

RobPatat-project

Invoering van robuuste aardappelrassen

Memorandum — Actieplan voor de overstap naar andere rassen

Interreg Frankrijk-Wallonië-Vlaanderen • Projectnr. 0400473

FIWAP · Biowallonie · BioForum · Bio Hauts-de-France · Norabio

2025 – 2026

Voor de ontwikkeling van robuuste aardappelrassen

Gebaseerd op de resultaten van de enquêtes in de verwerkende industrie en de versmarkt

Interreg-gebied Frankrijk-Wallonië-Vlaanderen

Inleiding

Dit memorandum is het resultaat van een gezamenlijke aanpak in het kader van het Interreg-project RobPatat (nr. 0400473), waaraan vijf partners uit Wallonië, Vlaanderen en Hauts-de-France deelnemen: FIWAP (coördinerende partner), Biowallonie, BioForum, Bio Hauts-de-France en Norabio.

Het is gebaseerd op de resultaten van **twee afzonderlijke enquêtes** die gelijktijdig in het Interreg-gebied in 2025-2026 zijn uitgevoerd:

- Het „industrie”-onderzoek (n = 25 respondenten (van 24 bedrijven)) onder actoren in de industriële verwerking (friet, chips, voorgebakken producten) en de handel;
- De enquête „versmarkt” (n = 5 respondenten) onder groothandelaars, supermarktketens, gespecialiseerde biowinkels en verwerkers/verpakkers.

Dit memorandum is gericht tot alle actoren in de aardappelsector — telers, handelaren, verwerkers, distributeurs, veredelaars, pootgoedvermeerders, onderzoeksinstituten en overheidsinstanties — om de sector gezamenlijk te betrekken bij een variëteitentransitie naar robuuste rassen, zowel in de biologische als in de conventionele teelt.

1. Basis van de enquêtes

136 benaderde bedrijven 89 verwerkende bedrijven + 47 vershandel	29 deelnemende bedrijven 24 verwerkende bedrijven + 5 vershandel	~21% deelnamepercentage van de bedrijven	30 ontvangen reacties (waarvan 2 reacties van één bedrijf)	3 bestreken regio's Wallonië, Vlaanderen, HdF
---	---	---	--	---

Opmerking: de twee enquêtes zijn afzonderlijk uitgevoerd met vragenlijsten die waren afgestemd op de specifieke kenmerken van elk segment. De resultaten worden in dit memorandum vergelijkend gepresenteerd, waarbij de overeenkomsten en de specifieke kenmerken van elke markt worden benadrukt.

2. Gemeenschappelijke uitdagingen en de urgentie van een variëteitentransitie

2.1 Klimaatverandering als directe druk

Het gebied Frankrijk-Wallonië-Vlaanderen is een van de belangrijkste aardappelproductiegebieden ter wereld. Het omvat meer dan 100.000 ha conventionele teelt, enkele duizenden hectaren biologische teelt en een industriële verwerking van topniveau. Dit hele gebied staat onder toenemende druk als gevolg van de klimaatverandering: droogtes, hittegolven en hevige regenval. Deze onvoorspelbare weersomstandigheden beïnvloeden de opbrengsten, de kwaliteit van de knollen en de economische situatie van de landbouwbedrijven.

De hevige regenval bevordert tegelijkertijd de verspreiding van aardappelziekte (*Phytophthora infestans*), de belangrijkste oorzaak van oogstverliezen, die tot nu toe onder controle werd gehouden door herhaaldelijke behandelingen met fungiciden. Genetica vormt een essentieel onderdeel van de oplossing.

2.2 De vermindering van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen: een onontkoombare noodzaak

Het Europese Groene Pact en de strategie „Van boer tot bord“ schrijven een aanzienlijke vermindering van het gebruik van bestrijdingsmiddelen voor. De werkzame stoffen in fungiciden worden schaarser en er wordt resistentie van *Phytophthora* tegen de nog toegelaten middelen waargenomen. Voor de aardappel, een van de akkerbouwgewassen waarvoor de meeste fungiciden nodig zijn, is de invoering van robuuste rassen het meest directe en doeltreffende genetische antwoord op deze uitdaging.

2.3 Een sector die over het algemeen overtuigd is, maar zich niet overal even sterk inzet, afhankelijk van de markt

Overtuiging van de urgentie van de rasovergang	Enquête onder de sector (n=25)	Enquête onder de versmarkt (n=5)
Overtuigd (Ja)	88% (22/25)	60% (3/5)
Niet overtuigd (Nee)	12% (3/25)	40% (2/5)

Uit het onderzoek in de sector blijkt een sterke overtuiging (88%), terwijl de markt voor verse producten meer terughoudend is (60%). Op de markt voor verse producten zijn sommige spelers van mening dat traditionele rassen goed presteren, met name in de biologische sector, en wijzen zij op een gebrek aan beschikbaarheid van rassen met stevig vruchtvlees. Deze nuances moeten worden meegenomen in de communicatie- en bewustmakingsstrategie.

3. Gecombineerde bevindingen van beide enquêtes

3.1 Definitie van robuustheid

Wat 'robuust' voor de respondenten betekent	Enquête onder de industrie (n=25)	Enquête versmarkt (n=5)
Weerstand tegen meeldauw (Phytophthora infestans)	56% (14/25)	40% (2/5)
Minder gebruik van middelen (pesticiden, meststoffen, water)	20% (5/25)	20% (1/5)
Minder opslagverliezen	—	20% (1/5)
Reactie op meerdere factoren (droogte, hitte, ziekten)	4% (1/25)	20% (1/5)

Resistentie tegen meeldauw is de belangrijkste eigenschap in beide segmenten. De markt voor verse producten laat echter een bredere visie zien, waarbij ook het terugdringen van opslagverliezen een rol speelt — wat de specifieke uitdagingen weerspiegelt van spelers die gedurende een langere periode grote hoeveelheden verse aardappelen beheren.

3.2 Huidig gebruik van robuuste rassen

Huidige gebruiksfrequentie <i>Schaal van 1 (nooit) tot 5 (zeer regelmatig)</i>	Enquête onder de industrie (n=25)	Enquête versmarkt (n=5)
Regelmatig tot systematisch gebruik	48% (scores 4 en 5 / 5)	50% (vaak of altijd)
Zelden of nooit gebruikt	24% (scores 1 en 2)	20% (zelden)
Uitsluitend afkomstig uit biologische teelt	28%	80%
Uitsluitend afkomstig uit conventionele teelt	32%	0%
Afkomstig van gemengde teelt (biologisch + conventioneel)	32%	20%

Beide markten vertonen een vergelijkbaar gebruiksniveau (ongeveer 50% regelmatige gebruikers). De markt voor verse producten is echter grotendeels gericht op biologische producten (80%), terwijl de industriële markt breder georiënteerd is. Dit contrast vraagt om gedifferentieerde boodschappen per segment.

3.3 Technische kwaliteiten waarover niet onderhandeld kan worden

Meest gevraagde technische criteria (top 3 per segment)	Enquête onder de industrie (n=25)	Enquête versmarkt (n=5)
Criterium 1 (meest genoemd)	Goede houdbaarheid — 72%	Goede houdbaarheid — 80%
Criterium 2	Stabiele kleur na het koken — 68%	Smaak — 80%
Criterium 3	Drogestofgehalte — 64%	Gemakkelijk te schillen — 40%

Beide markten zijn het eens over het belang van houdbaarheid en smaak, maar hebben verschillende prioriteiten. De industrie stelt de stabiliteit van de kleur bij het bakken voorop (essentieel voor friet en chips), terwijl de versmarkt vooral waarde hecht aan de smaak en het gebruiksgemak voor de consument. In beide gevallen moeten robuuste rassen deze prestaties absoluut behouden om te worden geaccepteerd.

3.4 Belemmeringen voor acceptatie: overeenkomsten en verschillen

Belangrijkste geïdentificeerde belemmeringen (top 3 per segment)	Enquête onder de industrie (n=25)	Enquête versmarkt (n=5)
Belemmering nr. 1	Gebrek aan kennis over de variëteiten (52%)	Risico's met betrekking tot de beschikbaarheid/continuïteit van de bevoorrading (40%)
Belemmering nr. 2	Bedenkingen bij klanten/opdrachtgevers (32%)	Gebrek aan kennis over de variëteiten (20%)
Belemmering nr. 3	Gebrek aan overeenstemming met technologische criteria (28%)	Naamsbekendheid bij consumenten (20%)

De belemmeringen verschillen aanzienlijk tussen de twee markten. Op de industriële markt is het gebrek aan informatie de belangrijkste belemmering: de marktdeelnemers zijn er niet principieel tegen, maar maken weinig gebruik van robuuste rassen bij gebrek aan betrouwbare informatie. Op de versmarkt is het waarborgen van de bevoorrading de belangrijkste belemmering: de marktdeelnemers vrezen dat ze hun klanten niet gedurende meerdere seizoenen regelmatige volumes kunnen garanderen.

Wat beide markten gemeen hebben: de specificaties staan in grote mate open voor de introductie van nieuwe rassen (92% industrie, 75% vers). De belemmering is dus niet contractueel, maar houdt verband met vertrouwen, kennis en beschikbaarheid.

3.5 Ervaringen met moeilijke integratie

Marktdeelnemers die te maken hebben gehad met een mislukte variëteitsintegratie	Enquête onder de industrie (n=25)	Enquête versmarkt (n=5)
Hebben minstens één mislukking meegemaakt	80% (20/25)	60% (3/5)
Belangrijkste oorzaken — industrie	Teleurstellende agronomische prestaties, inwendige roest, slechte opkomst, niet-bevestigde resistenties onder praktijkomstandigheden, slecht beheerde opslag	—
Belangrijkste oorzaken — versproducten	—	Onvoldoende smaak, onvoldoende schokbestendigheid, geringe naamsbekendheid, teleurstellende eerste test die voortzetting in de weg staat

Deze negatieve ervaringen vormen een belangrijke psychologische rem op beide markten. Ze rechtvaardigen een gestructureerde technische begeleiding bij elke introductie van een nieuw ras, afgestemd op de specifieke kenmerken van elk segment.

3.6 Gewenste ondersteuning om de overgang te versnellen

Meest gevraagde soorten ondersteuning (top 2 per segment)	Enquête onder de sector (n=25)	Enquête versmarkt (n=5)
Steun nr. 1	Gedetailleerde informatie over de rassen — 44%	Gedetailleerde informatie over de rassen — 40%
Reden nr. 2 (ex aequo)	Communicatie naar de eindconsument — 40%	Promotie in de winkel — 40%
Steun nr. 3 (ex aequo)	Versterkte dialoog met producenten en kwekers — 40%	Versterkte dialoog met telers — 20%

Beide markten zijn het eens over de meest gevraagde steunmaatregelen, waarbij prioriteit wordt gegeven aan goede communicatie binnen de sector, met de nadruk op het delen van gedetailleerde technische informatie over de rassen.

Ze zijn het ook eens over de communicatiebehoefte in de benedenstroomse keten en benadrukken het belang van het informeren van klanten en eindconsumenten, met name door middel van promotieactiviteiten in de winkel voor de versmarkt.

Elke markt benadrukt tevens het belang van het bevorderen van de dialoog met de producenten in de bovenstroomse fase van de keten.

Deze verwachtingen vormen de directe basis voor de actiepunten van dit memorandum.

4. Gedeelde visie voor 2030

De overstap naar robuuste rassen is in de biologische sector al een feit. In de conventionele sector moet deze overstap nog worden gerealiseerd. Het memorandum stelt voor elke sector afzonderlijke doelstellingen vast, rekening houdend met de respectieve omstandigheden.

Algemene visie

Het gebruik van robuuste rassen in de conventionele sectoren algemeen ingang laten vinden, waarbij wordt voortgebouwd op de ontwikkelingen die al in de biologische productie op gang zijn gekomen, en van robuuste rassen een toegankelijke en gewaardeerde norm maken in de gehele aardappelsector van het Interreg-gebied Frankrijk-Wallonië-Vlaanderen.

Deze transitie wordt gezamenlijk gedragen door alle schakels in de keten: veredelaars, pootgoedtelers, telers, handelaren, verwerkers en distributeurs.

De transitie wordt ondersteund door duidelijke, gecoördineerde en meertalige informatie in het hele gebied, afgestemd op de specifieke kenmerken van zowel de industriële markt als de versmarkt.

Specifieke doelstelling — Biologische sector

In de biologische productie vertegenwoordigen robuuste rassen nu al bijna **70% van de in België verhandelde volumes** (gegevens 2025). De dynamiek is in gang gezet. De doelstelling tegen 2030 is om nog verder te gaan, door drie indicatoren te combineren:

1. **Aandeel van robuuste rassen in het biologische aanbod: 100%** van de in het Interreg-gebied op de markt gebrachte biologische volumes moet bestaan uit robuuste rassen.
2. **Absoluut volume:** het totale volume van de in het gebied geproduceerde en op de markt gebrachte biologische robuuste aardappelen aanzienlijk verhogen — het aandeel alleen is niet voldoende als de biologische markt qua volume beperkt blijft.
3. **Lokale verankering:** het aandeel van robuuste biologische rassen van Belgische en Franse oorsprong in de op de markt gebrachte volumes maximaliseren, om de zelfvoorziening en de samenhang van de lokale keten te versterken.

Specifieke doelstelling — Conventionele keten

In de conventionele productie blijft het aandeel van robuuste rassen in het gebied marginaal (geschat op 1% van de volumes op het veld). De doelstelling voor 2030 is niet het vaststellen van een willekeurig percentage, maar het in gang zetten van een meetbare transitie, met stapsgewijze mijlpalen die per segment (versmarkt, verse friet, chips, diepvriesfriet) moeten worden vastgesteld in overleg met de betrokken actoren — industriële, handelaren en supermarkten. Deze transitie vereist de betrokkenheid van actoren met een breed sectoraal mandaat (brancheorganisaties, landbouworganisaties).

Om deze visie te verwezenlijken, wordt in het memorandum een actieplan voorgesteld dat is opgebouwd rond vijf strategische pijlers.

5. Actieplan: vijf strategische pijlers

PILAR 1

De kennis over robuuste rassen in de hele sector verbeteren

Constatering: Het gebrek aan kennis over bestaande robuuste variëteiten is de belangrijkste rem op de industriële markt (52%) en de tweede op de versmarkt (20%). In beide gevallen zijn de marktdeelnemers er niet principieel tegen — ze beschikken simpelweg niet over betrouwbare, toegankelijke en op hun processen afgestemde informatie.

Prioritaire acties:

- De grensoverschrijdende catalogus van beschikbare robuuste variëteiten up-to-date houden en verder uitbouwen, met technische fiches per segment (frietindustrie, chipsindustrie, biologische versmarkt, conventionele versmarkt), in het Frans en het Nederlands.
- Blijf jaarlijks bezoeken organiseren aan proefvelden voor rassen in elke regio, die openstaan voor marktdeelnemers uit de downstream-sector van beide markten (handelaren, industriëlen, distributeurs, supermarkten, gespecialiseerde winkels). Opgemerkt moet worden dat het proefperceel voor robuuste rassen van het CRA-W in Gembloux al zeven jaar lang jaarlijks te bezoeken is.
- Praktische handleidingen voor de introductie van rassen ontwikkelen, met daarin teeltprogramma's, opslagcriteria en technologische parameters die specifiek zijn voor elk eindgebruik.
- Het thema van robuuste variëteiten integreren in landbouwopleidingen en technische bulletins van de partnerorganisaties die begeleiding bieden.
- Een systeem opzetten voor het delen van ervaringen tussen marktdeelnemers uit beide segmenten (proefresultaten, getuigenissen van pioniersbedrijven).

PUNT 2

Het aanbod en de toeleveringsketen van robuuste variëteiten veiligstellen

Constatering: Het risico op onvoldoende beschikbaarheid van plantgoed en de continuïteit van de bevoorrading is de belangrijkste rem op de versmarkt (40%) en vormt ook een obstakel op de industriële markt (22%). Als de vraag niet gegarandeerd is, investeren de vermeerderders niet; als het plantgoed niet beschikbaar is, kunnen de telers deze rassen niet verbouwen.

Prioritaire maatregelen:

- Het opstellen van overeenkomsten of intentieverklaringen tussen afnemers (industrie, distributeurs, supermarktketens) en telers aanmoedigen, waarin een meerjarige, geplande vraag naar robuuste rassen wordt vastgelegd — naar het voorbeeld van de Overeenkomst voor robuuste aardappelen in de biologische teelt.
- De ontwikkeling ondersteunen van de productie van gecertificeerde pootgoed van de meest veelbelovende robuuste rassen, in samenwerking met de pootgoedproducentenverenigingen (GWPPPD, VVP, FN3PT).
- Een jaarlijks observatorium opzetten voor de teelt- en vermeerderingsoppervlakten van robuuste rassen per regio en per marktsegment, om de voortgang van de transitie te volgen.

- Mechanismen voor risicodeling ontwikkelen bij de introductie van nieuwe rassen (meerjarige proefcontracten, garanties voor een minimale afname, invoering van moratoriumperiodes voor toetreding en uittreding).
- Kwekers aanmoedigen om de commerciële beschikbaarheid van veelbelovende rassen te versnellen, met prioriteit voor segmenten met een tekort (met name vast vruchtvlees voor de markt voor verse biologische producten).

PUNT 3

De kwaliteitscriteria en bestekken aanpassen

Constatering: De bedenkingen van klanten/opdrachtgevers (32% industrie) en het gebrek aan afstemming op de technologische criteria (28% industrie) remmen de transitie af. Toch maken 92% van de industriële specificaties en 75% van die voor de versmarkt de introductie van nieuwe rassen al mogelijk. De contractuele ruimte is er: deze moet worden benut door middel van een gestructureerde dialoog tussen de verschillende sectoren.

Prioritaire acties:

- Het opzetten van afzonderlijke sectoroverschrijdende rondetafelgesprekken per segment (industrie / versmarkt) om de rascriteria in de bestekken te herzien en daarin expliciet de goedgekeurde robuuste rassen op te nemen.
- Gezamenlijke beoordelingsprotocollen ontwikkelen voor de technologische criteria van robuuste rassen: kookkleur en drogestofgehalte voor de industrie; smaak, houdbaarheid en schilbaarheid voor de versmarkt. Kijk daarbij naar wat er al is gedaan in het kader van het Interreg-miniproject „proRob“!
- Supermarktketens en gespecialiseerde biologische en conventionele winkels aanmoedigen om een onderdeel „duurzaamheid van rassen“ op te nemen in hun leveranciersspecificaties.
- De communicatie tussen veredelaars en afnemers (industrie, distributeurs) verbeteren om de veredelingsprogramma's af te stemmen op de werkelijke behoeften van beide markten.
- Zorg voor geleidelijke overgangsperiodes bij de opname van nieuwe, robuuste variëteiten in de specificaties.

PUNT 4

Communiceren met de consument en robuuste rassen onder de aandacht brengen

Conclusie: Communicatie naar de eindgebruiker (klant/eindconsument) wordt door beide markten verwacht en moet worden gerealiseerd.

Prioritaire acties:

- Ontwikkeling van een gecoördineerde communicatiecampagne op het niveau van het Interreg-gebied over de voordelen van robuuste rassen (minder gebruik van fungiciden, waterbesparing, biodiversiteit, kwaliteit, weerbaarheid tegen klimaatverandering), afgestemd op de doelgroep.

- Het opzetten van een benaming of een visueel herkenningsteken „robuuste variëteit“ ondersteunen, dat herkenbaar is voor de consument en kan worden gebruikt op verse en verwerkte producten, zowel biologische als conventionele.
- Ontwikkeling van promotiemateriaal voor het verkooppunt (productfiches, affiches, proeverijen) om robuuste variëteiten onder de aandacht te brengen in supermarkten en gespecialiseerde biologische en conventionele winkels.
- Fabrikanten en distributeurs aanmoedigen om robuuste variëteiten op te nemen in hun MVO-beleid en duurzaamheidsverslagen.
- De acties onder de aandacht brengen tijdens belangrijke branche-evenementen: Salon QualiPom Nord, Potato Europe, Interpom, de Dag van de Robuuste Aardappel in Gembloux, Propom, het Wereldkampioenschap Friet in Arras.

PUNT 5

De actoren ondersteunen en begeleiden bij de transitie

Constatering: 80% van de respondenten uit de verwerkende industrie en 60% van de respondenten uit de versmarkt hebben minstens één keer een moeilijke integratie meegemaakt. Deze mislukkingen uit het verleden zorgen voor een gerechtvaardigde terughoudendheid. 40% van de respondenten uit de verwerkende industrie vraagt om technische en financiële ondersteuning om een nieuw ras te testen. Gestructureerde begeleiding is onmisbaar om het vertrouwen in beide segmenten te herstellen.

Prioritaire acties:

- Doorgaan met het opzetten van jaarlijkse proeven op meerdere locaties met de meest veelbelovende robuuste rassen, gecoördineerd door de onderzoeksinstituten in de regio (CRA-W, Carah, Inagro, Viaverda, Landbouwkamers van Hauts-de-France, Fredon) en gericht op beide marktsegmenten.
- Landbouwadvisers en technici opleiden in de specifieke kenmerken van robuuste rassen, afgestemd op hun bestemming: aangepaste teeltprogramma's, beheer van langdurige opslag, culinaire en technologische kwaliteitscriteria.
- Een netwerk van demonstratieboerderijen in elke regio ontwikkelen, dat openstaat voor bezoeken van marktdeelnemers uit beide sectoren.
- Het systematisch delen van ervaringen na elke introductie van een robuuste variëteit aanmoedigen (gestandaardiseerde proefverslagen, gedeeld tussen partners).
- Robuuste rassen opnemen in de landbouwadvisen (behandelingen met fungiciden of insecticiden, bemesting, irrigatie...).

6. Verwachte rollen van de verschillende schakels in de keten

De overgang naar robuuste rassen kan alleen slagen als elke schakel zich proactief inzet. De onderstaande tabel geeft een overzicht van de belangrijkste verwachte rollen:

Actor	Verwachte rollen
Kwekers / Veredelaars	Robuustheid als prioritair criterium integreren; uitgebreide technische informatie per marktsegment ter beschikking stellen; rassen ontwikkelen die voldoen aan de specifieke behoeften van de versmarkt (smaak, vorm, wasbaarheid) en de industrie (droge stof, kleur).
Vermeerderders & Handelaren in plantgoed	De productie van gecertificeerde pootgoed van veelbelovende, robuuste rassen uitbreiden; proactief communiceren met de telers; deelnemen aan rassenproeven.
Aardappeltelers	Stapsgewijs overstappen op de teelt van robuuste rassen; praktijkervaringen delen; deelnemen aan vergelijkende proeven en demonstratieboerderijen.
Begeleidende instanties	Zorgen voor het verzamelen en verspreiden van technische gegevens; het organiseren van sectoroverschrijdend overleg; het coördineren van rasproeven en de communicatie naar beide markten; het opnemen van robuuste rassen in de landbouwadvisen.
Handel & verwerkers/verpakkers (versmarkt)	Robuuste rassen geleidelijk opnemen in de productiecontracten; promotieactiviteiten in winkels organiseren; robuuste rassen onder de aandacht brengen bij supermarktketens en gespecialiseerde winkels.
Verwerkende industrie	Voer verwerkingsproeven uit met de beschikbare robuuste rassen; deel de vereiste technologische criteria mee aan de kwekers; ondersteun de eerste introducties in de productie.
Grote en middelgrote distributie & gespecialiseerde biologische winkels	Robuuste rassen opnemen in hun assortiment en deze promoten; de communicatie naar de consument over de voordelen ervan uitbreiden; criteria voor rasrobuustheid opnemen in hun specificaties.
Overheidsinstanties & O&O-instellingen	Proeven, selectieprogramma's en O&O-programma's financieel ondersteunen; de overgang naar robuuste rassen integreren in het regionale en Europese landbouwbeleid.

7. Verbintenissen van de ondertekenende partners

De partners van het RobPatat-project verbinden zich ertoe om na afloop van dit project:

- De resultaten van de twee enquêtes en het memorandum te verspreiden binnen hun respectieve netwerken.
- De grensoverschrijdende samenwerking voort te zetten om de uitvoering van de voorgestelde acties te volgen.
- Actief deel te nemen aan toekomstige sectorale overleggen over de overgang naar robuuste rassen in beide sectoren.
- Bij te dragen aan de jaarlijkse actualisering van de gegevens over de invoering van robuuste rassen in het gebied.
- initiatieven – zowel publieke als private – die aansluiten bij de strategische pijlers van dit memorandum, door te geven en te ondersteunen.

Zij nodigen alle actoren van de aardappelsector in het Interreg-gebied Frankrijk-Wallonië-Vlaanderen uit om zich bij dit memorandum aan te sluiten en actief bij te dragen aan de uitvoering ervan, zowel op de industriële markt als op de versmarkt.

Conclusie

Een centrale boodschap die beide sectoren gemeen hebben

Er bestaan robuuste rassen. De sector — zowel de industrie als de versmarkt — staat hier grotendeels positief tegenover.

Wat ontbreekt, is kennis voor de industriële sector en voorzieningszekerheid voor de versmarkt.

De obstakels verschillen per markt, maar zijn grotendeels te overwinnen door gecoördineerde actie op het niveau van de Interreg-zone.

Dit memorandum is een oproep om nu gezamenlijk actie te ondernemen, op beide fronten tegelijk.

De overstap naar andere rassen is geen optie onder vele andere: het is **een agronomische, ecologische, economische en sociale noodzaak** voor de gehele aardappelketen in het gebied. Het moment is gekomen om gezamenlijk in actie te komen.

Handtekeningen van de partners

FIWAP (leidende partner) <i>Waalse aardappelsector</i>	Handtekening: _____ Datum: _____
Biowallonie <i>Waalse organisatie voor biologische begeleiding</i>	Handtekening: _____ Datum: _____
BioForum <i>Vlaamse organisatie voor biologische begeleiding</i>	Handtekening: _____ Datum: _____
Bio Hauts-de-France <i>Ontwikkeling van de biologische sector in HdF</i>	Handtekening: _____ Datum: _____
Norabio <i>Biologische landbouwcoöperatie Hauts-de-France</i>	Handtekening: _____ Datum: _____

Gembloux / Namen / Antwerpen / Phalempin / Bois-Grenier, 2026

Dit memorandum wordt medegefinancierd door het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) in het kader van het Interreg-programma Frankrijk-Wallonië-Vlaanderen, projectnr. 0400473 — RobPatat.

Aansluiten bij het RobPatat-initiatief

Ontwikkeling van robuuste aardappelrassen — Interreg fwvl-gebied

Toetredingsverklaring

Door hieronder hun handtekening te plaatsen, verklaren de aangesloten organisaties:

- Kennis te hebben genomen van het RobPatat-memorandum en de vijf strategische pijlers ervan.
- De visie te delen van een overgang naar robuuste aardappelrassen in de regio Frankrijk-Wallonië-Vlaanderen tegen 2030.
- Zich ertoe te verbinden om, binnen de grenzen van hun mogelijkheden, bij te dragen aan de uitvoering van de in dit memorandum voorgestelde acties.
- De partners van het RobPatat-project toestemming te geven om hun deelname te vermelden in communicatie over het project.

Om aan te sluiten, vult u de onderstaande tabel in en stuurt u dit ondertekende document terug naar: **vb@fiwap.be** (Vincent Berthet, FIWAP — coördinator van het RobPatat-project).

Aangesloten organisaties

Organisatie	Wettelijke vertegenwoordiger	Functie	Datum	Handtekening

Extra exemplaren van dit aanmeldingsformulier zijn op eenvoudig verzoek verkrijgbaar bij de FIWAP.

De volledige lijst van aangesloten organisaties zal worden gepubliceerd op de websites van de projectpartners.