdrol. Wij zitten echt op de stamselectie. Het moet goed en anders gaat het niet als S weg, dat is onze manier van werken. Partijen waarvan wij zelf zien dat het niet klopt gaan de deur niet uit ook al heeft de keurmeester de partij goedgekeurd.

Vraag 5

Op de kwaliteit van ons pootgoed heeft de handel geen invloed, daarvoor zijn we te eigenwijs. Dat is ook de reden dat we niet bij grote handelshuizen zitten. Als wij het niet goed vinden gaat het gewoon niet weg. Tuurlijk zijn daar wel uitzonderingen op, maar over het algemeen staan we er zo in. **Wat vind je van de HZPC-norm?** Het is van de zotte dat de NAK zich zo gek heeft laten krijgen om HZPC-normen op het certificaat te laten drukken. Dat kun je niet maken als de NAK. Je bent de NAK en niet de HZPC. Tuurlijk mag er een norm zijn die de keurmeester bepaald en dat je op basis daarvan je premie krijgt. Maar dan ziet de afnemer dat niet. Zodra je op je certificaat drukt dat het aan de HZPC-norm voldoet ga je indirect zeggen dat de rest van het pootgoed gewoon rotzooi is want het voldoet niet aan de HZPC-norm. Het certificaat is onafhankelijk en de NAK is onafhankelijk.

Vraag 6

Terecht kritisch. Het is natuurlijk duur spul dat pootgoed. Binnenlandse afnemers betalen zomaar 50 cent per kilo, in het buitenland betalen ze voor lage klasse pootgoed hetzelfde door de hoge transportkosten. Ik heb zelf ook wel in het buitenland gezeten en dan krijg je soms pootgoed binnen dat je denkt hoe kan dit. Hoe kan het dat dit door de keuring is gekomen. Je krijgt het idee dat niet alles volgens de regels gaat bij sommige telers.

Vraag 7

Laat goede keurmeester hun gang gaan. Zorg dat je goede keurmeesters hebt en laat die hun gang gaan en zorg dat die mensen inspraak hebben. En aantal expertises zegt niks over een keurmeester.

Bijlage 8: interview met teler 3

90 hectare pootgoed

Vraag 1

Met het sorteren heeft de keurmeester de partij al gezien, dus hij weet al hoe het eruit ziet. Als hij ziet dat er een schurftje in zit weet hij dat hij met afleveren wat nauwkeuriger moet lezen. Maar als er niks op valt aan te merken dan staat hij er voor de vorm met afleveren bij. Dus ja ik vind het een beetje onnuttig dat hij dan nog een keer erbij komt staan. Wij vallen vooral over de losse verladingen omdat dan bij elke vrachtwagen een keurmeester moet zijn. Als die chauffeur ziet dat de keurmeester erbij is geweest kan hij tegen de afnemer zeggen dat de keurmeester erbij heeft gestaan en dan zal het wel goed zijn denkt die afnemer. Soms heb je wel partijen die verdeeld over tien vrachtwagens weggaan, dan rijdt de keurmeester van hot naar her om even te kijken. Maar na twee vrachtwagens heeft hij het ook wel gezien. Ze zeggen allemaal dat die keurmeesters zo druk zijn. Ik snap niet dat ze het nog steeds op deze manier doen. Als een partij wat minder homogeen overkomt bij het sorteren kan het nuttig zijn om vaker te kijken maar ik snap dit niet. Als je 100 ton moet afzakken kijkt hij ook maar 1 keertje en dan is het goed, waarom kan dat niet met los?

Vraag 2

Ik heb er geen problemen mee omdat wij op makkelijke grond zitten maar eigenlijk is het belachelijk. Een aardappel met schurft kunnen hele mooie S aardappelen zijn maar dan wordt het gekeurd op uiterlijke kwaliteit. Je stop die aardappel in de grond en je ziet daar niks meer van terug. Er wordt dus veel op uiterlijke kwaliteit gekeurd omdat de afnemer dat wil maar eigenlijk is dat heel raar. Ik snap ook niet dat ze een consumptie boer wat meer bijscholen, dat je ze uitlegt dat het uiterlijk niks zegt over wat de opbrengst doet. Er zijn landen met gebieden waar ze pinda's telen waar ze last kunnen hebben van die schurft die op de pootaardappel zit. Dus daar begrijp ik het voor maar in Europa is dit niet het geval. Het bepalen van hoeveel schurft er op een aardappel zit vind ik ook een raar systeem. Dus aan de band is dat ook lastig lezen en tussen keurmeesters zit daar ook veel verschil in. Misschien ook omdat we er niet vaak last van hebben dat we niet goed weten wat we ermee aan moeten, maar aan de band is redelijk gissen.

Vraag 3

Bureaucratisch. Dat is ook wel afhankelijk van de keurmeester maar als je er eentje hebt die heel precies werkt kan dat best lastig zijn. Als je certificaten over de datum zijn moet je die weer inleveren en nieuwe bestellen. Ook al ben je nog midden in die partij bezig. Vooral jumbo certificaten bestel je gewoon te veel omdat je elke keer 16 euro moet betalen en het kan zijn dat je de volgende dag weer een nieuwe order krijgt van dat ras. Kaartjes op de kisten is ook zoets. Na de fraude hebben ze van alles lopen aanscherpen. Maar daar moeten ze niet in gaan doordraven. Want als je wilt bedonderen dan kan dat altijd, hoe scherp ze de regels ook aantrekken. Ze willen bij de NAK nu alles gaan dicht timmeren dat je niks meer kunt maar als je wilt lukt het wel. Je moet de pootgoed boer ook verantwoording geven. De teler levert producten af en de NAK faciliteert dat. Ik betaal de NAK niet om op mijn kop te krijgen. Tuurlijk zijn er een aantal regels maar het gaat nu wel ver. Ze moeten er niet als een politieagent bovenop gaan zitten. Je moet nu allerlei informatie zoals perceel nummer op het kaartje van de kist hebben staan. Dat geeft veel onhandigheid. Je moet mensen ook gewoon een eigen verantwoording blijven geven.

Vraag 4

Net als de meeste pootgoedtelers wil je kwaliteit leveren. Als je geen kwaliteit levert dan komt een handelshuis ook om de hoek kijken en dan lig je er ook uit omdat het te veel geld kost door alle klachten. Je waarborgt die kwaliteit zoveel mogelijk door al voor het poten de juiste rassen op het juiste stuk land te zetten. Maar het blijft een natuurproduct en soms valt ons eigen pootgoed ook tegen terwijl we daar alles voor hebben gedaan. Jaren daarvoor was het een goede stam en dan valt het ineens tegen. Zo zullen we ook altijd ons best doen voor partijen die we afleveren maar dat kan ook niet honderd procent goed zijn. Het heeft geen zin om de kantjes eraf te lopen, want daarmee snijden we alleen maar onszelf in de vingers. Je zult van elk handelshuis te horen krijgen als er een klacht is over je product, en dat kost je ook geld.

Vraag 5

Heel veel, er wordt weleens gezegd dat de NAK eigenlijk niet meer nodig is. Een adviseur van de handelshuizen kan het ook prima af. Maar buitenlandse afnemers willen graag zien dat er een instantie van de overheid tussen zit, het liefst met zoveel mogelijk stempels, anders kan het niet goed zijn volgens hen. Een keurmeester kan de partij wel goed vinden maar elk land en elke afnemer heeft toch zijn eigen eisen en dan bel ik vaak het handelshuis ook nog even als ik twijfel.

Vraag 6

Als pootgoed boer vind ik de consumptie boeren vaak wat zeikerig. Als je een aardappel hebt met een schurftje erop zou dat niks hoeven uit te maken. Maar die kijken alsof ze een tafelaardappel afnemen. Ze betalen vaak ook wel veel geld, maar wij krijgen dat niet allemaal zelf. Een handelshuis pakt daar ook pittig vanaf. Door de hoge prijzen verwachten de consumptie telers ook top spul. Weet je wanneer je het gedonder krijgt. Als je een nat voorjaar hebt en de aardappels staan al een tijdje in de schuur van de afnemer. Eerst is er niks aan de hand, maar dan zijn ze een paar keer langs hun pootgoed gelopen en dan vinden ze toch een plekje en dan gaan ze toch maar even bellen. Als het mooi weer is en het zit de volgende dag in de grond heb je de minste klachten. Gemiddeld weg vind ik ze erg kritisch.

Vraag 7

Ik denk dat ze meer moeten investeren in mensen van de buitendienst van handelshuizen. Dat is dus niet echt een taak van de NAK maar uiteindelijk is het een aardappel die via een handelshuis weggaat. Het handelshuis moet er veel meer bovenop zitten. Een mooi voorbeeld is wat er deze herfst gebeurde. We gingen afleveren aan Egypte, en na een dag kwam ik erachter dat we nog 8 kisten gemist hadden. Dus ik belde het handelshuis op om te vragen of ze er nog wat mee konden. Nu bleek dat Egypte een goed betalende klant was en dat deze overgebleven kisten dus voor veel minder geld moesten verkopen. Het verlies dat daarmee in de poule is gemaakt moesten we zelf bijleggen. Dat doet misschien wel zeer, maar daar leer je wel van. Er ligt dus een heel stuk verantwoording bij de teler. Wij sorteren bijvoorbeeld wel eens voor iemand die altijd gedoe heeft met een rotje en een ditje en een datje, maar de kosten daarvan gaan allemaal over de poule. Als zo iemand al die kosten van klachten voor zichzelf kreeg en moest betalen zou hij een stuk beter gaan letten op die kwaliteit. Tuurlijk gaat er weleens wat mis tijdens transport, maar gemiddeld weg zijn het altijd dezelfde.

Bijlage 9: interview met teler 4

50 hectare pootgoed

Vraag 1

Wij weten vaak naar welk land het moet en met behulp van een boekje van een handelshuis weten wij wat de landeisen zijn. Sommige partijen moeten niet naar een Saudi-Arabië of Egypte omdat wij dat gewoon niet gaan redden door bepaalde gebreken. Wij kiezen een beetje de bestemmingen uit. Dat is het voordeel van telen zonder handelshuis. We hebben Agria en Spunta vrij, daarmee kunnen we alle kanten op. Het nadeel is dan wel dat landen met veel eisen het beste betalen. Maar bij een handelshuis sturen ze ook nog wel eens partijen met veel schurft naar een land die dat niet tolereert. Dat moet je flink doorrapen. Dan pakken wij liever een andere partij of het gaat niet door.

Wie staat er bij jullie aan de band? Meestal mijn vader, en als het druk is komt nog een man die vroeger boer was ook helpen. Dat is wel fijn, want mijn vader en deze man weten goed wat ze er wel en niet uit moeten gooien. **Waar hebben jullie pootgoed staan?** Een deel hier in de polder, maar ook stukken op het zand. Maar wij hebben een fijne keurmeester, die zegt: "op kleur mag ik niet beoordelen" want de aardappels die wij van het zand halen zijn heel donker van kleur. Als je die naast een aardappel van de klei legt dan denk je ook wat is dit. **Maakt hij ze wel schoon?** Nee hij wast niet. "Daar gaan we niet aan beginnen als keurmeesters" zegt hij dan. Maar hij weet goed wat hij doet, en als het niet goed is dan is het niet goed.

Vraag 2

Goed, misschien wat streng maar dat komt wel ten goede aan de goede naam van het Nederlands pootgoed. Ik vind de kwaliteit en normen dus niet verkeerd. We hebben weleens last van schurft maar we weten hoe dat dan komt, we worden er niet door verrast. Die partijen proberen we dan ook naar een land te sturen die dat wat minder uitmaakt.

Vraag 3

Tot 5 jaar terug was het nog best wel een flexibele partij, ze hadden genoeg personeel en ze hadden het best wel op de rit. Maar toen werden de systemen voor grondmonsters veranderd. Ze gingen van papier naar een app. Toen kwam er eerst een demoversie, toen een echte versie en een jaar later weer een nieuwe versie. Daar werd het al niet makkelijker van. Keurmeesters wisten ook niet zo goed wat ze daarmee moesten. Daar begon het dus al een beetje mee. Nu krijg je steeds meer regeltjes, het wordt een grote logge organisatie waarbij het over te veel schijven gaat vinden wij. De keurmeester zelf hoor je daar ook over, dat het niet helemaal lekker zit. Ze lopen niet voor niets weg. De NAK is de enige instantie die dit doet maar een beetje concurrentie zou niet verkeerd zijn. Dat zou natuurlijk niet praktisch zijn, maar het zal ze weer even scherp maken. Er wordt ook wel veel van ze gevraagd, elk land heeft zijn eigen landen eisen. Dat is ook nog een ding, je moet los nog aankruisen dat je een partij ook nog op pmtv wil hebben getoetst. Dat kost zo'n 60 euro per monster, dat valt nog wel mee. Maar als je dat niet aanvraagt in eerste instantie, om die 60 euro te besparen, en de partij moet alsnog wel naar zo'n bestemming dan kost het je 2 weken om dat monster te regelen, dat is vaak te laat. Vooral met vrije handel. Het is vaak 's morgens bellen en 's middags staat de auto er. We hebben ook wel eens gehad dat we een partij al hadden klaarstaan en dat de keurmeester ons erop wees dat er een pmtv toets nodig was voor dat land. Dus we kregen gewoon kaarten die niet voor dat land geldig waren. Dan zit alles leuk en aardig in een computersysteem maar dan wordt deze bestelling niet geblokkeerd. Terwijl dat wel gebeurt bij een

andere bestelling die niet kan in een bepaald land. Als een keurmeester dat niet opmerkt zien ze het pas bij de haven, daar krijg je wel klachten van ja.

Vraag 4

Ik zou bijna zeggen, het staat voorop. Maar dan zou ik een beetje liegen. Het moet aan de eisen voldoen dat is simpel zat. Die eisen zijn duidelijk. Dus het speelt een belangrijke rol maar wij exporteren liever een E zodat die ver weg kan en dat je er niks meer erover hoort dan dat we al onze best gaan doen om een S klaar te maken voor een buurman om vervolgens klachten te krijgen. Kwaliteit is dus belangrijk en je wordt er ook wel naar bepaald, maar we zijn wat te groot om echt op de kwaliteit van de hoge klasse pootgoed te zitten.

Vraag 5

De premies van de handelshuizen stimuleren heel erg om aan die kwaliteit te voldoen.

Vraag 6

Het gaat vaak goed met afnemers uit Europa. Ze zijn niet de moeilijkste met normen. En het is vaak big bag werk of los dus dat is makkelijk. Het is meer over zee, landen zoals Turkije die lastig doen. Maar daar kunnen we niet altijd wat aan doen. Soms staan ze daar een maand uit de container in de zak in de schuur, daar wordt het niet beter van. Maar van Europa zeggen wij altijd het is niet de beste betaler, maar wel een makkelijke klant.

Vraag 7

Voor certificaat aanvraag al duidelijk hebben of die aardappel wel weg mag. Daar krijgen wij de meeste klachten over. Dat die certificaten niet aan de zak naar dat land mogen. Die aardappel, daar ben je gewoon bij en dat ziet de keurmeester wanneer het niet goed is. Wij zeggen vaak wel, als de keurmeester het goed vindt is het goed maar onderweg kan er ook nog van alles gebeuren.

Bijlage 10: interview met teler 5

28 hectare pootgoed

Vraag 1

Zoals de partij keuring nu gebeurt ben ik er eigenlijk best wel tevreden over. Als wij sorteren komt de keurmeester dagelijks, dan heeft hij best wel een beeld hoe de partij is. Het kan ook zijn dat hij alleen bij het afzakken komt, maar ik denk dat de keurmeester op deze manier een beter beeld heeft van de partij. Je moet praktisch omgaan met problemen in de partij. Wij hebben de partij vaak ook wel goed in beeld maar de keurmeester heeft, omdat hij in het seizoen heel veel partijen ziet, meer gevoel hiermee. Heel veel partijen zijn het net wel of niet, dus hij kan je er goed op wijzen wat er even beter moet. Je hebt die referentie wel nodig. **Veel klachten komen bij losse verladingen vandaan, wat denkt u hiervan?** Ja dat kan ermee te maken hebben dat losse verladingen in het voorjaar gebeuren. Een knol met fusarium die in de winter niet eruit is gehaald kan tot grote problemen lijden. Door de tijd wordt de kwaliteit nooit beter. Op het oog is schurft in de herfst scherper dan in het voorjaar. Zilvereschurft komt vanaf het moment dat je gaat sorteren erop. Als je ze niet goed drooghoudt krijg je zilvereschurft.

Vraag 2

Op onze gronden kunnen we amper aan die eisen voldoen. Lichte zavelgronden zijn schurft gevoelig. Op de klei is dat een stuk minder. Je moet het geluk hebben dat je kunt beregenen vanuit bronwater. De schurft-schaal Europa 2.5 vind ik best hoog.

Vraag 3

Ik ben ietsje ouder dus ik weet dat het vroeger een autoritaire organisatie was, zo gedroeg men zich ook. De laatste jaren is dat niet meer. Dat vind ik een positieve verandering. Er was vroeger weinig overleg mogelijk maar nu vind ik het wel een plezierige organisatie. **En heb je het idee dat je als teler genoeg inspraak hebt?** Ja hoor, maar je hebt altijd duizend meningen. Een paar jaar geleden waren er veel groeischeuren in sommige rassen, dan zie je toch de kracht van de handelshuizen want die wouden dat de norm van de groeischeuren wel wat ruimer moest. Daar is de een blij mee maar een ander die geen groeischeuren had heeft daar weer last van. Op dat moment vond ik dat niet sterk, maar ik hoop dat ze daarvan geleerd hebben.

Vraag 4

Ja we proberen het altijd zo goed mogelijk te doen. We werken met 5 rassen waarvan we stamselectie hebben en miniknollen. We proberen daar alles aan te doen. Eigenlijk het hele traject houden we er rekening mee. Dan is het nog niet altijd top, maar we proberen wel altijd op die kwaliteit te zitten.

Vraag 5

Ze hebben invloed op de kwaliteit zodra ze normen gaan stellen. Wij leveren aardappels aan handelshuizen waar wij ons thuis voelen.

Vraag 6

Wij krijgen het wel te horen als het niet goed is. Er zit vaak een bemiddelaar tussen dus in de praktijk is het niet goed dan krijg je bericht. En als het terecht is dan moet dat worden opgelost.

Vraag 7

Heel veel van de klachten komen weg bij de consumptie telers. Dat het geen goeie opkomst is, dat soort dingen. Dat hoeft niet. Als je ze gewoon goed bewaart zou dat geen probleem hoeven zijn. Ik zie voor de teler geen mogelijkheid meer om nog beter op die kwaliteit te letten. Het hele proces moet goed zijn. Van poten tot oogsten. Het perceel moet goed gedraineerd zijn en van goede grondkwaliteit zijn. Maar niet iedereen heeft het geluk met zulke geschikte percelen. Maar die willen ook hun centen verdienen. Daar gaat het wel mis.

Bijlage 11: interview met teler 6

55 hectare pootgoed

Vraag 1

Ja wij denken weleens moet er nou zo vaak een zakje worden bekeken? Gister was er van dezelfde partij ook al een zak bekeken. Als je dat wat minder vaak doet werk je efficiënter. Met sorteren en lezen is de keurmeesters er al bij, dus hij krijgt op die manier een goed beeld van de volledige partij. Het is logisch als je een probleem partij hebt dat er dan elke keer een zakje wordt opengetrokken. Dan vinden wij vaak zelf ook wel fijn. **Veel klachten zitten op losse verladingen, klinkt dat logisch?** Ja dat begrijp ik wel, dan word de massa gedaan en gaat het allemaal wat sneller dan in een zakje. Normaal weet je niet welke zak de keurmeester pakt. Maar met een losse verlading zou je wat meer kunnen sjoemelen zodra de keurmeester is geweest. Maar voor onszelf maakt dat niks uit, in beide gevallen zorg je er gewoon voor dat de partij er goed bij staat.

Vraag 2

Over het algemeen hebben we daar geen moeite mee. We ervaren wel dat de ene keurmeester het sneller goed vindt dan de ander. Maar dat zul je altijd houden. Wij overleggen altijd goed met de keurmeester.

Vraag 3

Ik vind de mensen die daar werken niet heel praktisch meer. Vroeger had je boerengezinnen waaruit een of twee jongens boer werden en de andere ging bij een handelshuis of bij de NAK zitten. Zulk soort jongens hebben er verstand van, ze weten hoe de aardappels groeien, hoe het allemaal werkt, wat het belang is van de boer en wat het belang is van de handel. Nu komen er jongens uit de stad gerold die denken: "hee dat groen vind ik best leuk, kijk een aardappelplant, dat is best interessant, nou ik ga bij de NAK." Dat is heel wat anders, dat groeit er nu beetje in. Maar dat gebeurt ook bij de handelshuizen. Dat merken wij wel. Het is zoals het is, we hoeven daarvoor niet de mensen aan te vallen maar het kan nu gewoon zo zijn dat een keurmeester pas aan aardappels is gaan ruiken toen hij op school zat, en dan moet je dus nog alles leren terwijl je bij de NAK werkt. Dan weet je niet hoe het er in de schuur aan toe gaat en wat het belang is van de teler en de handelaar. Je kijkt nu alleen naar de normen die op papier staan waar je wat mee kunt en verder heb je nergens verstand van en dat is jammer. En na 10 jaar ben je vast geschikt voor de functie en zal het allemaal wel goed gaan, maar dan hebben we wel eerst 10 jaar moeten aankloten. En dat is heel vervelend. Maar hoe je dat goed moet omschrijven weet ik niet, want ik bedoel het niet zo negatief als dat ik het zeg. Waar het op neer komt is dat er soms wat praktischer kan worden nagedacht. Het doel moet zijn dat we samenwerken om alle jaren zoveel mogelijk pootgoed te verkopen op een juiste en praktische manier, daar is iedereen bij gebaat. De NAK moet ervoor zorgen dat de kwaliteit van het Nederlands pootgoed hoogwaardig blijft, maar de teler is verantwoordelijk.

Vraag 4

De hoofdrol, daar doen wij het hele jaar ons best voor omdat je daar uiteindelijk ook op wordt afgerekend. Je kunt beter wat minder met uitstekende kwaliteit hebben dan wat meer met slechte kwaliteit. Dat moet de stelregel zijn.

Vraag 5

Die belonen deze kwaliteit, maar vragen vaak wel nog iets meer dan de NAK. Maar eigenlijk moet de kwaliteit al goed zijn als de NAK heeft gekeurd, want anders kun je gaan stellen: moet de NAK niet strenger gaan keuren om die kwaliteit te bereiken. We moeten zoveel mogelijk zien weg te krijgen dus ze moeten niet de normen gaan aanscherpen. En weet je, er valt altijd wat te mopperen dingen die niet goed gaan hoor je niks over want dat hoort zo, maar moppers hoor je altijd. Vooral een orgaan dat controleert krijgt veel mopperaars want iedereen vindt altijd dat hem of haar tekort gedaan wordt. Het is ook gewoon niet eenvoudig, wij doen ons best, de keurmeester doet zijn best en dan komt die partij ergens aan en die teler doet zijn best en die vindt het dus dat die partij niet goed genoeg is. Dan komt diezelfde keuringspartij er weer bij en die moet dan inderdaad constateren dat het niet goed is omdat er gewoon wat te veel aan mankeert. En dan kun je wel mopperen en zeggen: "waarom doet de keurmeester dat niet gelijk goed beoordelen?" Maar je kunt dat ook bij jezelf neerleggen. Waarom zorg jij niet dat er beter spul in de zak zit? En dan kun je wel gaan zitten mopperen dat iemand het niet goed doet maar wij zijn er met zijn allen verantwoordelijk voor. En de keuringsdienst speelt daar een rol in om telers te motiveren om het beter te doen. Maar als je wilt bedonderen dan draai je je aardappels op zaterdag in de zak en dan kan de keurmeester daar niks aan doen, want die kan ook niet met zijn neus in alle zaken gaan zitten. Dan komt hij nooit door zijn werk heen. Tegenwoordig helemaal niet meer want er wordt soms wel 100 ton op een dag gedraaid. Dus die verantwoordelijk ligt ook gewoon bij de teler.

Vraag 6

Die vinden de prijs altijd te hoog. Maar dat is ook wel weer zo. Maar die telers zouden er beter vanaf zijn als ze het zelf in zouden kopen. Afnemers vragen ineens allemaal vreemde maten. Soms mopperen ze erover dat aardappels niet in de maat zijn, maar al die verschillende maten maken het niet makkelijker. Er zouden gewoon vaste maten moeten zijn waarin ze mogen worden verkocht. Maar dat is niet een ding van de NAK.

Vraag 7

Goed is goed en niet goed is gewoon niet goed. Te veel dingen spelen een rol om daar wat van te kunnen zeggen. Ook al zouden de keurmeesters alle tijd van de wereld hebben dat zou het nog steeds niet anders worden naar onze mening. Wat nog wel belangrijk is, is dat de boer zijn pootgoed terugkrijgt als het niet goed is, en zo moet er ook gekeurd worden. Als het niet goed is ligt dat niet aan de keurmeester maar aan die boer. Omdat de keurmeester zijn monster heeft gezien en heeft goed gekeurd. Dan is het aan de boer om de rest van de partij van diezelfde kwaliteit te maken. Het gaat gewoon best goed eigenlijk.

Bijlage 12: interview met teler 7

28 hectare pootgoed

Vraag 1

Zoals de partij keuring nu gebeurt ben ik er eigenlijk best wel tevreden over. Als wij sorteren komt de keurmeester dagelijks, dan heeft hij best wel een beeld hoe de partij is. Het kan ook zijn dat hij alleen bij het afzakken komt, maar ik denk dat de keurmeester op deze manier een beter beeld heeft van de partij. Je moet praktisch omgaan met problemen in de partij. Wij hebben de partij vaak ook wel goed in beeld maar de keurmeester heeft, omdat hij in het seizoen heel veel partijen ziet, meer gevoel hiermee. Heel veel partijen zijn het net wel of niet, dus hij kan je er goed op wijzen wat er even beter moet. Je hebt die referentie wel nodig. **Veel klachten komen bij losse verladingen vandaan, wat denkt u hiervan?** Ja dat kan ermee te maken hebben dat losse verladingen in het voorjaar gebeuren. Een knol met fusarium die in de winter niet eruit is gehaald kan tot grote problemen lijden. Door de tijd wordt de kwaliteit nooit beter. Op het oog is schurft in de herfst scherper dan in het voorjaar. Zilverschurft komt vanaf het moment dat je gaat sorteren erop. Als je ze niet goed drooghoudt krijg je zilverschurft.

Vraag 2

Op onze gronden kunnen we amper aan die eisen voldoen. Lichte zavelgronden zijn schurft gevoelig. Op de klei is dat een stuk minder. Je moet het geluk hebben dat je kunt beregenen vanuit bronwater. De schurft-schaal Europa 2.5 vind ik best hoog.

Vraag 3

Ik ben ietsje ouder dus ik weet dat het vroeger een autoritaire organisatie was, zo gedroeg men zich ook. De laatste jaren is dat niet meer. Dat vind ik een positieve verandering. Er was vroeger weinig overleg mogelijk maar nu vind ik het wel een plezierige organisatie. **En heb je het idee dat je als teler genoeg inspraak hebt?** Ja hoor, maar je hebt altijd duizend meningen. Een paar jaar geleden waren er veel groeischeuren in sommige rassen, dan zie je toch de kracht van de handelshuizen want die wouden dat de norm van de groeischeuren wel wat ruimer moest. Daar is de een blij mee maar een ander die geen groeischeuren had heeft daar weer last van. Op dat moment vond ik dat niet sterk, maar ik hoop dat ze daarvan geleerd hebben.

Vraag 4

Ja we proberen het altijd zo goed mogelijk te doen. We werken met 5 rassen waarvan we stamselectie hebben en miniknollen. We proberen daar alles aan te doen. Eigenlijk het hele traject houden we er rekening mee. Dan is het nog niet altijd top, maar we proberen wel altijd op die kwaliteit te zitten.

Vraag 5

Ze hebben invloed op de kwaliteit zodra ze normen gaan stellen. Wij leveren aardappels aan handelshuizen waar wij ons thuis voelen.

Vraag 6

Wij krijgen het wel te horen als het niet goed is. Er zit vaak een bemiddelaar tussen dus in de praktijk is het niet goed dan krijg je bericht. En als het terecht is dan moet dat worden opgelost.

Vraag 7

Heel veel van de klachten komen weg bij de consumptie telers. Dat het geen goeie opkomst is, dat soort dingen. Dat hoeft niet. Als je ze gewoon goed bewaart zou dat geen probleem hoeven zijn. Ik zie voor de teler geen mogelijkheid meer om nog beter op die kwaliteit te letten. Het hele proces moet goed zijn. Van poten tot oogsten. Het perceel moet goed gedraineerd zijn en van goede grondkwaliteit zijn. Maar niet iedereen heeft het geluk met zulke geschikte percelen. Maar die willen ook hun centen verdienen. Daar gaat het wel mis.

Bijlage 13: interview met teler 8

20 hectare pootgoed

Vraag 1

Ik heb een positief beeld van de partijkeuring. De keurmeester ziet vaak de partijen al voorbijkomen in de winter tijdens het sorteren. Ik heb het idee dat dit helpt bij de aflevering van de partijen. Ik vind trouwens wel dat de keurmeester wat vaak komt kijken bij de onderlossers. Soms moet hij wel op drie verschillende momenten op de dag komen voor dezelfde partij. Dit lijkt me wat overdreven.

Vraag 2

Ze zijn streng, maar het heeft Nederland veel goeds gebracht. Dit blijf ik me altijd bedenken als we het over de normen van de NAK hebben.

Vraag 3

Als relatief kleine teler heb ik niet gek veel met de NAK te maken dus is het lastig daar wast van te zeggen. Ze komen misschien wat bureaucratisch over met al hun regels en misverstanden. Dit zie ik soms ook terug bij de keurmeester. Wanneer ik iets bijzonders vraag moet dit eerst met het kantoor worden overlegd. Daar wordt vaak nog weleens een beetje moeilijk gedaan.

Vraag 4

Kwaliteit is waar het om draait bij ons pootgoed. Tuurlijk wil je ook tonnen, maar de kwaliteit heeft zeker weten voorrang. We worden goed betaald voor dit spul, dus wil ik daar ook naar leveren.

Vraag 5

Handelshuizen kunnen geschikte rassen aanbieden. Dit helpt bij mijn kwaliteit. Daarnaast geven ze aan of een partij wel of niet richting een bepaald land kan. Dit heeft ongemerkt ook invloed op mijn kwaliteit. Als een partij naar een land gaat dat minder scherp is op schurft, dan ga je ongemerkt ook minder streng lezen.

Vraag 6

Ze kunnen soms moeilijk doen om kleine dingen. Vooral in jaren dat er een overschot aan pootgoed is hoor je weleens wat. Als het schaars is zul je ze namelijk niet horen, dan zijn ze met alles dat ze kunnen krijgen blij. Misschien dat dat eens wat vaker moet voorkomen.

Vraag 7

Geschikte mensen aan het roer zetten en zo nu en dan eens met de pootgoedteler praten. Het is immers een samenwerking.