



Tom Koot (links) en Sjoerd Vollebregt: "Onze coöperatie bestaat nu uit vier komkommertelers met een oppervlakte van 25 hectare. Wij willen in twee tot drie jaar doorgroeien naar 100 ha."

Coöperatie zoekt uitbreiding ondanks matig coronajaar

'Wij geloven in komkommers telen voor het kwaliteitssegment'

Komkommertelers Sjoerd Vollebregt en Tom Koot zijn sinds vorig jaar aangesloten bij een coöperatie die zich bewust richt op het telen voor een kwaliteitssegment en de hogedraadteelt. Opvallend is dat beide telers zijn omgeschakeld van tomaten naar komkommers, om verschillende redenen.

Sjoerd Vollebregt (46) in Poeldijk switchte vorig jaar van trostomaten voor Prominent naar komkommers voor Green Diamonds, beide onderdeel van DOOR partners. Zijn motivatie is zowel logisch als gevoelsmatig: "Ik wilde niet mee in de ratrace naar steeds grotere tomatenbedrijven. In mijn eentje zou ik een schaalvergroting naar 20 of 30 hectare waarschijnlijk ook niet kunnen financieren.

Mijn vader (85) heeft altijd tomaten gehad, maar met komkommers kan ik beter de toekomst aan. Ik ben een man die graag op de tuin loopt en ervoor zorgt dat alles blijft draaien. Ik wil een mooi product telen voor een goede kostprijs."

Motivatie

Tom Koot (30) werkte jarenlang als komkommerspecialist voor zaadbedrijf Nunhems, waarvoor hij nieuwe rassen ontwikkelde en telers wereldwijd bezocht. Halverwege vorig jaar hakte hij de knoop door om samen te gaan werken met Green Diamonds-teler Floris van der Linden. Sinds december runnen zij een exploitatie op het tomatenbedrijf van Robert van Koppen in Kwintshul, die is omgeschakeld vanwege het ToBRFV-virus.

De motivatie van Tom Koot om als ondernemer te starten: "Ik had het de afgelopen zes jaar bij Nunhems heel erg naar mijn zin, maar ik wilde wat meer. Mijn vader was altijd al lid van Prominent en op een gegeven moment kriebelde het. Nu ben ik zelf ondernemer in een club met echte ondernemers. Een bewuste keuze, gezien de kansen die de komende jaren zullen komen."

Omschakeling

De omschakeling van (onbelichte) tomaten naar komkommers verliep zonder grote problemen voor Vollebregt. De schuur werd uitgebreid met 1.000 m² ten koste van zijn kas van 5,3 hectare om ruimte te maken voor een parkeerhaven voor de oogstkarren. Ook schafte hij nieuwe elektrotrekkers aan. Hij

koos bewust voor de hogedraadteelt, vanwege de kwaliteitseisen.

“Ik heb er wel over nagedacht om traditioneel te telen, dat werd me door sommigen ook wel geadviseerd. Dat kost veel minder arbeid: circa 14 euro per vierkante meter tegen bijna het dubbele voor de hogedraadteelt. Ik heb nu 60 procent meer mensen rondlopen. Daar moest ik wel heel erg aan wennen. Voor kwaliteit is hogedraad beter, maar ik heb me in mei, toen de uitbetalingsprijs net genoeg was voor de arbeid, toch wel afgevraagd of dit wel verstandig is. Maar je moet er ook ervaring in krijgen. Volgend jaar weten we een stuk meer.”

Begeleiding en teeltvergelijking

Vollebregt koos in tegenstelling tot de andere telers in de coöperatie voor twee teelten, omdat hij eerst de teelt helemaal onder de knie wil krijgen. “Voor de eerste teelt hebben we Topspin van Enza gekozen. Er zijn wel nieuwere rassen die goed en betrouwbaar zijn, maar die zijn er nog niet zo heel lang. We wilden een beetje op safe spelen, dat is achteraf goed uitgepakt.” Voor de tweede teelt koos hij voor Lausanne, een ras van Rijk Zwaan.

Vollebregt ziet meer pluspunten aan het lidmaatschap van de afzetvereniging. Zo krijgt hij wekelijks teeltbegeleiding van Hans Kik, ook lid van de club. “Hij heeft ons vooral geholpen met het opzetten van de teelt, onder meer met de plantafstanden. En elke vrijdag praat Tom Koot met mijn bedrijfsleider Danny. Hij is een hele goede teeltman, heel precies ook. Tom heeft veel gezien. Ze sparren elke vrijdagmorgen van 7 tot 10 uur. Dat is wel de kracht: je hebt er een kenniskring bij, die altijd voor elkaar open staat. Verder doen we met elkaar aan teeltvergelijking via LetsGrow. We zitten op een gemiddelde productie. We waren eind juli even uit productie, dan gaat



Sjoerd Vollebregt koos voor twee teelten in een jaar, omdat hij eerst het telen onder de knie wil krijgen.

de rest over ons heen. Maar dat halen wij later weer in, want dan hebben wij een verse teelt.”

Matige prijzen

Ondanks de matige prijzen, mede als gevolg van het mooie voorjaarsweer, een lichte uitbreiding van het komkommerareaal en de coronacrisis, kijkt Vollebregt tevreden terug op de eerste teelt: “We willen het volgend jaar precies hetzelfde doen, op een paar kleine dingen na. Misschien een ander ras. We hebben tot nu toe geen spijt gekregen van de keuzes die we hebben gemaakt. Het heftigst is de hoeveelheid arbeid. Daar hopen we volgend jaar beter mee om te kunnen gaan. Je voelt je toch verantwoordelijk voor al die mensen. Mijn vaste mensen hebben ook een andere rol gekregen. Die moeten al die uitzendkrachten aansturen.”

Ambitie

Koot: “Onze coöperatie bestaat nu uit vier komkommertelers met een oppervlakte van 25 hectare. Wij willen in twee tot drie jaar door-groeien naar 100 ha. Wij zijn op dit moment een club die echt staat voor kwaliteit in het handelskanaal. Behalve kwaliteit, zoeken we echte ondernemers. Het nieuwe pand van DOOR geeft nieuwe kansen en wellicht ook gezamenlijke projecten. Daar zijn we echt naar op zoek. Je bent als ondernemer in deze coöperatie ook aandeelhouder (sinds 1 januari 2020). Daarin zijn we uniek. Wij zijn ook een coöperatie op aandelen geworden, juist om het gezamenlijk ondernemen beter mogelijk te maken.”

Lidmaatschap

Voor het lidmaatschap worden dus eisen gesteld aan zowel het ondernemerschap als het vakmanschap van de telers. Koot: “Je moet

uiteraard lid worden van de coöperatie, je betaalt ook een vergoeding aan de groep. Verder moet je bereid zijn te investeren in een hogedraadteelt. Wat je daarvoor terugkrijgt is dat je vanaf de eerste minuut echt onderdeel bent van de groep. Je krijgt teelt- en organisatiebegeleiding, naast een stukje marketing.”

Die extra kosten, worden die ook terugverdiend? “Wij staan bekend om onze contracten, die wij kunnen maken omdat we constante kwaliteit en leverzekerheid bieden. Dankzij het hogedraadsysteem is de komkommer sneller van de plant, wat ten goede komt aan de houdbaarheid en versheid. Eindklanten weten wat ze aan ons product hebben. Ze hoeven de dozen niet open te maken voordat ze in de schappen worden gelegd.”

Dankzij het hoge aandeel contractafzet zijn onze productprijzen vrij stabiel, zegt Koot. “Dat is een goede basis voor investeringen. Het nieuwe pand, dat opent in 2021, met faciliteiten voor centrale sortering en verpakking, moet de overstap voor meer telers vereenvoudigen.”

Samenvatting

Sjoerd Vollebregt en Tom Koot hebben zich sinds vorig jaar aangesloten bij telersvereniging Green Diamonds, die staat voor kwaliteit, leverzekerheid en betrouwbaarheid. Hoewel de kosten voor een hogedraadteelt hoger zijn dan een traditionele teelt, en ze te maken hebben met uitdagende marktomstandigheden, kijken de twee telers tevreden terug op de eerste helft van het teeltseizoen.



Op het bedrijf van Robert van Koppen zijn de tomaten vervangen door komkommers.