

2015

Positionering in de aardappelsector

POSITIONERING OP HET GEBIED VAN HET
TAFELAARDAPPELSEGMENT IN AZERBEIDZJAN EN DE
VERENIGDE ARABISCHE EMIRATEN

KOOIJ, JOHAN VAN DER



Positionering in de aardappelsector

Positionering op het gebied van het tafelaardappelsegment in Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten

Auteur: *Kooij, Johan van der*

Docent: *Staveren, Wim van*

Opdrachtgever: *Select Potato B.V.*

School: *CAH Vilentum*

Major: *Agrarisch Ondernemerschap Tuin- en Akkerbouw*

Datum: *12 juni 2015*

Plaats: *Dronten*

Voorwoord

Dit rapport is geschreven in opdracht van Select Potato. Het onderwerp van het rapport is tot stand gekomen met de ideeën van Select Potato. De contactpersoon voor de aardappelafzet is William Verhage, mede door hem is het rapport tot stand gekomen.

Vanwege onbetrouwbare statische gegevens zijn er voor dit rapport aannames gedaan via de handel vanuit Nederland.

Hierbij wil ik William Verhage bedanken voor het meewerken aan het rapport en vrijgeven van relevante informatie voor dit rapport. Daarnaast wil ik Wim van Staveren bedanken voor coaching aan dit rapport.

Dronten, juni 2015

Inhoudsopgave

Samenvatting.....	6
Summary	7
1. Inleiding	8
2. Relevantie.....	9
3. Doelstelling.....	10
3.1. Doel	10
3.2. Bekendheid.....	10
4. Verdieping	14
4.1. Totstandkoming hoofdvraag	14
4.2. Mate van zelfvoorziening in de betreffende landen	14
4.2.1. Uitwerking	14
6.2.2 Conclusie	17
4.3. Aardappelimport- en exportcijfers van Azerbeidzjan en de VAE	17
4.3.1. Import- en exportcijfers	17
4.3.2. Vergelijking input met output	18
4.3.3. Conclusie	20
4.4. Kostprijs van de tafelaardappelteelt in de betreffende landen	20
4.4.1. Kostprijs Azerbeidzjan	20
4.4.2. Kostprijs Verenigde Arabische Emiraten	22
4.4.3. Conclusie	23
4.5. Tafelaardappelmarktprijs in de betreffende landen	23
4.5.1. Tafelaardappelmarktprijs Azerbeidzjan	23
4.5.2. Tafelaardappelmarktprijs Verenigde Arabische Emiraten	23
4.5.3. Conclusie	23
4.6. Voor de hand liggende concurrerende landen t.o.v. Nederland	24
4.6.1. Azerbeidzjan	24
4.6.2. Verenigde Arabische Emiraten	24
4.6.3. Conclusie	24
4.7. Politieke en culturele handelsbelemmeringen voor de betreffende landen	24
4.7.1. Azerbeidzjan	24

4.7.2.	Verenigde Arabische Emiraten	25
4.7.3.	Conclusie	25
4.8.	Type van de (lokale) aardappelmarkt in de betreffende landen	26
4.8.1.	Azerbeidzjan	26
4.8.2.	Verenigde Arabische Emiraten	26
4.8.3.	Conclusie	26
4.9.	Marktbenadering Select Potato in de betreffende landen	26
4.9.1.	Marktbenadering Azerbeidzjan	26
4.9.2.	Marktbenadering Verenigde Arabische Emiraten.....	27
4.9.3.	Conclusie	27
5.	Discussie	28
6.	Conclusie	29
7.	Aanbevelingen.....	30
	Bibliografie	31

Bijlagen

I	Interview W. Verhage, Select Potato
II	Saldberekening KWIN consumptieaardappelen kleigrond Zuidwest Nederland
III	Interview W. Verhage, Select Potato
IV	Interview J. Mijnheer, Agrico
V	Interview R. de Koster, Select Potato
VI	Interview J. Tas, HZPC
VI	Interview J. Kodde, Flevostar

Samenvatting

Dit rapport omschrijft hoe Select Potato zich kan positioneren in de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten. Het doel hiervan is het vergroten van de export van tafelaardappelen uit West-Europa. Dit wordt onderzocht aan de hand van verschillende aspecten die verwerkt zijn als deelvragen.

Het is bekend dat er onzekerheid is over de weersomstandigheden en handels partners. Daarnaast zijn er ook risico's die de afzet kunnen beïnvloeden van het product. Om deze onzekerheden en risico's te verminderen is het belangrijk een goede handelspartner te hebben.

Mogelijke kansen voor handelspartners zijn de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten. In het onderzoek wordt ingegaan of deze landen daadwerkelijk goed handelspartners zijn en hoe Select Potato zich in deze landen kan positioneren. De volgende punten zijn de uitkomsten van de deelvragen:

- Azerbeidzjan is zelfvoorzienend betreft de behoefte van de aardappelen. De Verenigde Arabische Emiraten zijn niet zelfvoorzienend betreft de behoefte van de aardappelen.
- Aan de hand van een vergelijking van import- en exportcijfers komt naar voren dat Azerbeidzjan meer exporteert dan importeert. Dankzij de eigen aardappelproductie is er voldoende volume aan aardappelen naar de behoefte van de consumptie. Voor de Verenigde Arabische Emiraten voldoet de import en de productie niet aan de consumptie en export van dit land en is er dus sprake van een tekort.
- De kostprijs van de aardappelen in Azerbeidzjan is 12 eurocent per kilogram, voor de Verenigde Arabische Emiraten is dit 11 eurocent per kilogram. In vergelijking met de Nederlandse kostprijs is dit hoger.
- Aan de hand van een schatting is de marktprijs van de consumptieaardappelen in Azerbeidzjan € 0,80 en € 0,91 voor de Verenigde Arabische Emiraten.
- Concurrentie treedt op in maart voor beide landen. De concurrentie is afkomstig uit de landen Pakistan, Cyprus en Egypte.
- In het land Azerbeidzjan is corruptie aanwezig. Daarnaast is het een islamitisch land, net als de Verenigde Arabische Emiraten.
- De Verenigde Arabische Emiraten wil naast kwalitatief goede aardappelen ook een goede verpakking verkrijgen. Azerbeidzjan richt zich voornamelijk op de kwaliteit van de aardappelen.
- Select Potato kan het beste een directe transactie doen met een lokale afnemer om de markt te benaderen in de Verenigde Arabische Emiraten. Voor Azerbeidzjan zal Select Potato eerst contacten moeten opbouwen en vertrouwen zien te winnen.

In beide landen liggen kansen voor Select Potato om tafelaardappelen naar te exporteren. Beide landen willen goede kwaliteit van de aardappelen, voor de Verenigde Arabische Emiraten speelt naast kwaliteit een mooie verpakking ook een rol. De periode die het meest gunstig is om te exporteren naar Azerbeidzjan is vanaf de nieuwe oogst in Nederland tot maart. Voor de Verenigde Arabische Emiraten is dit vanaf de nieuwe oogst in Nederland tot eind december.

Summary

This report describes a research of market positioning for Select Potato. Select Potato wants to increase the export of table potatoes from Western Europe in the countries of Azerbaijan and the United Arab Emirates. The research is based on several sub questions that have been established, these questions will look in to all kind of aspects of market positioning in these countries.

It is known that there is uncertainty about the weather conditions and the trading partners. There are also risks that may affect the turnover of the product. To handle with these uncertainties and risks, it is important to have a good trading partner.

Azerbaijan and the United Arab Emirates seem to be potential countries for trading partners. This research will examine if these are really good countries to do business with and how Select Potato should positioning themselves in these countries. Let's have a short look at the results from the sub questions:

- Azerbaijan is self-sufficient in the amount of potatoes that are consumed, the United Arab Emirates are not self-sufficient in the need for potatoes.
- By analyzing the export and in import numbers, the conclusion can be made that Azerbaijan is more exporting than importing potatoes. Due to Azerbaijan's own potato production, there is a sufficient volume of potatoes in this country. In the United Arab Emirates, the own production and the import of potatoes do not meet the number of potatoes that are consumed, so in this country is a deficiency of potatoes.
- The cost of potatoes in Azerbaijan €0.12 per kilogram and in the United Arab Emirates this is €0.11 per kilogram. This is higher than the production costs in the Netherlands.
- Estimated market prices for consumption-potatoes are € 0.80 in Azerbaijan and € 0.91 for the United Arab Emirates.
- In March, competition occurs for both countries. This competition comes from countries like Pakistan, Cyprus and Egypt.
- Corruption in Azerbaijan can have the upper hand. Both countries do have an Islamic religion.
- The United Arab Emirates are focusing on the quality of potatoes and on a good quality of the package of the potatoes. Azerbaijan is only focusing on the quality of the potatoes.
- The best way to have business for the first time in the United Arab Emirates is by selling the products straight to a local customer or retailer. In Azerbaijan is more need to have good relation with the potential customers, business is more based on trust in this country.

Azerbaijan and the United Arab Emirates are both potential countries for Select Potato to export potatoes to. Both of the countries want to have good quality of the potatoes, but in the United Arab Emirates the quality of the package of the potatoes has also priority. The most convenient time frame to export potatoes to Azerbaijan is from the beginning of the harvest till March. For the United Arab Emirates the most convenient time frame is from the beginning of the harvest till the end of December.

1. Inleiding

Dit rapport zal in gaan op de vraag hoe Select Potato zich kan positioneren op het gebied van tafelaardappelen in Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten. Het doel van dit rapport is om een grotere afzet te realiseren voor de tafelaardappelen uit West- Europa. Dit door middel van afzet naar de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten. Select Potato kan hierop inspelen door het antwoord op de hoofdvraag. Het onderzoek is uitgevoerd op basis van literatuurstudie en interviews met mensen uit de aardappelhandelssector.

In hoofdstuk 2 wordt de relevantie omschreven en wordt ingegaan op hoe het onderzoek tot stand is gekomen en waarom dit onderzoek wordt uitgevoerd.

In hoofdstuk 3 wordt de doelstelling van het onderzoek uitgewerkt.

In hoofdstuk 4 wordt ingegaan op de hoofdvraag en worden de deelvragen aan de hand van de hoofdvraag uitgewerkt.

Vervolgens in hoofdstuk 5 wordt aangemerkt wat eventueel nog van invloed kan zijn op de uitkomsten van het onderzoek uit de literatuur van de deelvragen, oftewel de discussie.

Uit eindelijk wordt er in hoofdstuk 6 een conclusie getrokken aan de hand van de uitkomsten van het onderzoek en wordt de discussie daarin ook verwerkt. Dit geeft uiteindelijk het antwoord op de hoofdvraag.

Na de conclusie volgt de literatuurlijst en twee bijlagen.

2. Relevantie

Select Potato is een zelfstandig aardappelhandelshuis dat in 2010 ontstaan is vanuit het toeleveringsbedrijf Mol Agrocom in Oude Tonge. Mol Agrocom was voordien commissionair van het handelshuis Agrico Emmeloord en verhandelde daarnaast altijd veel pootaardappelen.

Toen Agrico stopte met de handel in consumptieaardappelen waren er voldoende aanknopingspunten om zelfstandig verder te gaan met de in- en verkoop van consumptieaardappelen en pootaardappelen. Select Potato is vervolgens van een areaal aardappelen van 160 ha in 2010 naar 1800 ha in 2013 gegroeid.

Select Potato is dus een jong bedrijf dat zich snel heeft ontwikkeld afgelopen jaren na de start. Het bedrijf opereert op de aardappelmarkt, en is commissionair/intermediair op het gebied van aardappelen. Dat wil dus zeggen dat het bedrijf verschillende partijen bijeen brengt om een afzet van consumptieaardappelen te realiseren, zo doet Select Potato dit ook met pootgoed. Het werkt nauw samen met het groot aardappelhandelshuis Weuthen, gelegen in Duitsland. Weuthen is voor het bedrijf een belangrijke partner. Select Potato beschouwt deze relatie als de 'aorta' voor Select Potato omdat dit bedrijf zeer groot is en veel volume aan product heeft, kan Select Potato garantie geven betreffende continuïteit in toelevering van grondstof. In eerste instantie is Select Potato via Weuthen terecht gekomen bij de aardappelverwerkende fabrieken als Aviko, Cêlavita en Lamb Weston. Inmiddels levert Select Potato rechtstreeks aan de drie fabrieken. Tevens is er voor export ook een tak opgezet en werkt het bedrijf samen met drie verpakkers. Vervolgens zijn er twee exporteurs, die op dit moment de export regelen. Van oorsprong zijn dit groente- en fruitexporteurs. Vanwege een rustige periode in de winter, kan het bedrijf naast de export van groente en fruit, ook aardappelen leveren.

De aanleiding voor het onderzoek komt naar voren uit de praktijk:

Select Potato wil zich uitbreiden in het buitenland, maar weet niet hoe deze klanten bereikt moeten worden. Dit betekent voor Select Potato, dat het de exporttak van het bedrijf verder wil uitbreiden, maar daarbij wil bouwen op structurele relaties. Door met structurele relaties te werken, wil het bedrijf graag continuïteit creëren in gebieden waar de vraag naar aardappelen toeneemt.

Doelgroep

Doelgroep van het afstudeerwerkstuk is Select Potato.

Het doel van het afstudeerwerkstuk

Het doel is de export van dit bedrijf te vergroten. Het is relevant voor het bedrijf, omdat het door wil groeien en de bedrijfscontinuïteit wil borgen. Goede handelspartners zijn dan een must.

Relevantie

Het onderzoek is gerelateerd aan de exportmarkt van de West-Europese tafelaardappelen. Het onderzoek is relevant voor de handelssector, maar dus ook voor de aardappeltelers. Op deze wijze kan de afzetmarkt van Select Potato worden vergroot. Het is relevant voor de sector, omdat er uitgezocht wordt in dit onderzoeksrapport hoe Select Potato zich kan positioneren in de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten.

3. Doelstelling

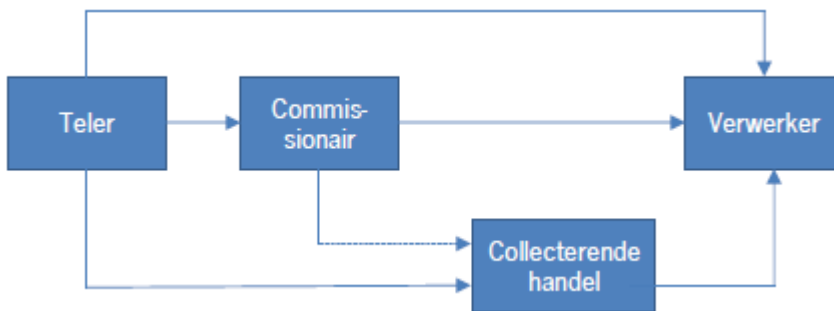
In dit hoofdstuk zal de huidige bekendheid van het onderwerp, te weten de aardappelafzet, worden besproken. Vervolgens wordt uitgelegd, wat als belangrijkste probleem wordt gezien. Vervolgens worden de hoofdvraag en diverse deelvragen opgesteld.

3.1. Doel

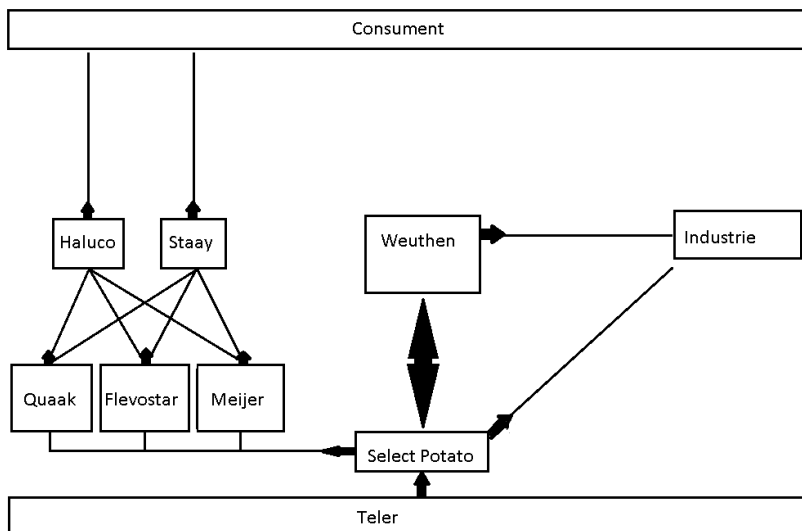
Het doel van het onderzoek is om een grotere afzet te realiseren voor de tafelaardappelen uit West-Europa door middel van het vergroten van de export van de tafelaardappelen naar landen, waar de vraag naar tafelaardappelen toeneemt. Select Potato kan inspelen op de mogelijkheden, die uit dit onderzoek naar voren komen.

3.2. Bekendheid

Wanneer de Nederlandse aardappelafzet en die van Select Potato wordt beschouwd, kan dit kort worden weergegeven in de vorm van onderstaande figuren (figuur 3.1 en figuur 3.2).



Figuur 3.1 Overzicht Nederlandse aardappelafzet¹



Figuur 3.2 Overzicht afzet Select Potato

Tevens is er onderzoek verricht (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012) naar de “handelsrelaties in de aardappelen- en varkenssector” door het LEI. Uit dit onderzoek kwam onder andere het volgende voor de aardappelsector naar voren:

(Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012)

Voor een goede afzet is het belangrijk goede en betrouwbare handelsrelaties te hebben. Deze handelsrelaties zijn onderhevig aan onzekerheden en risico's, die op kunnen treden tijdens het proces, dat de aardappel doorloopt vanaf de teler tot aan de consument. De onzekerheden en risico's zijn relevant voor het onderzoeksplan, omdat deze onzekerheden en risico's invloed kunnen hebben op de handelsrelaties. Hieruit kan dus worden afgeleid wat er kan worden uitgesloten om vervolgens een structurele handelsrelatie te creëren². De ketenrisico's worden ook meegenomen omdat Select Potato onderdeel is van de aardappelketen.

Binnen dit rapport zijn door het LEI onzekerheden en risico's, beide van belang voor het opbouwen van een duurzame handelsrelatie, als volgt omschreven:

Onzekerheid

Producenten (en afnemers) verkeren in onzekerheid als overeenkomsten worden aangegaan. Deze onzekerheid ontbreekt grotendeels bij transacties op de spotmarkt. Twee typen onzekerheid kunnen worden onderscheiden:

1. Er kan bij beide partijen onzekerheid bestaan ten aanzien van de toekomst. De partijen moeten in dit geval bijvoorbeeld een beslissing nemen die de ver- of aankoop van land- of tuinbouwproducten in de toekomst betreft, zonder inzicht in de toekomstige weersomstandigheden te hebben (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012) ;
2. Een partij kan onzeker zijn omtrent het gedrag van de handelspartner, omdat dat gedrag niet geobserveerd kan worden. Er is een asymmetrie in informatie (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012).

Er zijn twee vormen van asymmetrische informatie, ex ante en ex post. In het eerste geval is de handelspartner in staat zich anders voor te doen dan hij is. Hij heeft verborgen karakteristieken. Deze problematiek wordt aangeduid als averechtse selectie (averse selection). In geval van averechtse selectie heeft één van beide partijen een informatievoorsprong over bepaalde eigenschappen van iets of iemand, bijvoorbeeld de kwaliteit van het product. Dit zorgt voor een bepaalde selectie van individuen die niet willekeurig is en vaak in het nadeel voor de ongeïnformeerde partij. Averechtse selectie leidt vaak tot marktfalen: markten functioneren niet goed (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012).

In het tweede geval is de handelspartner in staat niet conform de afspraken of verwachtingen te handelen. Zijn beslissingen zijn verborgen. Deze problematiek wordt aangeduid als zedelijk risico (moral hazard). In geval van moreel wangedrag heeft een individu een informatievoorsprong over zijn/haar gedrag. Het probleem is dat in deze situatie het voor individuen aantrekkelijk wordt zich te gedragen op een manier die nadelig is voor de ongeïnformeerde partij; ook in dit geval werken markten niet optimaal (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012). Beide mogelijkheden (averse selection en moral hazard) kunnen een belangrijke rol spelen bij contractvorming.

Hieronder volgt een nadere uitwerking van deze specifiek benoemde risico's.

Risico's

² (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012)

Een risico³ is te omschrijven als het blootstellen aan onzekere situaties, voornamelijk negatieve situaties (gevaar, verlies).

De betekenis van risico hangt van twee elementen af: de kans dat een niet gewenste situatie zich voordoet en de (financiële) consequenties van die situatie.

Sommige risico's zijn uniek voor de agrarische sector, zoals risico's van ziekte-uitbraken onder het vee, en het risico van een slechte groei van het gewas door weersomstandigheden. Risico's zijn in algemenere zin te onderscheiden in onder andere productierisico's, prijs- en marktrisico's, persoonlijke risico's (bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid of echtscheiding), aansprakelijkheidsrisico's, institutionele risico's (wijzigend overheidsbeleid) en financiële risico's (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012).

In het kader van dit onderzoek zijn voornamelijk productierisico's en prijs- en marktrisico's relevant en dus ook het ketenrisico.

Productierisico's (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012)

Productierisico's zijn risico's die rechtstreeks voortkomen uit het productieproces en betrekking hebben op het product zelf. In de agrarische sector treden productierisico's op, omdat deze sector wordt beïnvloed door veel onbeheersbare factoren die vaak gerelateerd zijn aan weersomstandigheden: te veel of te weinig regenval, extreme temperaturen, hagel en storm. In de intensieve veehouderij en glastuinbouw zijn deze aan weersomstandigheden gerelateerde productierisico's minder van belang. Productierisico's liggen hier op het terrein van allerlei ziekten en aandoeningen die een negatief effect hebben op de productie.

Ook de technologische ontwikkeling is van invloed op de productierisico's. Zo kan het gebruik van nieuwe technieken aan de ene kant efficiëntievoordelen bewerkstelligen, terwijl aan de andere kant risico's groter worden. Andere productierisico's kunnen veroorzaakt worden door onvoldoende kwantiteit of kwaliteit van grondstoffen. Verwerkers van seizoensgebonden bulkproducten moeten rekening houden met het risico dat voornamelijk in het voor- en naseizoen een (tijdelijk) tekort aan grondstoffen kan optreden.

Prijs- en marktrisico's (Janssens, Hoste, Baltussen, & Bunte, 2012)

Prijs- en marktrisico's zijn risico's die te maken hebben met veranderingen in de prijs die voor producten ontvangen wordt of veranderingen in de prijs die voor grondstoffen betaald moeten worden. Een markt- of prijsrisico wordt voornamelijk veroorzaakt door de onzekerheid over de toekomstige prijzen op het moment dat productiebeslissingen genomen worden. Prijs- en marktrisico's worden beïnvloed door veranderde vraag en aanbod op binnenlandse en buitenlandse markten. Het aanbod kan veranderen doordat er op een bepaald moment meer van een product op de markt wordt aangeboden. De vraag kan bijvoorbeeld sterk worden beïnvloed door reclame of door bepaalde gebeurtenissen in de agrarische sector waardoor meer of minder vraag is.

Prijsrisico's kunnen ten dele overgedragen worden aan derden. Hierbij valt voornamelijk te denken aan het afsluiten van productiecontracten, marketingcontracten en verzekeringen.

Ketenrisico's en-rendement

³ Er wordt onderscheid aangebracht tussen risico en onzekerheid. Risico betreft onzekere doch calculeerbare situaties. Onzekerheid betreft niet calculeerbare situaties.

De ketenrisico's en het ketenrendement is relevant om aan te tonen wat het belang is van een goede ketensamenwerking en goede afzet.

In geval van verticale integratie is het van belang om risico's en rendement op ketenniveau te bepalen. Ketensamenwerking wordt geïntensiveerd om ketenefficiëntie en -rendement te verbeteren. Er zijn belangrijke voordelen te behalen uit verdere optimalisatie van ketenlogistiek en informatie-uitwisseling in ketenverband. Ketensamenwerking verlaagt op deze wijze een groot aantal risico's (afzet- en leverzekerheden, kwaliteitsbeheersing, enzovoort). Ketensamenwerking kan ook een aantal risico's verhogen (afhankelijkheid van een beperkt aantal leveranciers dan wel afnemers) evenals het effect van risico's. Risico's kunnen zich als een olievlek door de keten verspreiden. Verder is het zo dat de veranderingen in de ketenorganisatie die geïmplementeerd worden, belangrijke gevolgen hebben voor de risicoverdeling in de keten. Dit betreft bijvoorbeeld aspecten en diensten die de goederenstroom faciliteren. Denk bijvoorbeeld aan opslag, voorraadbeheer en levertijden (Bunte & Asseldonk, 2003).

4. Verdieping

Met de verdieping wordt ingegaan op de hoofdvraag.

4.1. Totstandkoming hoofdvraag

De hoofdvraag is uit een vooronderzoek naar voren gekomen, dat is uitgevoerd in de vorm van een interview. Dit interview is afgenomen bij de opdrachtgever, Select Potato. Hieruit is de gebiedskeuze gemaakt aan de hand van de ideeën van de opdrachtgever.

Op basis hiervan zal er een land / gebied worden aangewezen waarop Select Potato zich zal focussen.

Select Potato wil zich richten op het tafelaardappel segment. Daarnaast wil Select Potato zich niet focussen op klanten die niet bereid zijn een structurele relatie te beginnen. Select Potato wil zich dus richten op afnemers waarmee een langdurige relatie mee kan worden opgebouwd en bereid zijn structureel af te nemen.

Uit het interview blijkt (Verhage, 2015), dat er kansen liggen in Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten volgens William Verhage van Select Potato (bijlage I). Er moet dus worden onderzocht hoe er een structurele tafelaardappelafzet gecreëerd kan worden in aan deze landen.

De hoofdvraag luidt als volgt:

Hoe kan Select Potato zich positioneren in Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten op het gebied van de afzet van tafelaardappelen om vervolgens een structurele afzet te creëren naar deze betreffende landen?

4.2. Mate van zelfvoorziening in de betreffende landen

Zijn de aangewezen landen zelfvoorzienend op het gebied van (tafel)aardappelen?

Om in te zien of er wel behoefte is om aardappelen te importeren door de Verenigde Arabische Emiraten en Azerbeidzjan, zal moeten worden uitgezocht of de landen wel of niet zelfvoorzienend zijn. Dit wordt uitgezocht aan de hand van statistieken. De statistieken zijn afkomstig van Voedsel- en Landbouworganisatie van de Verenigde Naties (FAOSTAT, 2014).

4.2.1. Uitwerking

Hier onder zijn de statische gegevens van de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten uitgewerkt en geanalyseerd. De tabellen zijn afkomstig van FAOSTAT en zijn vervolgens verwerkt in excel.

Tabel 4.1 Totale aardappelproductie Azerbeidzjan (FAOSTAT, 2014)

Production (tonnes)

		year								
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Azerbaijan	Potatoes	999.343	1.037.317	1.077.110	982.979	953.710	938.517	968.545	992.800	

[] = Official data

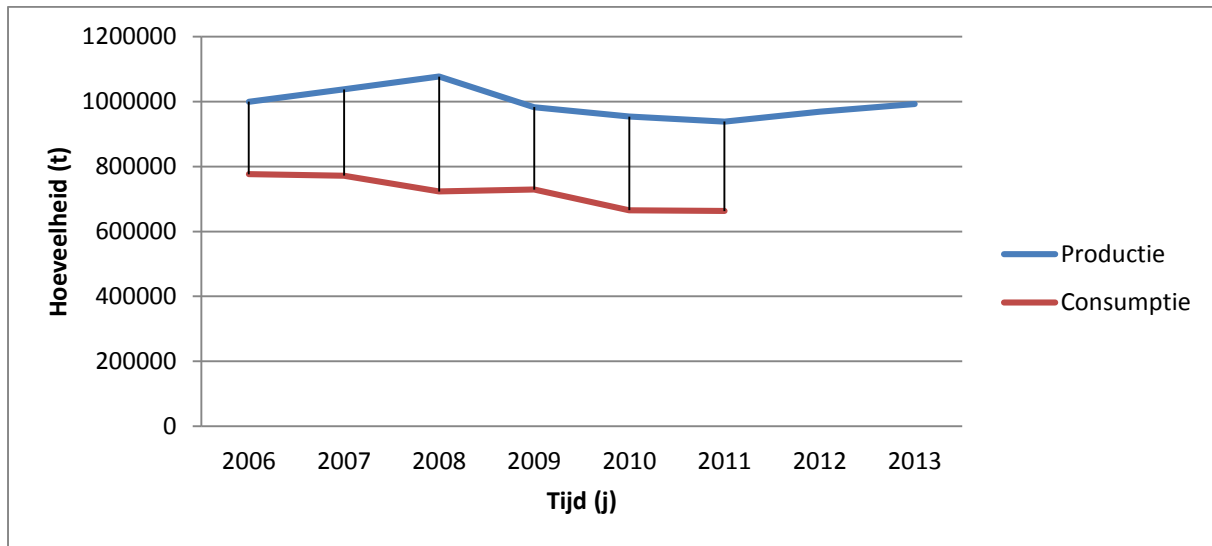
FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 02 April 2015

Tabel 4.2 Totale aardappelconsumptie Azerbeidzjan (FAOSTAT, 2014)

Food supply quantity (tonnes)

		year						
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Azerbaijan	Potatoes	776.358,00	771.932,00	722.853,00	729.175,00	665.400,00	662.788,00	

FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 02 April 2015



Grafiek 4.1 Overzicht productie - consumptie Azerbeidzjan

Grafiek 4.1 is tot stand gekomen uit de tabellen 4.1 en 4.2. De grafiek geeft het verloop van de productie en consumptie weer. Hiervan valt af te lezen dat de productie gemiddeld over de periode van 2006 tot en met 2011 de consumptie lager is dan de productie. Dit leidt tot een overschot aan aardappelen voor eigen consumptie. Dit wil zeggen dat Azerbeidzjan zelfvoorzienend is voor wat betreft aardappelen.

Tabel 4.3 Totale aardappelproductie Verenigde Arabische Emiraten (FAOSTAT, 2014)

Production (tonnes)

		year												
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013					
United Arab Emirates	Potatoes	7.090	7.090	7.090	7.100	F	7.828	Im	9.502	Im	9.600	F	10.000	F

[] = Official data | F = FAO estimate | Im = FAO data based on imputation methodology

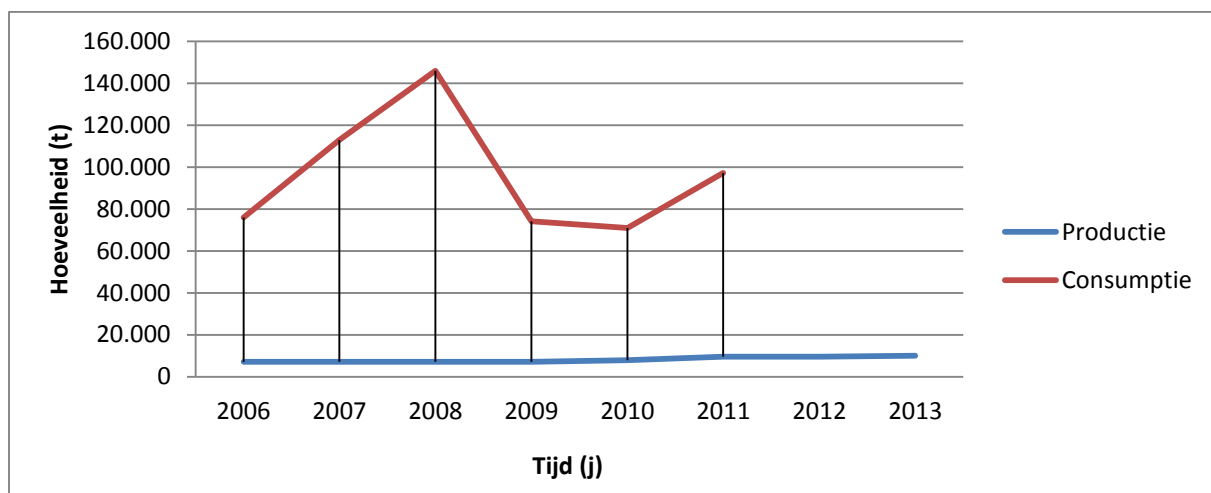
FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 02 April 2015

Tabel 4.4 Totale aardappelconsumptie Verenigde Arabische Emiraten (FAOSTAT, 2014)

Food supply quantity (tonnes)

		year						
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
United Arab Emirates	Potatoes	75.936,00	112.987,00	145.998,00	74.122,00	70.924,00	97.172,00	

FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 02 April 2015



Grafiek 4.2 Overzicht productie - consumptie Verenigde Arabische Emiraten

Grafiek 4.2 is tot stand gekomen uit de tabellen 4.3 en 4.4. De grafiek geeft het verloop van de productie en consumptie weer van de Verenigde Arabische Emiraten. Hiervan valt af te lezen dat de productie gemiddeld over de periode van 2006 tot en met 2011 de consumptie hoger is dan de productie. Dit houdt in dat er een tekort is voor de eigen aardappelconsumptie en geeft aan dat het land niet zelfvoorzienend is voor wat betreft aardappelen.

Ook is de consumptie per hoofd van de bevolking relevant om te analyseren, omdat dit aangeeft met welke mate de bevolking de aardappel meeneemt in het eetpatroon. Tabel 4.5 geeft de consumptie per hoofd van de bevolking weer in kilogram per bewoner per jaar aan.

Tabel 4.5 Aardappel consumptie per hoofd van de bevolking (FAOSTAT, 2014)

Food supply quantity (kg/capita/yr)

		year						
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Azerbaijan	Potatoes	89.60	88.00	81.40	81.20	73.20	72.00	
United Arab Emirates	Potatoes	15.60	19.50	21.50	9.60	8.40	10.90	

FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 20 May 2015

Uit tabel 4.5 valt af te leiden dat de inwoners van Azerbeidzjan in vergelijking met de inwoners van de Verenigde Arabische Emiraten relatief veel aardappelen eten. Ook is te zien dat voor beide landen de aardappelconsumptie is afgenomen.

6.2.2 Conclusie

Door beide landen de cijfers van de productie en de consumptie te vergelijken is er een resultaat naar voren gekomen. Het resultaat van de vergelijkingen is dat Azerbeidzjan zelfvoorzienend is voor wat betreft aardappelen en de Verenigde Arabische Emiraten zijn niet zelfvoorzienend op het gebied van aardappelen.

4.3. Aardappelimport- en exportcijfers van Azerbeidzjan en de VAE

Wat zijn de huidige gegevens aardappelimport- en exportcijfers van de betreffende landen?

4.3.1. Import- en exportcijfers

De import- en exportcijfers worden in tabel 3.6 en 3.7 weergegeven, hieruit zal vervolgens worden geconcludeerd wat voor soort afnemer het land kan zijn en of er behoefte is naar aardappelen.

Tabel 4.6 Overzicht import Azerbeidzjan en U.A.E (FAOSTAT, 2014)

Import Quantity (tonnes)

		year							
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
Azerbaijan	Potatoes	47.582	81.108	41.148	29.434	47.867	67.423		
United Arab Emirates	Potatoes	75.648	R 137.679	123.334	45.330	R 38.387	R 44.299	R	

[] = Official data | R = Estimated data using trading partners database

FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 02 April 2015

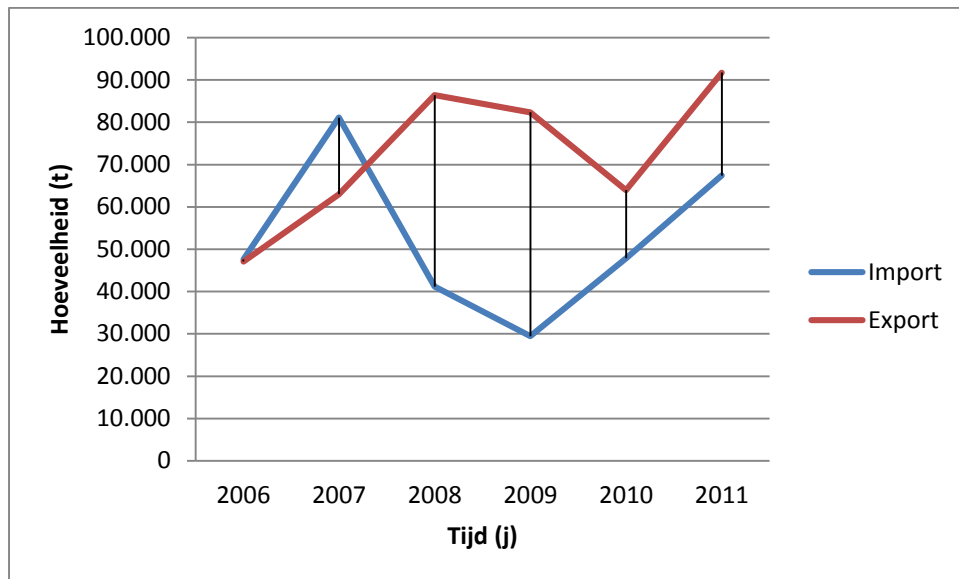
Tabel 4.7 Overzicht export Azerbeidzjan en U.A.E (FAOSTAT, 2014)

Export Quantity (tonnes)

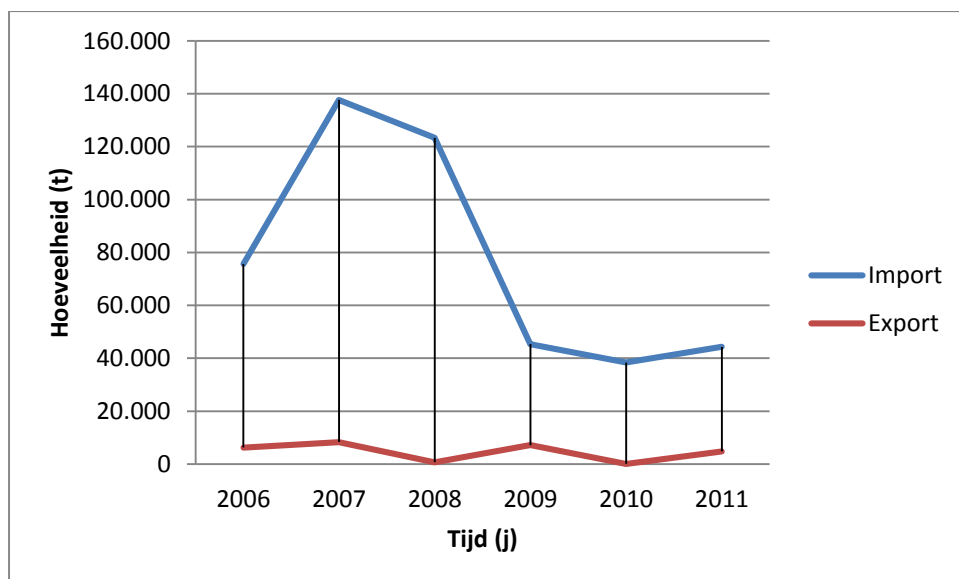
		year							
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
Azerbaijan	Potatoes	47.095	62.976	86.385	82.343	63.978	91.720		
United Arab Emirates	Potatoes	6.278	R 8.288	674	7.141	R 100	R 4.833	R	

[] = Official data | R = Estimated data using trading partners database

FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 02 April 2015



Grafiek 4.3 Vergelijking import en export Azerbeidzjan

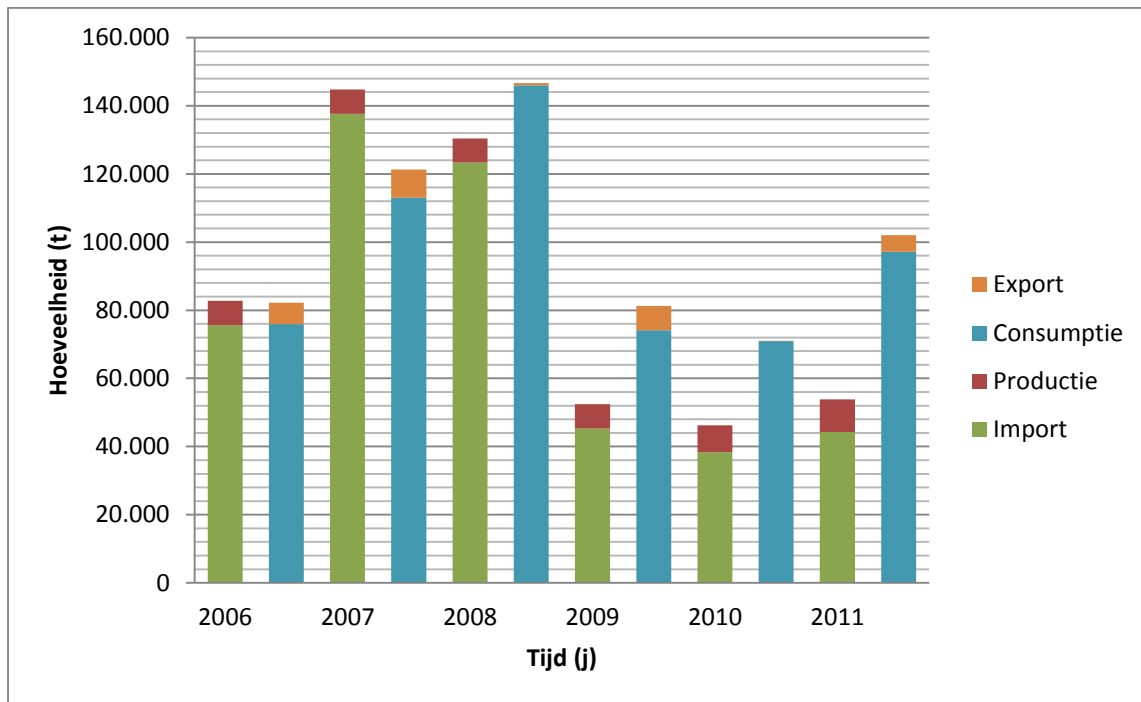


Grafiek 4.4 Vergelijking import en export Verenigde Arabische Emiraten

4.3.2. Vergelijking input met output

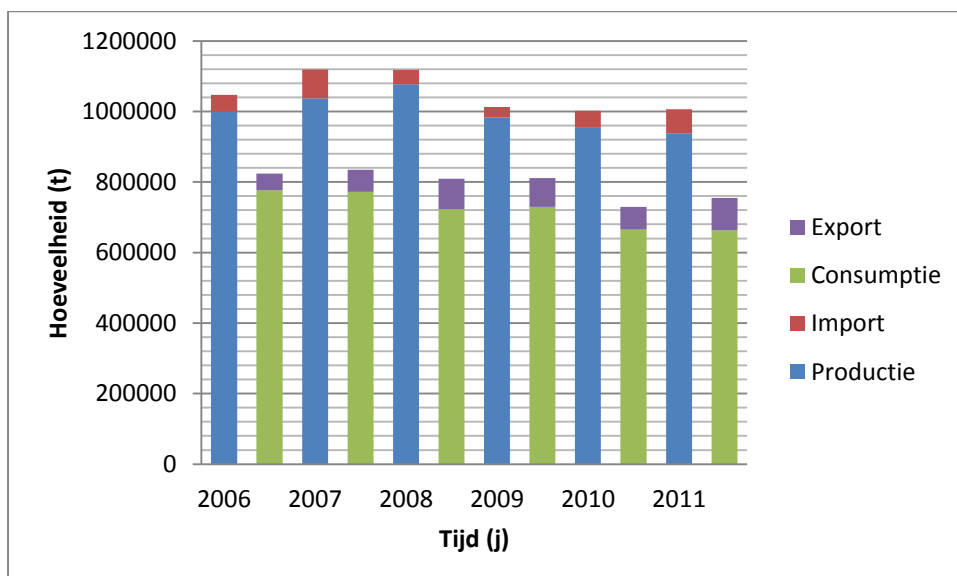
Er wordt een overzicht geschetst van de inkomende aardappelstroom (input) en de uitgaande aardappelstroom (output). Op deze wijze ontstaat er een overzicht of er een overschot of een tekort aan aardappelen is in de twee betreffende landen.

In grafiek 4.5 wordt er een volledig overzicht gegeven van de aardappel consumptie, import en export en productie.



Grafiek 4.5 Overzicht input en output aardappelen Verenigde Arabisch Emiraten

Van grafiek 4.5 valt af te leiden dat in 2006 de import + productie (input) nagenoeg gelijk is aan export + consumptie (output). In 2007 is de output lager dan de input en is er dus sprake van een overschot. In de jaren 2008 tot en met 2011 is er sprake van een hogere output, oftewel een tekort.



Grafiek 4.6 Overzicht input en output aardappelen Azerbeidzjan

Van grafiek 4.6 valt af te leiden dat er in de periode van 2006 tot en met 2011 jaarlijks meer input is dan output, dit betekent dat er sprake is van een jaarlijks overschot.

4.3.3. Conclusie

Uit de vergelijkingen die gemaakt zijn komt naar voren dat Azerbeidzjan meer exporteert dan importeert in de periode 2006 tot en met 2011. Door de productie van de aardappelen in Azerbeidzjan is dit samen met de import groter dan de consumptie en is er sprake van voldoende voorziening betreft aardappelen.

Voor de Verenigde Arabische Emiraten geldt dat er een flink volume wordt geïmporteerd. Echter deze vervult de mate van de consumptie van de inwoners niet. Dit is op basis van statistische gegevens, er zouden hier cijfers achterwege gelaten kunnen zijn. Maar er valt wel te concluderen aan de hand van de cijfers dat het land niet ruim bevoorrad is met aardappelen.

4.4. Kostprijs van de tafelaardappelteelt in de betreffende landen

In dit onderdeel wordt de kostprijs van de aardappelteelt in de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten bepaald, omdat dit bepalend is of Nederland concurrerend is. Met als deelvraag: ***Wat is de kostprijs van de aardappel in de betreffende landen?***

De Nederlandse kosten zijn bepaald aan de hand van de saldoberekening van de KWIN (bijlage II), dit is op basis van consumptie aardappelen, dus ook inclusief de opbrengst van industrie aardappelen. De opbrengst van tafelaardappelen is lager en wordt uitgegaan van 45.000 kg per hectare volgens W. Verhage(bijlage III). De Nederlandse kosten zijn als volgt opgebouwd:

Tabel 4.8 Kostprijs Nederlandse aardappelproductie (WageningenUR, 2012)

	Hoeveelheid (kg)	Prijs per (kg)	
Kosten			
Uitgangsmateriaal	2.400	0,35	€ 840
Bemesting			€ 462
Gewasbeschermingsmiddelen			€ 612
Brandstof			€ 223
Bewaring			€ 150
Opscheppen			€ 90
Overige kosten			€ 112
		Totale kosten	€ 2.489
Opbrengst	45.000		
Kosten per kilogram			€ 0,06

4.4.1. Kostprijs Azerbeidzjan

Volgens een interview met J. Mijnheer (bijlage IV) is de teelt van aardappelen op professionele wijze is nog in het beginstadium van de ontwikkeling. De akkerbouwbedrijven in Azerbeidzjan zijn vaak aan de overheid gelieerde bedrijven. Het probleem hiervan is dat de teelt op deze manier gesubsidieerd wordt met behulp van olie-inkomsten. Voor het management van de bedrijven is het heel belangrijk dat de velden er mooi uit zien en een mooi eindproduct hebben. Aan de hand van deze factoren wordt er ook aferekend, dit wil zeggen dat het min of meer showcases zijn. Oftewel het gewas moet zich mooi tonen (Mijnheer, 2015).

Doordat de kostprijs op deze manier geen helder beeld geeft in Azerbeidzjan, zal deze bepaald worden aan de hand van schattingen.

De schattingen worden bepaald aan de hand van aannames gebaseerd op basis van uitspraken mensen die werkzaam zijn op de aardappelmarkt, zo wordt er volgens een interview met R. de Koster (bijlage V) aangenomen dat de kosten per hectare gelijk zijn aan de Nederlandse productie. Echter zijn de opbrengsten lager in Azerbeidzjan (tabel 4.9). De opbrengst wordt bepaald aan de hand van een gemiddelde van de jaren die ook zijn gebruikt voor de gegevens in hoofdstuk 4.2. Bij de kostprijsberekening is er geen rekening gehouden met de grondkosten.

Tabel 4.9 Opbrengst per hectare Azerbeidzjan (Hg/Ha) (FAOTSTAT, 2014)
Yield (Hg/Ha)

		year							
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
Azerbaïjan	Potatoes	149497 Fc	154570 Fc	156429 Fc	149950 Fc	144945 Fc	143973 Fc		

Fc = Calculated data

FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 13 May 2015

De gemiddelde opbrengst in kilogram per hectare volgens tabel 4.9 is afgerond op duizenden 15.000 kilogram per hectare. Uitgaande van deze opbrengst zal de kostprijs per kilogram aardappel worden bepaald. De kosten worden bepaald aan de hand van dezelfde Nederlandse kosten (WageningenUR, 2012). Echter worden er geen bewaar- en opschepkosten mee gerekend, uitgaande dat de aardappelen niet worden bewaard. Dit omdat er wordt uitgegaan dat de export naar het land voornamelijk na de nieuwe oogst zal zijn (Verhage, 2015).

Rassen en uitgangsmateriaal zijn afkomstig uit verschillende landen: Iran, Turkije, Rusland of oorspronkelijk uit Nederland, veelal een aantal keer door vermeerderd materiaal (Mijnheer, 2015). De prijs van het uitgangsmateriaal aangekomen in Azerbeidzjan is ongeveer 50 eurocent per kilogram (Koster, 2015). Uitgaande dat het een aantal keer wordt vermeerderd, wordt er 10 eurocent per kilogram aangenomen. Doordat de kwaliteit van het pootgoed achteruit gaat zal er meer per hectare moeten worden verpoot, hierdoor zal er ongeveer 3.500 kilogram per hectare worden gepoot (Koster, 2015). Er is één teelt per jaar mogelijk, oogst juni. De noodzaak van irrigatie is niet bekend (World Potato Atlas, sd). Dit is aangenomen op basis van de gegevens van het buurland Armenië.

Dit geeft een berekening van de kosten per kilogram is als volgt:

Tabel 4.10 Kostprijsberekening Azerbeidzjan

	Hoeveelheid (kg)	Prijs per (kg)	
Kosten			
Uitgangsmateriaal	3.500	0,1 €	350
Bemesting			€ 462
Gewasbeschermingsmiddelen			€ 612
Brandstof			€ 223
Overige kosten			€ 112
		Totale kosten	€ 1.759
Opbrengst	15.000		
Kosten per kilogram			€ 0,12

4.4.2. Kostprijs Verenigde Arabische Emiraten

De VAE is een rijk land, BBP is 599.8 miljard U.S. Dollar, nummer 30 op werelds rangschikking BBP (IMF, 2015). Dat betekent ook dat men eigenlijk niet zelf hoeft te telen volgens een interview met J. Tas (bijlage VI). Wat nodig is, kan simpelweg aangekocht worden. Er is daarom ook geen landbouwbeleid, die de boeren stimuleert (Tas, 2015). Er worden wel aardappelen geteeld, maar op heel beperkte schaal (Tas, 2015).

De aardappelen, die er wel worden geteeld, wordt aan de hand van schattingen een kostprijs berekend. Voor deze berekening wordt de opbrengst per hectare uitgerekend volgens de statistische gegevens (FAOSTAT, 2014).

Tabel 4.11 Opbrengst per hectare Verenigde Arabische Emiraten (Hg/Ha) (FAOSTAT, 2014)

Yield (Hg/Ha)		year											
country	item	2006	2007	2008	2009	2010	2011						
United Arab Emirates	Potatoes	262593	Fc	262593	Fc	262593	Fc	253571	Fc	254156	Fc	248743	Fc

Fc = Calculated data

FAOSTAT | © FAO Statistics Division 2015 | 14 May 2015

Afgerond op duizendtallen is de berekende gemiddelde opbrengst, van tabel 4.11, 26.000 kg per hectare. Voor de kosten van het pootgoed wordt er vanuit gegaan dat deze prijs gelijk is aan die van die van Azerbeidzjan, maar niet wordt vermeerderd. De prijs voor het pootgoed is dus 50 eurocent per kilogram. Bij de kostprijsberekening is er geen rekening gehouden met de grondkosten. Omdat er van de productie van aardappelen in de Verenigde Arabische Emiraten weinig informatie beschikbaar is, wordt naast gelegen land Saoedi Arabië als referentie gebruikt betreft de seizoenen. Saoedi Arabië heeft twee teelten per jaar, de eerste oogst in april/mei en de tweede in eind december (Bohaimed, 1983) (Tamin, 1982). Daarnaast is irrigatie noodzakelijk (World Potato Atlas, sd). Dit wordt dus opgenomen in de kostprijsberekening.

Tabel 4.12 Kostprijsberekening Verenigde Arabische Emiraten

	Hoeveelheid (kg)	Prijs per (kg)	
Kosten			
Uitgangsmateriaal	2.400	0,5	€ 1.200
Bemesting			€ 462
Gewasbeschermingsmiddelen			€ 612
Brandstof			€ 223
Irrigatie			€ 150
Overige kosten			€ 112
		Totale kosten	€ 2.759
Opbrengst	26.000		
Kosten per kilogram			€ 0,11

4.4.3. Conclusie

De kostprijs in Azerbeidzjan is afhankelijk van de mate van de aantal keer dat de oorspronkelijke pootaardappelen zijn vermeerderd en de opbrengst in kilogrammen. Met de waarden die zijn aangenomen tijdens de berekening komt de kostprijs per kilogram uit op 12 eurocent per kilogram. Dit geldt tevens voor de Verenigde Arabische Emiraten. Echter is hier weinig bekend over de prijs van de pootaardappelen en wordt aangenomen dat volgens de berekeningen de kostprijs ligt op 11 eurocent per kilogram. De Nederlandse kostprijs ligt hieronder, maar dit is niet dusdanig laag dat er direct sprake is van een concurrerende positie.

4.5. Tafelaardappelmarktprijs in de betreffende landen

Om te zien of Select Potato concurrerend kan zijn zal de marktprijs bekend moeten zijn. Deze marktprijs wordt onderzocht aan de hand van de volgende deelvraag: ***Wat is de tafelaardappelmarktprijs in de beide betreffende landen?***

4.5.1. Tafelaardappelmarktprijs Azerbeidzjan

Over de gemiddelde tafelaardappelmarktprijs is weinig bekend, wel is bekend wat de prijs is van de aardappelen waarvoor de consument deze koopt.

De gemiddelde consumptieprijs voor aardappelen Azerbeidzjan is € 1,08 (Numbeo, Numbeo, sd). Dit is echter geen betrouwbare bron, maar wordt gezien als indicatie.

De gemiddelde inkoopprijs van supermarkten in Nederland bedraagt 74,2% van de omzet (Focus, sd). Dit is gebaseerd op cijfers van het CBS.

Hierdoor kan er een schatting worden gemaakt wat de gemiddelde marktprijs is voor tafelaardappelen in Azerbeidzjan, uitgaande dat in Azerbeidzjan dezelfde marge wordt aangehouden.

$$€ 1,08 * 74,2\% = € 0,80$$

4.5.2. Tafelaardappelmarktprijs Verenigde Arabische Emiraten

Over de gemiddelde tafelaardappelmarktprijs is weinig bekend, wel is bekend wat de prijs is van de aardappelen waarvoor de consument deze koopt.

De gemiddelde consumptieprijs voor aardappelen in Verenigde Arabische Emiraten is € 1,22 (Numbeo, sd). Dit is echter geen betrouwbare bron, maar wordt net als voor Azerbeidzjan gezien als indicatie.

Er kan een schatting worden gemaakt wat de gemiddelde marktprijs is voor tafelaardappelen in de Verenigde Arabische Emiraten uitgaande dat er dezelfde marge wordt aangehouden in voor supermarkten in dit land.

$$€ 1,22 * 74,2\% = € 0,91$$

4.5.3. Conclusie

Aan de hand van een berekeningen is de gemiddelde prijs van de tafelaardappelen in Azerbeidzjan geschat op € 0,80 en € 0,91 voor de Verenigde Arabische Emiraten.

4.6. Voor de hand liggende concurrerende landen t.o.v. Nederland

In dit onderdeel wordt in kaart gebracht welke landen het meest concurrerend zijn voor Nederland. De deelvraag is als volgt: ***Wat zijn voor de hand liggende concurrerende landen t.o.v. Nederland?***

4.6.1. Azerbeidzjan

Volgens een interview met J. Kodde (bijlage VII) zijn voor Azerbeidzjan de landen die in de buurt liggen het meest voor de hand liggend. Voor Azerbeidzjan is Jordanië een land waar zaken mee gedaan wordt, echter levert dit land slechte kwaliteit. Ook heeft het land directe contacten met het eiland Cyprus. Daarnaast is Pakistan ook een voor de hand liggende concurrent. Deze heeft als voordeel dat er levering is binnen vier dagen. De concurrentie is voornamelijk vanaf maart. De transportkosten zijn voor deze landen naar schatting even hoog als die van Nederland (Kodde, 2015).

4.6.2. Verenigde Arabische Emiraten

Tot 2013 werden tafelaardappelen geïmporteerd vanuit het buurland Saoedi Arabië. Omdat Saoedi Arabië de export van groenten (inclusief aardappelen) vanwege een tekort aan water heeft verboden, worden er nu aardappelen van een andere oorsprong geïmporteerd, zoals Egypte, maar ook vanuit buurlanden en/of landen in Azië. (Tas, 2015)

Pakistan, Cyprus en Egypte zijn voornamelijk vanaf maart net als voor Azerbeidzjan de meest voor de hand liggende concurrenten. De transportkosten zijn voor deze landen naar schatting even hoog als die van Nederland (Kodde, 2015).

4.6.3. Conclusie

De concurrentie treedt op in maart voor beide landen. Deze concurrentie is afkomstig uit de landen Pakistan, Cyprus en Egypte.

4.7. Politieke en culturele handelsbelemmeringen voor de betreffende landen

In dit onderdeel wordt in kaart gebracht hoe de politieke en culturele situatie is in de betreffende landen, met als deelvraag: ***Wat zijn de politieke en culturele handelsbelemmeringen voor de twee betreffende landen?***

4.7.1. Azerbeidzjan

De Azerbeidjaanse markt is weinig transparant en wordt gekenmerkt door monopolistische structuren. Voortgang in de onderhandelingen over toetreding tot de Wereldhandelsorganisatie (WTO) vormt een belangrijke graadmeter voor de Azerbeidjaanse inzet om de markt open te stellen voor buitenlandse bedrijven, die buiten de energiesector actief zijn (Rijksoverheid, sd). Hierdoor zou de markt dus gemakkelijker worden. Dit geeft echter niet aan dat het er een belemmering is.

Een aspect dat ook meespeelt is corruptie, hierbij wordt gekeken naar de wereldwijde corruptie index (Corruption perceptions index 2014, 2014). Azerbeidzjan staat op de ranking lijst op nummer 126 van 171 landen, met een score van 29. De score is gebaseerd op een schaal van 0 tot en met 100, dit geeft dus voor dit land aan dat het een lage score is en dus relatief corrupt is.

Azerbeidzjan is een overwegend islamitisch land en over het algemeen wat conservatiever dan Nederland (Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland, sd).

RVO schrijft voor ondernemend Nederland een lijst met do's-And-don'ts voor bezoeken in Azerbeidzjan (Nederland, Rijksdienst Voor Ondernemend, sd):

1. Gepaste kleding is wenselijk. Zeker voor vrouwen is het belangrijk dat de kleding niet te bloot is.
2. Geschenken kunnen beter niet gelijk worden aangenomen. Weiger uit beleefdheid de eerste twee keer. Pas bij de derde keer kan het geschenk worden aangenomen. Ditzelfde geldt wanneer het bedrijf iets wilt geven.
3. Wanneer de personen van een bedrijf verwelkomd worden door een groep, dan is het belangrijk iedereen een hand te geven.
4. Politieke en gevoelige discussies kunnen beter gemedan worden. Bijvoorbeeld het Nagorno Karabach conflict. Dit zijn zaken die veel emoties oproepen.
5. Ga niet overhaast te werk. Zaken doen in Azerbeidzjan gaat langzamer dan in Nederland. Wees hier op voorbereid en neem de tijd.

4.7.2. Verenigde Arabische Emiraten

De relaties tussen Nederland en de Verenigde Arabische Emiraten zijn goed. Het land is een gelijkgezinde partner voor Nederland betreft de internationale dossiers als Iran, verspreiding van kernwapens, terrorisme en witwas- en drugscriminaliteit (Rijksoverheid, Rijksoverheid, sd). Dit geeft aan dat het land geen belemmeringen geeft voor Nederland betreft politiek.

Ook voor de dit land wordt gekeken naar de mate van corruptie, hierbij wordt de wereld index weer geraadpleegd (Corruption perceptions index 2014, 2014). De Verenigde Arabische Emiraten staan op nummer 25 op de wereld ranking lijst, met een score van 70. Op een schaal van 0 tot en met 100 is dit een redelijk hoge score en is het land dus vrij betrouwbaar.

RVO schrijft voor ondernemend Nederland een lijst met do's-And-don'ts voor bezoeken in de Verenigde Arabische Emiraten (Nederland, Rijksdienst Voor Ondernemend, sd):

1. In het land gelden islamitische regels. Deze regels worden niet streng toegepast, maar het is goed om hier rekening mee te houden. Respecteer de regels.
2. Plan niet veel afspraken op een dag. Het is vrij normaal dat uw zakenrelatie wat later binnenkomt.
3. Schud bij aankomst de handen en spreek elkaar aan met titel (sjeik, doctor) en achternaam.
4. Vermijd gespreksonderwerpen als politiek en religie.

4.7.3. Conclusie

Vanwege de corruptie die in Azerbeidzjan aanwezig is, is dit zeker een aandachtspunt waar rekening mee gehouden moet worden tijdens het handelen met dit land. Verdere politieke belemmeringen zijn er niet, dit geldt zowel voor Azerbeidzjan als voor de Verenigde Arabische Emiraten. Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten zijn beiden islamitische landen, dit is voornamelijk een drempel voor de beginfase van het handelen, omdat dan de eerste contacten moeten worden gelegd. Voor de Verenigde Arabische Emiraten zijn er ook geen belemmeringen, deze relatie is goed met Nederland.

4.8. Type van de (lokale) aardappelmarkt in de betreffende landen

In dit onderdeel wordt omschreven hoe de lokale markt zich toont, met als deelvraag: ***Hoe ziet de (lokale) aardappelmarkt er uit in de twee betreffende landen?***

4.8.1. Azerbeidzjan

Azerbeidzjan exporteert eigen product en koopt importeert nieuwe kwalitatief goede aardappelen. Wanneer er een goede band is tussen verkoper en Azerbeidzjan en de producten zijn goed, dan is Azerbeidzjan bereid vaste relaties aan te gaan (Kodde, 2015). De aardappelen in Azerbeidzjan worden via een groothandel in Maku verkocht aan klanten zoals supermarkten en kleine kruideniers. Voor dit land is uiterlijk van de aardappel een belangrijk aspect (Verhage, 2015).

4.8.2. Verenigde Arabische Emiraten

In de Verenigde Arabische Emiraten is het de kwaliteit van de aardappel zeer belangrijk, er wordt veel aandacht aan het product besteed. De vorm van de aardappelen is hier niet zo zeer van belang, als het maar goed is. De markt is voornamelijk gericht op de horeca, hier worden de meeste aardappelen geconsumeerd. Wanneer het in de supermarkt wordt verkocht dan wordt er gebruik gemaakt van dure verpakkingen. Er wordt dus beoordeeld op uiterlijk, zowel de aardappel als de verpakkingen (Kodde, 2015).

4.8.3. Conclusie

Beide landen vragen om kwalitatief goede aardappelen, bij Azerbeidzjan blijft het hierbij. Voor de Verenigde Arabische Emiraten speelt de verpakking daarnaast een belangrijke rol.

4.9. Marktbenadering Select Potato in de betreffende landen

In dit onderdeel wordt uitgewerkt hoe de markt kan worden benaderd in de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten. De deelvraag is als volgt: ***Hoe kan Select Potato de markt benaderen in de betreffende landen?***

4.9.1. Marktbenadering Azerbeidzjan

De marktsituatie in Azerbeidzjan is als volgt (Nederland, Rijksdienst Voor Ondernemend, sd):

Sectoren

Azerbeidzjan beschikt over grote olie- en gasvoorraden. De olie- en gas industrie is dan ook verantwoordelijk voor het grootste gedeelte van de inkomsten. Daarnaast beschikt Azerbeidzjan over een vrij goed, ontwikkelde industriële sector en over vruchtbare landbouwgrond die in toenemende mate kansen biedt voor Nederlandse ondernemers.

Ondernemen in Azerbeidzjan

De vooruitzichten in Azerbeidzjan zijn veelbelovend. In 2013 was er een economische groei van 4,8%. Toch is het ondernemen in Azerbeidzjan nog niet zoals men gewend is in veel Westerse landen. Corruptie is nog steeds een groot probleem en de overheid heeft in de belangrijke sectoren nog veel controle over de economie. Goede contacten zijn hierdoor van groot belang.

Vorbereiden zakelijke relatie

Persoonlijke relaties zijn in Azerbeidzjan belangrijk. Aziri's willen zakendoen met personen die vertrouwd kunnen worden. Ook verwachten de Aziri's een langdurige samenwerking, een persoonlijke band opbouwen is hierdoor van belang (Nederland, Rijksdienst Voor Ondernemend, sd).

4.9.2. Marktbenadering Verenigde Arabische Emiraten

Producten en diensten kunnen in de VAE op verschillende manieren worden afgezet (Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland, sd):

Een mogelijkheid is directe verkoop aan lokale afnemers. Deze methode is vooral geschikt bij eenmalige leveringen. Ook als de aanbieder de kwaliteit van een potentiële agent wil testen is dit geschikt. De lokale afnemer moet wel in het bezit zijn van de juiste invoervergunningen (Nederland, Rijksdienst Voor Ondernemend, sd)

Lokale agent

Een tweede mogelijkheid is het aanstellen van een lokale agent. Dit gebeurt vaak pas als het exporterend bedrijf voldoende vertrouwen heeft in de markt. Of als het bedrijf een geschikte lokale handelspartner heeft gevonden.

Wanneer een bedrijf goederen of diensten wil gaan leveren aan de overheid in een van de Emiraten of aan de federale overheid, dan moet men beschikken over een lokale agent of vertegenwoordiger. Opdrachten in de overheidssfeer worden aanbesteed via openbare tenders. Om in te schrijven moet u geprekwalificeerd zijn. Alleen geprekwalificeerde bedrijven kunnen via een lokale handelsagent of projectsponsor op deze tenders inschrijven. De kwaliteit van de lokale agent is hierbij van doorslaggevende betekenis. Voor leveranties aan het ministerie van Defensie is tussenkomst van een agent juist verboden (Nederland, Rijksdienst Voor Ondernemend, sd).

Eigen vestiging

Het opzetten van een eigen vestiging is het meest vergaande alternatief. Hetzelfde geldt voor het aangaan van een joint venture met een lokale partner. Deze opties komen doorgaans pas in aanmerking als er ruime ervaring is op de lokale markt.

Bij joint ventures mag een buitenlands bedrijf niet meer dan 49% van het eigendom bezitten. Momenteel is een conceptversie in behandeling van de nieuwe Company Law. Deze nieuwe wet maakt het in sommige gevallen mogelijk dat de buitenlandse partij meer dan 49% eigenaar is. In 'free zones' hebben buitenlandse ondernemingen al wel de mogelijkheid om volledig eigenaar te zijn (Nederland, Rijksdienst Voor Ondernemend, sd).

4.9.3. Conclusie

Om de markt te benaderen in de Verenigde Arabische Emiraten is het voor Select Potato het beste eerst een directe transactie te doen met een lokale afnemer. Daarna kan er eventueel een lokale agent op de proef worden gesteld. In Azerbeidzjan is het voor Select Potato belangrijk om hier goede contacten op te bouwen en vertrouwen te winnen. Tevens geeft de RVO aan dat de personen in Azerbeidzjan in zijn voor langdurige samenwerking, dit is wat goed aansluit op de visie van Select Potato.

5. Discussie

De import- en exportcijfers van de Verenigde Arabische Emiraten geven aan dat er gemiddeld genomen over de periode van 2006 tot en met 2011 een tekort is aan aardappelen. De consumptie samen met de export is groter dan de productie samen met de import. Dit is op basis van de statistische gegevens van FAOSTAT.

Waarschijnlijk ontbreken hier gegevens en kan er de vraag worden gesteld hoe dit gat wordt opgevuld. Er kan immers zo veel worden geïmporteerd naar de behoefte van het land.

Dit geldt tevens voor de cijfers van Azerbeidzjan, echter is het hier andersom. Azerbeidzjan heeft een overschot aan aardappelen, deze worden volgens de cijfers van FAOSTAT niet geëxporteerd.

Daarnaast is ook de kostprijs van de aardappelteelt van de Verenigde Arabische Emiraten discutabel, de kostprijs is gebaseerd op één teelt. Uit onderzoek komt naar voren dat er twee teelten per jaar zijn. De opbrengst die gemeten is volgens FAOSTAT is een jaarlijkse opbrengst. Hierdoor zou dus de kostprijs hoger zijn dan geschat, omdat er twee teelten per jaar nodig zijn om aan de jaarlijkse productie te komen. Hierdoor kan Nederland al snel voordelig zijn ten opzichte van de kosten van de eigen teelt van de Verenigde Arabische Emiraten.

Select Potato zou in kunnen spelen op het gegeven dat de oogst voor Azerbeidzjan in juni start. Bij het aflopen van dit seizoen zou Select Potato nieuwe oogst kunnen leveren. Vanwege de goed bewaarbare aardappelen vanwege het klimaat kan Nederland tot en met februari kwalitatief goede aardappelen leveren. Het gat tot het moment dat de concurrentie optreedt in maart kan dan worden opgevuld door Select Potato. Naar de Verenigde Arabische emiraten zou dit kunnen in tot en met december.

6. Conclusie

Er antwoord gegeven op de hoofdvraag: **Hoe kan Select Potato zich positioneren in Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten op het gebied van de afzet van tafelaardappelen om vervolgens een structurele afzet te creëren naar deze betreffende landen?**

Uit berekeningen op basis van de statistische gegevens is naar voren gekomen dat Azerbeidzjan zelfvoorzienend is op het gebied van aardappelen. Echter uit de import- en exportcijfers blijkt dat het land meer exporteert dan importeert. Maar dit heft het overschot nog niet op, er blijven meer aardappelen in Azerbeidzjan dan dat er uitgaan of geconsumeerd worden. De kostprijs van de aardappelen is een factor die niet al te veel meespeelt, het is niet veel hoger dan de Nederlandse kostprijs. De marktprijs in Azerbeidzjan maakt het voor Select Potato aantrekkelijk aan te bieden en een concurrerende positie aan te nemen. Politiek gezien is er geen spanning tussen Nederland en Azerbeidzjan. Het land vraagt om kwalitatief goede aardappelen, de vorm van verpakken speelt niet zo zeer mee. Als de aardappelen maar goed zijn, dan worden eigen minder hoogwaardige aardappelen geëxporteerd. Om afzet te creëren in Azerbeidzjan zal Select Potato voorzichtig vertrouwen moeten winnen. Wanneer er vertrouwen is dan is het land wel in voor langdurige samenwerking.

In Azerbeidzjan ligt een redelijke kans om naar toe te exporteren. Dit zal moeten gebeuren door enkele bezoeken om vertrouwen te winnen. Hierbij moet Select Potato zich goed voorbereiden qua gebruiken en rituelen. Select Potato zal voornamelijk markt winnen in het land wanneer er kwalitatief hoogwaardige aardappelen worden geleverd, deze moeten van betere kwaliteit zijn dan de eigen aardappelen van Azerbeidzjan. Select Potato zal voornamelijk in de periode van de nieuwe oogst in Nederland tot maart aan kunnen bieden.

Uit voorgaande blijkt, dat de Verenigde Arabische Emiraten niet zelfvoorzienend zijn met betrekking tot aardappelen. De kostprijs is hoog vanwege de twee oogsten per jaar, hierdoor kan het al snel aantrekkelijk zijn te importeren. Als er wordt gekeken naar de productie plus import en de consumptie plus export is er een tekort aan aardappelen in dit land. De hoge marktprijs maakt het gemakkelijk om voor Select Potato een concurrerende positie aan te nemen. Er wordt gevraagd naar kwalitatief goede aardappelen in een mooie verpakking. Handel zal moeten starten via een lokale afnemer in het land met vervolgens een agent in het gebied.

Conclusie: In de Verenigde Arabische Emiraten liggen kansen op het gebied van de afzet van tafelaardappelen. Om de markt te benaderen zal Select Potato contact moeten leggen met een lokale afnemer en beginnen met een proefcontainer. Voor de inhoud van de container zal een selectie moeten worden gemaakt van aardappelen die kwalitatief goed zijn en een mooi uiterlijk vertonen. Daarnaast zal Select Potato een mooie verpakking moeten ontwikkelen om zo herkenbaar te worden in het land. Bij het slagen van deze proefcontainer kan er een agent worden aangesteld en kan er een structurele afzet worden gerealiseerd. Select Potato zal de aardappelen vanaf de periode van de nieuwe oogst in Nederland moeten aanbieden.

7. Aanbevelingen

Een aanbeveling voor het rapport is diepgang in de kostprijs van de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten. De kostprijs zal bepaald moeten worden gericht op de kosten van het uitgangsmateriaal en de grond-, gewasbescherming-, arbeids-, mechanisatie-, bewarings-, irrigatie-, en bemestingskosten zijn.

In dit rapport is de kostprijs aan de hand van schattingen gemaakt, dit is dus niet de werkelijke kostprijs. Deze zal dus specifiek onderzocht moeten worden per land, zodat het een vergelijkbare berekening is en er dus bepaald kan worden of West-Europa concurrerend is.

Ook is het aan te bevelen het vraagstuk op te lossen wat het gat is tussen de productie plus import en de export plus consumptie. Dit om aan te tonen of er wel degelijk een tekort is aan aardappelen in de Verenigde Arabische Emiraten. En of er een overschot is aan aardappelen in Azerbeidzjan.

Het is aan te bevelen uit te zoeken of de marktprijs in beide landen seizoensgebonden is, omdat er dan afgewogen kan worden welke perioden het meest gunstig zijn om tafelaardappelen aan te bieden.

Bibliografie

- Bohaimed. (1983). *Report on Potato Production in Saudi Arabia*. International Potato Course: Production, Storage, and Seed Technology. Wageningen: International Agricultural Center.
- Bunte, F., & Asseldonk, M. v. (2003). *Position paper risicomangement*. LEI/IRMA.
- FAOSTAT. (2014, oktober 23). Retrieved april 2015, 2015, from <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor>
- FAOSTAT. (2014, oktober 23). Retrieved april 2, 2015, from <http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>
- FAOSTAT. (2014, oktober 23). Retrieved april 2, 2015, from <http://faostat.fao.org/site/535/default.aspx#ancor>
- FAOTSTAT. (2014, oktober 23). Retrieved mei 13, 2015, from <http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>
- Focus, F. (n.d.). *Firm Focus*. Retrieved mei 27, 2015, from <https://www.firmfocus.biz/NL/intelligence/bedrijfstak/sector-informatie-supermarkten.php>
- IMF. (2015). *World Economic Outlook Database*.
- International, T. (2014). *Corruption perceptions index 2014*. Transparency International.
- Janssens, S., Hoste, R., Baltussen, W., & Bunte, F. (2012). *Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector*. LEI.
- Kodde, J. (2015, februari 19). directeur Flevostar. (J. v. Kooij, Interviewer)
- Koster, R. d. (2015, mei). directie pootgoed Select Potato. (J. v. Kooij, Interviewer)
- Mijnheer, J. (2015, april 14). export manager Agrico. (J. v. Kooij, Interviewer)
- Nederland, Rijksdienst Voor Ondernemend. (sd). *Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland*. Opgeroepen op april 30, 2015, van RVO: <http://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/landenoverzicht/azerbeidzjan/markttoegang>
- Numbeo. (n.d.). Retrieved mei 27, 2015, from Numbeo: http://www.numbeo.com/cost-of-living/city_result.jsp?country=Azerbaijan&city=Baku
- Numbeo. (n.d.). Retrieved mei 27, 2015, from http://www.numbeo.com/cost-of-living/country_result.jsp?country=United+Arab+Emirates
- Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland. (n.d.). *Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland*. Retrieved april 1, 2015, from RVO: <http://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/landenoverzicht/verenigde-arabische-emiraten/markttoegang>
- Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland. (n.d.). *Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland*. Retrieved april 30, 2015, from RVO: <http://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/landenoverzicht/azerbeidzjan/markttoegang>

- Rijksoverheid. (n.d.). Retrieved mei 27, 2015, from
<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/betrekkingen-met-nederland/azerbeidzjan>
- Rijksoverheid. (n.d.). *Rijksoverheid*. Retrieved mei 27, 2015, from Rijksoverheid:
<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/betrekkingen-met-nederland/verenigde-arabische-emiraten>
- Tamin, M. (1982). *Potato Production in Saudi Arabia*. International Potato Course: Production, Storage, and Seed Technology. Wageningen: International Agricultural Center.
- Tas, J. v. (2015, mei 7). HZPC. (J. v. Kooij, Interviewer)
- Verhage, W. (2015, februari 19). directie verkoop Select Potato. (J. v. Kooij, Interviewer)
- WageningenUR. (2012). *Kwantitatieve informatie akkerbouw en vollegrondsgroenteteelt*.
- World Potato Atlas*. (n.d.). Retrieved mei 26, 2015, from
<https://research.cip.cgiar.org/confluence/display/wpa/Saudi+Arabia>
- World Potato Atlas*. (n.d.). Retrieved mei 27, 2015, from
<https://research.cip.cgiar.org/confluence/display/wpa/Armenia>

Bijlage I

Interview W. Verhage, Select Potato

19-2-2015

Fruit Logistica, Berlijn:

- ***Wat zijn de huidige ontwikkelingen op het gebied van de afzet mogelijkheden voor aardappelen, qua verwerking e.d.?***

Biologische markt is in gang gezet, echter loopt dit bij de aardappelen niet zo snel als groente en fruit. Prijs blijft in de aardappelmarkt een grote rol spelen, biologisch is al snel te duur voor landen buiten Europa. Daarnaast is te zien dat het bulk product in west Europa af neemt, van bijvoorbeeld 5 keer aardappelen per week, naar 2-3 keer aardappelen, waarvan ook nog eens bewerkte aardappelen.

- ***Wat zijn op dit moment de voedsel trends?***

Bio neemt toe zoals eerder gezegd, de consument wil weten waar zijn product vandaan komt. Fair trade neemt daarnaast ook toe, de consument uit de eerste wereld landen vindt dit belangrijk te vinden belangrijker, dat kan via agentschappen in verschillende gebieden gecontroleerd worden.

- o ***Is dit wereldwijd of per gebied?***

Eerste wereldlanden hebben hier vraag naar, maar prijs blijft een van de belangrijkste factoren die aanleiding geeft om te kopen.

- ***Zijn er eventuele nieuwe landen / gebieden ontdekt voor export?***

Ja, er liggen zeker kansen in de Verenigde Arabische Emiraten, Azerbeidzjan is ook een land wat perspectief biedt. Deze landen hebben voedsel nodig, aardappelen is het basis product voor het Verre Oosten. De productie is in het eigen gebied te laag, dit leidt tot het importeren van aardappelen. Een land wat dan structureel kan exporteren, dus aanleveren voor deze landen, is Nederland.

- o ***Zie je deze landen als dezelfde type afnemers?***

Nee, dit zijn twee totaal verschillende landen. Azerbeidzjan is een land dat gecontroleerd wordt door de regering. Het land denkt: zolang de mensen gevoed worden, dan komen mensen niet in opstand. Hierdoor voorziet de regering zelf de import. Bepaalde bedrijven worden hiervoor aangewezen. Naast eigenproduct wordt er geïmporteerd uit Pakistan, Iran en West- Europa, in tijden wanneer er geen eigen productie is.

In de Verenigde Arabische Emiraten zijn er gewoon verschillende bedrijven die importeren. Naast consumptie heeft dit land ook een handelsfunctie, er zijn mogelijkheden de aardappelen te verhandelen naar een ander gebied vanuit dit land.

- ***Wat zijn de eisen van deze betreffende landen?***

Deze landen stellen hoge eisen, zo wil men een levering van september tot en met januari, wat prima aansluit op de Nederlandse productie, en om kwaliteit te kunnen leveren. Omdat in deze periode de aardappel nog vrij jong zijn. Daarnaast wil men lange, ovale aardappelen hebben met een perfect uiterlijk, dus de huid moet zeer mooi zijn.

- ***Kunnen wij dit bieden met ons huidige rassenpakket?***

Rassen pakket is aanwezig, voor groeimarkt zal het rassenpakket verder aangepast moeten worden. Het volume wordt te klein. Diversiteit is te groot, minder rassen telen. Wel aansluitend op markt. Meerwaarde kan komen wanneer er meer gericht wordt op specifieke markt.

- ***Wat kunnen de West-Europese landen betekenen voor deze landen?***

Als West-Europese landen kunnen wij kwalitatief goede aardappelen leveren doordat wij goede gronden hebben, de teelt goed beheersen en we logistiek goed gesteld staan. Hierdoor kunnen we ook structureel aanbod leveren.

Een groot aardappel producerend land als Egypte ligt dichterbij dan West-Europa, echter ligt Egypte qua cultuur/politiek niet goed bij de Verenigde Arabische Emiraten.

- ***Zijn er overige dingen die opgevallen zijn?***

Er komen meerdere klanten die aangeven dat continue levering net zo zwaar weegt als de prijs van de aardappelen. Om hier op in te spelen zullen we in Nederland minder rassen moeten telen, een aantal telers één ras laten telen en de kennis zo met elkaar uit te wisselen om optimale kwaliteit en volume per ras te kunnen leveren.

Bijlage II

Saldoberekening KWIN consumptieaardappelen kleigrond Zuidwest Nederland (WageningenUR, 2012)

		Hoeveelheid (kg)	Prijs per (kg)	
Opbrengst		50.000	0,13	€ 6.500
Kosten				
Uitgangsmateriaal		2.400	0,35	€ 840
Bemesting				€ 462
Gewasbeschermingsmiddelen				€ 612
Brandstof				€ 223
Bewaring				€ 150
Opscheppen				€ 90
Overige kosten				€ 112
			Saldo	€ 4.011

Bijlage III

Interview W. Verhage, Select Potato

6 mei 2015

KWIN geeft een gemiddelde opbrengst van consumptie aardappelen van 50 ton, dit is dus inclusief fritesaardappelen. U houdt veel percelen in de gaten, wat is volgens u de gemiddeld opbrengst voor tafelaardappelen?

De gemiddelde opbrengst die de KWIN geeft is vrij hoog, dit is te verklaren vanwege de frites aardappelen die meegenomen zijn in het gemiddelde. De fritesrassen geven normaalgesproken een hogere opbrengst dan tafelaardappelen. Door mijn ervaring in de aardappelen kan ik zeker wel stellen dat de gemiddelde opbrengst van de tafelaardappelen op 45 ton ligt.

Wat is in uw ogen de beste tijd om te exporteren?

De beste periode om te exporteren is voornamelijk na de nieuwe oogst in beide landen de landen hebben een ander klimaat wat het moeilijk maakt de aardappelen te bewaren. Hier moeten wij op inspelen. In Nederland is het een gunstig klimaat om de aardappelen lang te bewaren en kunnen wij zeker vanaf onze nieuwe oogst tot eind maart goede kwaliteit aardappelen leveren.

Heeft u zelf al een indicatie hoe de markt er uit ziet in de landen Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten?

In Azerbeidzjan weet ik dit, de aardappelen die hier naar toe worden geëxporteerd worden aangeleverd aan een groothandel in Maku. Wanneer aangekomen zijn bij de groothandel, worden de aardappelen doorverkocht aan supermarkten en kleine kruideniers. Doordat er geleverd wordt aan een groothandel zijn de orders ook vaak grote hoeveelheden.

Betreft de Verenigde Arabische Emiraten weet ik hier eigenlijk niks van.

Naar wat voor type aardappel wordt er in de betreffende landen gevraagd?

In Azerbeidzjan is het uiterlijk van de aardappel zeer belangrijk, dit geeft ook vaak de mate van de kwaliteit aan wat zij erg belangrijk vinden. Wederom kan ik hier vrij weinig over zeggen betreft de Verenigde Arabische Emiraten.

Bijlage IV

Interview J. Mijnheer, Agrico

14 april 2015

U bent werkzaam als exportmanager voor Agrico, kunt u mij aangeven hoe de kostprijs is opgebouwd in Azerbeidzjan en de Verenigde Arabische Emiraten?

Wat betreft de Verenigde Arabische Emiraten: wij verkopen daar geen pootgoed, voor zover ik weet worden daar ook geen aardappelen geteeld.

Als hier volgens u geen aardappelen worden geteeld, waar vandaan komen deze aardappelen dan om geconsumeerd te worden in de Verenigde Arabische Emiraten?

Deze komen uit omliggende landen zoals Egypte. En soms ook uit West Europa.

Verkoopt u wel pootgoed aan Azerbeidzjan?

Ja, wij doen zaken met Azerbeidzjan, de teelt van aardappelen op professionele manier staat nog in de kinderschoenen. Agrico verkoopt daar ongeveer 100 T pootgoed per seizoen.

Wat is de werkwijze van de bedrijven die pootgoed kopen van Agrico?

Vaak zijn de kopende partijen aan de overheid gelieerde boerderijen. Het probleem daarvan is dat de teelt dan gesubsidieerd wordt met behulp van olie revenuen. Dat maakt het aanzienlijk makkelijker om pootgoed te importeren.

Als de bedrijven dan gesubsidieerd worden, hoe wordt er dan naar de kostprijs gekeken?

Kostprijs is dus voor deze bedrijven nauwelijks een probleem. Voor management van deze bedrijven is het veel belangrijker dat ze mooie velden hebben en een relatief mooi eind product. Daar worden ze op afgerekend, het zijn eigenlijk meer show cases.

Andere commerciële teelt doet het met lokaal door vermeerderd pootgoed. Rassen en uitgangsmateriaal komen van allerlei kanten, Iran, Turkije, Rusland. Of oorspronkelijk uit Nederland een aantal keer door vermeerderd materiaal. Teelt vind dan plaats in de bergen, door relatief kleine telers. Verder heb ik geen idee wat de kostprijs is.

Bijlage V

R. de Koster, Select Potato

6 mei 2015

Wat is de kostprijs in Azerbeidzjan?

De kostprijs is moeilijk te bepalen, wel weet ik dat deze vrijwel hetzelfde zijn per kilogram in alle landen en kan je Nederland als richtlijn zien.

Voor welke prijs is het mogelijk pootgoed te ontvangen voor Azerbeidzjan?

Dit is een simpele berekening: het pootgoed uit Nederland heeft een waarde van 35 eurocent, vervolgens komt hier transport boven op. De kosten van transport zijn 15 eurocent per kilogram, waardoor je op een prijs aangekomen in Azerbeidzjan uitkomt op 50 eurocent per kilogram.

Uit een interview met de heer Mijnheer blijkt dat het pootgoed wordt doorvermeerderd, hoe denkt u hier over?

Ik denk ook zeker dat het pootgoed wordt doorvermeerderd en zal de uiteindelijke prijs per kilogram pootgoed voor hun veel lager uitkomen. Dit zal rond de 10 eurocent liggen.

Als het pootgoed wordt doorvermeerderd, wat heeft dit dan voor gevolgen voor de kwaliteit van het pootgoed?

Het doorvermeerderen heeft nadelige gevolgen voor de kwaliteit van het pootgoed. Virussen en bacterie planten weten zich hierdoor ook te vermeerderen. Zo verwacht ik dat er ook meer kilogrammen per hectare worden geplant voor de consumptieteelt, deze is waarschijnlijk rond de 3.500 kilogram per hectare.

Bijlage VI

Interview J. Tas, HZPC

7 mei 2015

Hoe ziet de (lokale) aardappelmarkt eruit in de twee betreffende landen? Hiermee doel ik dus op verkoop in supermarkt, horeca e.d.

Ik kan niets zeggen over Azerbeidzjan. Dat is een land waarvoor ik niet verantwoordelijk ben.

De UAE is een heel rijk land. Dat betekent ook dat ze eigenlijk niet zelf hoeven te telen: wat ze nodig hebben, kunnen ze simpelweg aankopen. Er is daarom ook niet echt een landbouwbeleid dat boeren stimuleert. Er worden wel aardappelen geteeld, maar op heel beperkte schaal.

Wat zijn voor de hand liggende concurrerende landen t.o.v. Nederland?

Tot 2 jaar terug werden tafelaardappelen geïmporteerd vanuit het buurland Saoedi Arabië. Omdat Saoedi Arabië de export van groeten (inclusief aardappelen) vanwege een tekort aan water heeft verboden, worden er nu aardappelen van een andere oorsprong geïmporteerd, vanuit Egypte, maar ook vanuit buurlanden en/of landen in Azië.

Bijlage VII

Interview J. Kodde, directeur Flevostar

19 februari 2015

Beurs Gulffood

Wat was de eerste indruk van de beurs?

Het is een zeer grote beurs met allerlei soorten voedsel, het voedsel wat gepresenteerd werd kwam uit alle werelddelen. Het is met name een beurs die gericht is op de horeca.

Was er een trend te zien betreft de aardappelen?

Wat erg opviel was dat verpakkingen een zeer grote rol spelen in de Verenigde Arabische Emiraten. Het zijn met name dure verpakkingen die mooi moeten tonen, dit geldt tevens ook voor de producten die er in zitten. De verpakking moet herkenbaarheid geven aan het product en de afkomst van het product. De aardappel zelf moet van hele goede kwaliteit zijn.

Welke landen kan Nederland als concurrent zien?

Ik denk dat er niet direct sprake is van moeilijke concurrentie als je kijkt naar de kwaliteit en nieuwe oogsten. De landen die concurrenten voor ons kunnen zijn, zijn de landen Pakistan, Cyprus en Egypte echter treden zij pas op in maart vanwege hun nieuwe (hoofd) oogst.

Zijn deze landen met name op kwaliteit of prijs een concurrent?

Men wil het liefst nieuwe aardappelen eten, en daarom treedt de concurrentie ook op rond maart. Qua prijs denk ik niet dat de landen echt concurrerend zijn. De transportkosten zijn voor deze landen naar schatting even hoog als die van Nederland.

Gezien de concurrentie, hoe denkt u dat deze voor Azerbeidzjan is?

Ik verwacht dat dit dezelfde concurrenten zijn op Egypte na. Zo heeft het land directe contacten met Cyprus. Pakistan heeft voor Azerbeidzjan het voordeel dat er levering is binnen vier dagen mogelijk is. Daarnaast is Jordanië een land waar Azerbeidzjan veel zaken mee doet, echter levert dit land slechte kwaliteit aardappelen. Ook hier geldt het zelfde als voor de Verenigde Arabische Emiraten, nieuwe aardappelen zijn gewild en de transportprijs zal even hoog liggen in deze landen.