



“Virus bedreigt exportpositie Nederland”

In de afgelopen zes jaar is het aantal verlagingen en afkeuringen op virus in Nederlands pootgoed flink toegenomen. De voor het pootgoed verantwoordelijke man bij Van Rijn - KWS B.V., Peter Oldenkamp, wil daar graag zijn zorg over uiten. Hij vindt het van groot belang dat handel en teelt hier alle aandacht op richten en ziet kansen om het tij te keren. Zijn doelstelling van deze oproep is dat de hele Nederlandse pootgoedsector tot inzicht komt, dat het met virus de verkeerde kant opgaat. “Bacterie, dat is een vrij ongrijpbaar onderwerp, maar virus heeft vooral betrekking op bedrijfsvoering en het beloningssysteem van de handel. Daar kun je snel op ingrijpen, en dat is nodig wil Nederland zijn exportpositie niet verliezen”, stelt Oldenkamp.

“De echte oorzaak van het virus-probleem moet je vooral zoeken in de algemene productiewijze.”



Waarom ervaart u de toename van virus als een grote zorg?

“De kwaliteit van ons pootgoed hangt voor een deel af van het ontbreken van virus. Dankzij het feit dat we jarenlang in Nederland virusvrij pootgoed hebben kunnen leveren, zijn we groot geworden in de wereld. De teelt in een langgerekt gebied langs de zee kust heeft daaraan zeker bijgedragen. Veel luizen zien door de gunstige windstromen vaak geen kans de poot-aardappelpercelen te bereiken. De laatste jaren is die gunstige ligging blijkbaar niet meer voldoende. We zien dat vooral het aantal verlagingen zeer sterk toegenomen is, het percentage afkeuringen valt gelukkig nog mee. Wat me echter de meeste zorgen baart, zijn de vele verlagingen in de hoge klassen. We hebben als pootgoedexporterend land al genoeg te stellen met bacterieziek, en als we niet oppassen, komt daar ook nog een virusprobleem bij. Dat hoeft volgens ons niet zo ver te komen, en ik denk dat ik dan namens de hele sector spreek.”

Wat is volgens u de oorzaak van de toename?

“Laat ik eerst nog even stellen dat we gelukkig relatief weinig klachten van onze klanten over virus ontvangen. De enkele klacht die we ontvangen, gaat vooral over soms tegenvallende opbrengsten. Maar het aantal klachten kan toenemen als we de oorzaak niet snel een halt toeroepen. Sommigen zeggen dat het schrappen van de einddatum voor de S'en debet is aan de toename van virus. Ik denk, dat dit maar een klein deel van de oorzaak is, waarbij we het effect van deze wijziging pas over meerdere jaren kunnen zien. Die stelling is te onderbouwen met de cijfers van de NAK. De toename van verlagingen en afkeuringen als gevolg van virus is zes jaar geleden al ingezet. Voor 2003 hadden we in de klassen S en SE nog te maken met circa 12 procent verlaging en afkeuring, en nu is dat gestegen naar ruim 25 procent. Hier is sprake van een continue stijging. Die einddatum heeft daar weinig mee van doen, mede omdat de afschaffing nog maar recent is. De echte oorzaak moet je volgens ons vooral zoeken in de algemene productiewijze.”

Wat verstaat u daaronder?

“Wat we de laatste jaren zien, is dat de uitgepote oppervlakte prebasismateriaal vanuit miniknollen enorm is toegenomen. En hier gaat het voor een deel al fout. Dat ligt niet aan de kwaliteit van de miniknollen, daar is niks mis mee. Waar het de mist in gaat is bij de behandeling en controle van het geteelde uitgangsmateriaal. Vroeger, en dat is dus nog niet zo lang geleden, waren we met de traditionele stammenteelt als uitvalbasis bijna tien jaar aan het vermeerden voordat de eindteelt volgde. Bij de inzet van miniknollen is de eerste vier jaar van stammenteelt maar beperkt tot één à twee jaar, want een miniknol geldt in het keuringssysteem als een eenjarige stam. Dat houdt in dat we op veel grotere schaal vermeerderen en dus eerder meer kans hebben op virusbesmetting. Bovendien behandelen veel pootgoedtelers de teelt uit miniknollen als een drie- of vierjarige stam en niet als eenjarige.”



Is de schaalgrootte hier ook nog van invloed?

“Jazeker, die is aanzienlijk. We zien dat door de schaalvergroting de controle- en selectiecapaciteit per plant exponentieel zijn gereduceerd. Het selecteren is voor veel telers niet meer bij te benen. Helemaal de afgelopen jaren, waarbij velen van hen zich vooral hebben moeten focussen op bacterieziek en relatief minder de aandacht hebben gericht op virus. Daar komt ook nog eens bij dat door het vroege warme weer van de afgelopen jaren, de virussymptomen moeilijk waar te nemen waren. Een ander probleem is dat een deel van de telers onvoldoende capaciteit heeft om te selecteren en soms als gevolg daarvan mensen moet inzetten die te weinig selectie-ervaring hebben.”

Heeft de komst van nieuwe Y-virussen ook invloed op de toename van virusverlagingen?

“Ik krijg als kweker de laatste tijd nogal eens de opmerking dat er in de afgelopen jaren nieuwe virussen bijgekomen zijn en dat daarom de huidige rassen onvoldoende resistent zijn. Het klopt dat er de laatste jaren nieuwe varianten van het Y-virus bijgekomen zijn, zoals Y^{ntn} en Y^{nW} . Die komst van nieuwe varianten is echter al vele jaren gaande. Van het laatste officiële cijfer van virusmetingen weten we dat drie kwart van het type Y^{ntn} is en ongeveer een kwart Y^{nW} plus Y^O (oud). In totaal komt dus 87 procent van alle virussen reeds vele jaren voor en voor dit type hebben de meeste rassen een cijfer voor resistentie dat redelijk goed overeenkomt met de officiële resistentietoets (op Y^n).

“Wij moeten strak op virus controleren. Dat kunnen we bijvoorbeeld doen met de invoering van een systeem van premies en kortingen.”

Dus de kwekers hoeven zich nog geen zorgen te maken?

“Nee, dat zou een verkeerde conclusie zijn. De kwekers moeten volop aan de slag om de resistentie te verbeteren. Tot voor kort hebben we als Nederlandse kwekers niet al te veel aandacht aan virusresistentie hoeven te besteden. Vanwege goede klimaatsomstandigheden, professionele telers en chemie, hebben we de mogelijkheid om zo goed als virusvrij pootgoed te telen. We moeten hier als kwekers verbetering in aanbrengen, maar met resistente rassen alleen is het virusprobleem zeker niet op te lossen, en al helemaal niet op de korte termijn. In mijn optiek moet de eerste aandacht uitgaan naar het uitgangsmateriaal. Heel veel pootgoedtelers steken relatief te veel ener-

gie in het voorkomen van een klasseverlaging in het deel dat ze willen gaan verkopen. Ze doen er echter verstandiger aan om juist relatief meer energie in de 10 procent van het uitgangsmateriaal voor de eigen nateelt te steken. Een deel van de huidige grootschalige vermeerdering heeft daardoor soms meer weg van een consumptieteelt, dan van een hoogwaardige pootgoedteelt.”

Door de grootschaligheid hebben de pootgoedtelers geen vat meer op de virusselectie?

“Grootschalig kan best, maar dan moet de bedrijfsvoering daarop zijn aangepast. We hoeven niet terug naar het kleine bedrijf van toen, maar wel naar de mentaliteit van vroeger. Wanneer pootgoedtelers die verantwoordelijkheid niet aankunnen, zullen we ze een handje moeten helpen. Dat kan volgens ons onder andere door meer variatie aan te brengen in het systeem van certificeren en belonen. We hebben nu de situatie dat goede en slechtere partijen onder hetzelfde certificaat komen. Met andere woorden, pootgoedtelers worden binnen het poolsysteem van de handelshuizen met hetzelfde certificaat afgedekt. Eén probleempartij tussen een paar goede doet de teler dan weinig zeer. Ik zie daarom een oplossing in een differentiatie van het systeem van certificeren.”

Welke instrumenten had u daarvoor dan in gedachte?

“Het is onze taak om de klanten, en dat zijn ook pootgoedtelers waarmee we zaken doen, goed uitgangsmateriaal te leveren. Wij moeten daar strak op controleren. Dat kunnen we bijvoorbeeld doen met de invoering van een systeem van premies en kortingen. Niet alleen voor de handhaving van de kwaliteit, maar ook voor de maatsortering. We ontkomen niet aan bovenmaat, maar we krijgen nu nog te veel bovenmaatse pootaardappelen aangevoerd en die zijn in een (overvolle) consumptiemarkt steeds moeilijker te slijten. Daarnaast is het logisch dat het in de pootgoedhandel meer de kant opgaat van het verkopen van aantallen knollen in plaats van kilogrammen. Dat is naast kwaliteit het belangrijkste waar consumptietelers, onze klanten, in geïnteresseerd zijn. Ook zullen we moeten investeren in een vervroeging van de pootgoedteelt. Het pootgoedseizoen begint nu veel te laat en een belangrijke reden daarvan is de mechanische koeling. Wij als bedrijf stimuleren de telers, afhankelijk van het ras, het pootgoed voor eigen gebruik apart van de rest te bewaren. Je moet als teler zorgen dat het fysiologisch ouder is. Er is ervaring met diverse andere bewaarmethoden, waarbij de wat hogere bewaar temperatuur zorgt voor de veroudering en dus beter rendement. Dat geeft al een stuk kwaliteitsverbetering van de teelt. Je kunt eerder en beter selecteren en ook eerder het gewas doodspuiten en daarmee onder andere de kans op virusaantasting verkleinen.” ●

Leo Hanse