Polderjongens zetten de zoete aardappel bij jou op tafel

Een exotisch gewas telen op de rijke Flevolandse kleigrond? En zelf oplossingen vinden om de consument te laten ervaren wat er áchter de prijs van voedsel schuilgaat? Het kan! De Polderjongens in Espel combineren hun liefde voor de teelt van zoete aardappelen met het ondernemerschap van de lokale afzet.

Past de zoete aardappel bij Flevoland? Nou…, ondertussen wel. Op het akkerbouwbedrijf van familie Koenraadt in Espel zagen ze tien jaar geleden een uitdaging in dit van oorsprong exotische gewas. Het begon met een paar plantjes, daarna wat meer en ondertussen is het een van de hoofdteelten op het bedrijf. Naast de teelt verzorgen ze zelf ook de opslag, verwerking en afzet van de groente. En om uit de anonimiteit van de bulkafzet te komen, hebben ze het label 'Polderjongens' ontwikkeld. Dat staat symbool voor modern agrarisch ondernemerschap: kansen herkennen, durven investeren, nieuwe teeltkennis ontwikkelen en tegelijkertijd contact zoeken met de consument. "Ondernemen betekent voor ons meer dan de teelt van zoete aardappelen onder de knie krijgen. We investeren bewust in de oogst, verwerking, het sorteren en de afzet. Daarmee accepteren we het risico dat niet ieder seizoen hetzelfde verloopt", vertelt Stefan Koenraadt.

De prijs vertelt het verhaal van de boer

Een lokaal geteelde zoete aardappel is vaak niet de goedkoopste keuze in het winkelschap. Op basis van prijs moeten Polderjongens het soms afleggen tegen buitenlands aanbod, maar op kwaliteit weten ze dat weer te compenseren. En daarmee proberen ze hun positie te versterken. "Met smaak en houdbaarheid van onze Flevolandse zoete aardappelen gaan wij het absoluut winnen. Maar een koud voorjaar, een natte periode of een tegenvallende opbrengst heeft vaak directe gevolgen voor de productie. En dus ook de kostprijs", legt Stefan uit. Wie begrijpt wat er tijdens een teeltseizoen gebeurt, begrijpt ook beter waarom een product kost wat het kost. Voor De Polderjongens ligt daar een kans. "We hebben een verhaal te vertellen en kunnen uitleggen waarom lokale productie een toegevoegde waarde heeft en welke keuzes en risico's daarachter zitten."

Een plantaardig alternatief van eigen bodem

Consumenten met een vegetarische voorkeur kiezen vaker voor plantaardige producten en zoeken naar variatie in hun maaltijden. De zoete aardappel past daar als plantaardig alternatief heel goed bij. En die hóeft dus niet van ver te komen. "Het gaat niet alleen om wat er op je bord ligt, maar ook om de vraag waar voedsel vandaan komt, hoe het wordt geteeld en hoeveel afstand het heeft afgelegd. Dat gebruiken wij voor onze boer-burgerverbinding. Een product met een herkenbare herkomst en betrokken ondernemers die achter de herkomst van de zoete aardappelen staan en zelf verantwoordelijk zijn voor vrijwel het gehele proces.'' Dat is belangrijk, omdat consumenten landbouw vaak vooral zien via het eindproduct in de supermarkt. Door te vertellen over de teelt, de uitdagingen én de mogelijkheden in de keuken krijgt het product een gezicht. Dat sluit aan op de manier waarop het bedrijf opereert. Duurzaamheid is geen ideaal, maar een ondernemersvraagstuk. Hoe kun je zuiniger omgaan met grondstoffen? Hoe beperk je verspilling? Hoe zorg je voor een goede kwaliteit én een financieel haalbaar product? "Die afwegingen maken duidelijk waarom je de prijs van voedsel niet los kan zien van de manier waarop het wordt geproduceerd. Wie hogere eisen stelt aan lokale productie, duurzaamheid en kwaliteit, moet ook begrijpen welke investeringen daarvoor nodig zijn."