

Tomatenteler Nic de Jong krijgt ontwikkeling Luttelgeest 2 weer op gang

# 'Op Google Earth zag ik dat het een prachtkavel was'



De Jong: "We hebben 2,5 km weg laten aanleggen om de omwonenden te vrijwaren van bouwverkeer. Dat heeft veel goodwill gekweekt."

Wat de gemeente Noordoostpolder in zeven jaar niet van de grond kreeg, zette tomatenteler Nic de Jong (Bramani) uit Bleiswijk binnen een half jaar in beweging. Het tweede glastuinbouwgebied in Luttelgeest krijgt nu vorm. Het bruto 135 ha grote gebied biedt plaats aan drie bedrijven, die in fases worden gebouwd en uitgebreid. De Jong hoopt in december tomaten te kunnen planten in zijn kas van 10 ha. Na een vol jaar uit productie te zijn geweest, kan hij er nauwelijks op wachten.

TEKST EN BEELD: JAN VAN STAALDUINEN

Wachten is misschien niet het juiste woord voor iemand die constant op zoek is naar nieuwe uitdagingen. En de ontwikkeling van Luttelgeest 2 was beslist een majeure uitdaging. Wat bezielt een ondernemer die in 2000 begon op een Nootdorps bedrijf van 2,5 ha en vijf jaar later een mooi nieuw bedrijf van 6 ha startte in Bleiswijk, om dat bedrijf twee jaar later weer te verkopen en 140 km verderop een nieuw avontuur aan te gaan?

## Op zoek naar alternatieven

"Ja, een mooi bedrijf was het zeker", erkent Nic de Jong in de bouwkeet op het nieuwe bedrijf in Luttelgeest. "Toch was

ik er niet helemaal content mee. Door de dure grond waren de financieringslasten per vierkante meter vrij hoog. Bovendien wilde mijn toenmalige bank geen WKK financieren. Uiteindelijk is die er in samenwerking met het energiebedrijf toch gekomen, maar omdat de installatie niet mijn volledige eigendom was, kon ik er onvoldoende van profiteren. Per saldo vond ik dat ik structureel te weinig inkomsten tegenover de vaste lasten kon stellen."

Al voor zijn eerste teelt in Bleiswijk was beëindigd, zocht de geboren Bleiswijker naar alternatieve locaties. Zijn oog viel onder andere op Luttelgeest, waar al enige

tijd gesproken werd over uitbreiding van de glastuinbouw. Toen hij de verslagen op internet las, bleek dat de gemeente in zeven jaar tijd niets was opgeschoten. "Maar op Google Earth zag ik dat het een prachtkavel was van 135 hectare. Met een goed plan en serieuze interesse van telers moest er iets moois uit kunnen komen."

## Plan A en Plan B

De tomatenkweker sprak enkele bevriende kwekers aan om samen een groot, nieuw bedrijf op te zetten. "Met zijn vieren namen we projectontwikkelaar Frans Kennepohl in de arm, die in gesprek ging met de grondeigenaren. De gemeente was

Vervolg op  
pagina 6

# 'Op Google Earth zag ik dat het een pracht

Vervolg van  
pagina 5

## Ton van Marrewijk: 'Er zijn genoeg pijlers om op voort te bouwen'

Financieel adviseur Ton van Marrewijk (TVM Bedrijfsadvies) begeleidt jaarlijks de financieringsaanvragen van 120 tot 150 ha nieuwbouw (onder andere van Kwekerij Bramani) en is ook betrokken bij verbouw, herfinanciering en bedrijfsomschakeling. Hij onderscheidt drie trends in de ontwikkeling van de glastuinbouw: hernieuwd prijsbewustzijn, verticale ketensamenwerking en innovatie, met name in de energievoorziening.

### Weinig investeringsruimte

Gevraagd naar zijn visie op de huidige gang van zaken zegt de adviseur: "Het is een moeilijk jaar en dat wordt het ook in 2009. Wat me zorgen baart is dat ook goede, kansrijke ondernemers door hoge energieprijzen, lagere opbrengsten en de kredietcrisis worden geremd in hun bedrijfsontwikkeling. Banken verlangen extra zekerheden en stellen daarvoor soms eisen die me niet reëel voorkomen. Ze willen bijvoorbeeld weten of het bedrijf nog rendement heeft bij een gasprijs van 40 cent. Daar zijn weinig bedrijven tegen bestand, waardoor er nu ook voor de betere bedrijven weinig investeringsruimte is."

Bij oplopende gasprijzen zullen de zwakke bedrijven als eerste afvallen en loopt het productaanbod iets terug. "Dat biedt lucht voor de overlevers, die dan qua investeringen wel eerst een inhaalslag moeten maken. Volgens mij is het daarom beter om deze bedrijven nu niet te remmen. Als je met deze gasprijzen rekest, moet je volgens de economische wetten ook durven rekenen met hogere opbrengstprijzen."

### Kostenstijging doorberekenen

Wat Van Marrewijk positief vindt, is dat ondernemers nu weer kritischer tegen hun kostprijs aankijken en zich weerbaarder opstellen bij de verkoop van hun product. "Geleidelijk aan durven ondernemers eisen te stellen aan de handel en de retail. In de potplanten worden al toeslagen doorberekend voor de gestegen energiekosten en in de groenteteelt vond ik het heel goed dat de belangrijkste telers van cocktail-tomaten samen een vuist hebben gemaakt. Dat was nodig."

Jarenlang zijn zowel de kostprijzen als de verkoopprijzen trendmatig gedaald. Nu de kostprijs oploopt, moet de verkoopprijs volgen. "Ik heb daar vertrouwen in, maar het kost tijd. Misschien moet er door bedrijfsbeëindigingen binnen en buiten Nederland eerst een nieuwe schaarste ontstaan om dat te bewerkstelligen. Ondertussen moeten telers en afzetorganisaties vooral met de vuist op tafel blijven staan. Misschien is het ook goed om keihard niet te leveren wanneer het financieel niet uitkan. Best kans dat de klant wegloupt, maar onder kostprijzen leveren is het begin van het einde."

### Proeven subsidiëren

De Naaldwijker signaleert ook dat verticale samenwerking een 'hot issue' is. "Dat is nodig om zo efficiënt mogelijk in te spelen op de markt vraag. Ik vind het wel



**Ton van Marrewijk:** "Ik ben nog steeds optimistisch over de toekomst van de Nederlandse glastuinbouw, zowel op korte als langere termijn."

essentieel dat telers daarvoor ook relevante informatie van retailers en handelaren ontvangen. Dat stelt hen in staat om beter te anticiperen en zelf met voorstellen voor verbetering te komen. Die feedback schiet nog vaak tekort. De beschikbaarheid van het juiste product wordt zowel in de groente- als sierteelt steeds belangrijker. Dat vergt ook nauwere samenwerking met de veredelaars."

Van Marrewijk heeft ook hooggespannen verwachtingen van innovaties op energetisch vlak. "Warmtekachtkoppeling is een groot succes, maar om de sector structureel te verduurzamen valt misschien meer te verwachten van aardwarmte en zonne-energie met behulp van collectoren op buitenschermen of op het dek. In mijn ogen kan de overheid deze ontwikkelingen het beste versnellen door niet de investeringen, maar de praktijkproeven en optimalisatietrajecten te subsidiëren."

### Zelfbeschouwing

"Er zijn voor de sector dus nog genoeg pijlers om op voort te bouwen", concludeert de financieel adviseur. "Ondernemers zijn bovendien steeds bewuster bezig met zelfbeschouwing, ze verzamelen meer specialisten om zich heen en leren ook heel veel van elkaar. Dat versnelt en versterkt zich in moeilijke tijden. Ik ben daarom nog steeds optimistisch over de toekomst van de Nederlandse glastuinbouw, zowel op korte als langere termijn."

enthousiast en het gebied had al een glastuinbouwbestemming. De trein reed."

Hij vervolgt: "Toen haakten mijn beoogde partners kort na elkaar af en was ik terug bij af. Gelukkig wilde Kennepohl een deel van de grond kopen. Mijn voormalige achterbuurman uit Nootdorp, Leo Hoogweg, maakte het plaatje uiteindelijk compleet. Toen kon ik met een gerust hart mijn bedrijf in Bleiswijk verkopen. Dat vond ik noodzakelijk, want je kunt

niet het maximum uit de teelt halen als je meerdere dagen per week in de polder moet zijn."

### Weerstand overwonnen

Met Hoogweg (60 ha), Kennepohl (42 ha, korte tijd later doorverkocht aan Firma Tas uit Zevenhuizen) en De Jong (30 ha) als kersverse grondbezitters kon eind 2007 de infrastructuur worden beetgepakt. "Op dat moment nam de weerstand bij

gemeente en bewoners weer toe", blikte de tomatenteler terug.

"Blijkbaar ging het ze te snel, mede vanwege een gebrek aan ervaring met grootschalige glastuinbouwprojecten. Nadat de gemeente een externe deskundige had ingehuurd om toezicht te houden, keerde het aanvankelijke enthousiasme terug. De bewoners zagen voornamelijk op tegen al het bouwverkeer. We hebben daarom zelf 2,5 km weg laten aanleggen

om het gebied te ontsluiten en de omwonenden te vrijwaren van bouwverkeer. Dat heeft veel goodwill gekweekt.”

## Energiecombinaties

Ook de aanleg van het gas- en elektriciteitsnet verliep niet zonder problemen. “Wat dat betreft lijkt het wel wat op de aanloopproblemen in de Wieringermeer”, zegt De Jong. “Daar was het Nuon, hier zag Essent teveel beren op de weg. We zijn daarop zowel naar de Gasunie als naar Tennet gestapt. Daar kregen we wel gehoor en vertrouwen.”

Het doortastende optreden leidde tot de oprichting van drie energie- en netwerkbedrijven, met de telers als aandeelhouders: Energie Combinatie Luttelgeest (ECL) Netwerk, ECL Gas en ECL Elektra. Hiermee beschikken de ondernemers over een eigen gasontvangststation, een noodaan-sluiting op het hoogspanningsnet en een 60 MW transformator. “Zonder de mogelijkheid om elektriciteit terug te leveren zou het project niet zijn doorgegaan”, merkt de teler ten overvloede op.

De Jong heeft de in- en verkoop van gas, elektriciteit, CO<sub>2</sub> en restwarmte ondergebracht in een aparte BV, genaamd Sara's Power. Daarmee is ook zijn jongste dochter vernoemd, naast de vier kinderen van wie de voornamen zijn vereeuwigd in Bramani BV.

## Projectpartners

Twee maanden voor de beoogde plantdatum zijn de kas en de bedrijfsruimte zo goed als dicht. De Jong: “Het ketelhuis en de WKK's met rookgasreiniging zijn bijna geïnstalleerd, de substraatunit draait over drie weken. Alleen de bouw van het kantoorgedeelte is vertraagd door bezwaren van de welstandscommissie. We lopen dus iets achter op ons schema, maar er is sinds half mei een berg werk verzet.”

De tomatenteler zegt erg tevreden te zijn met kassenbouwer en hoofdaannemer Havecon uit Bleiswijk en met de Rabobank, die het volledige project financiert. “De bank had van meet af aan vertrouwen in het project en maakt dat volledig waar”, voegt hij toe. Zijn voornaamste adviseurs waren Ton van Marrewijk (zie kader) voor de financieringsaanvraag en Agro Advies-Buro voor het vergunningentrajact.

## Toekomstplannen

De ondernemer: “Ik heb het bedrijf in Bleiswijk voor een mooie prijs kunnen verkopen. Daardoor kon ik dit project op traditionele wijze gefinancierd krijgen en hoef ik niets te leasen. De financieringslasten per vierkante meter komen zo'n 3,5 euro lager uit dan in de oude situatie en daar was het me om begonnen. Er is nog 15 hectare grond met nutsaansluitingen beschikbaar voor uitbreiding, maar daar heb ik nog geen concrete plannen voor. Bovendien wil Luttelgeest nog eens 300 hectare glastuinbouw gaan ontwikkelen. Misschien valt mijn oog over één of twee jaar wel op een kavel in het nieuwe gebied en heeft een andere teler interesse in dit bedrijf. Ik houd alle opties open.”

Rondkijkend op het bedrijf valt op dat een bedrijfswoning ontbreekt. Strijkt het gezin elders neer? “Nee, we blijven voorlopig in Bleiswijk wonen. De kinderen gaan er naar school en naar sportverenigingen en ook mijn vrouw staat niet te trappelen om naar de Noordoostpolder te trekken. Ik huur een huisje in de buurt, waar ik twee keer per week overnacht. De rest van de tijd rijd ik heen en weer.”

## Meer hersens

Wanneer De Jong afwezig is kan hij vertrouwen op een capabel team. Met Cor van der Lee beschikt hij over een zeer competente bedrijfsleider. HAS-er en achterneef Wouter Moerman gaat de bedrijfsregistratie en managementinformatie stroomlijnen en MAS-er Timothy Mies neemt de techniek en verwerking onder zijn hoede. “Met deze nieuwe mensen klikt het goed en komen er beduidend meer hersens in het bedrijf”, zegt de teler tot besluit.

Dankzij het initiatief van tomatenteler Nic de Jong wordt glastuinbouwgebied Luttelgeest 2 eindelijk gerealiseerd. De drie bedrijven die zich hier vestigen, hebben samen geïnvesteerd in infrastructuur en hebben eigen energiebedrijven opgericht voor gas en elektra. De gemeente Noordoostpolder wil er binnen afzienbare tijd nog eens 300 ha glas aan vastknopen.

## SAMENVATTING

## Duurzaam

We betreden het tijdperk der saaiheid. Zal even wennen zijn na enkele tientallen jaren waarbij de ene sensatie na de andere ons heeft beheerst. Dat is nu even over. De internetbubbel is gecrasht en de leuke bankdingetjes zijn uiteindelijk toch ontmaskerd als regelrechte fraude. Wie had dat verwacht? Spelletjes van slimme bankjongens die, hoewel gespeeld onder toezicht van “verbijsterde” overheden, opeens een gewoon piramide spel bleken te zijn. “Ze hadden het even niet gezien.” Noch onze ministers, noch de bazen der Nederlandsche Bank.

Dat overheden het als laatste schijnen door te hebben maakt het wat moeilijk om met veel tamtam de achtervolging op onze spaarcenten en de zeer “respectabele” dieven in te zetten, maar schoorvoetend wordt er al wat aan een bonusje geknutseld. De steeds gepredikte noodzakelijkheid van supersalarissen om “kwaliteit” aan te trekken valt nu toch wel heel moeilijk hard te maken. Probleem voor een minister is, dat hij niet te veel wil sleutelen aan het salaris van zijn volgende baan. Eind van het liedje is dat wij als belastingbetaler het allemaal gaan ophoesten. Ook leidt het er toe dat de gehele wereld nu zo geschrokken is dat er voorlopig een doodse stilte valt.

Het worden saaie tijden. Geld om een leuk plan uit te voeren is niet meer te krijgen en met de instortende economie lijkt het ook logisch op stapel staande grappen wat uit te stellen. Dit worden de decennia van saaie zuinige autootjes, nog beter geïsoleerde huizen en wandelvakanties. Zelfs de vers gekozen Amerikaanse president is er van doordrongen dat het deze kant op moet.

Passen onze bezigheden nog wel in dit nieuwe wereldbeeld? Blijft er behoefte aan planten en bloemen of zal dit als een te extravagante uitgave worden gezien?

Duurzame plantjes, die gaan het helemaal maken. Zelf ben ik hierop al helemaal voorbereid. Onze lidcactussen passen keurig naast andere niet kapot te krijgen planten als sanseveria, fuchsia en waterbalsemien in een duurzame toekomst. Zelfs met de (hout)kachel op dikke truien temperatuur doen ze het nog uitstekend en geven ze de koper tientallen jaren lang plezier voor het bestede geld. Dus dat zit wel goed. Wat? “Plantjes voor bejaarden?” Inderdaad, nog een ijzersterk argument in deze decennia van de vergrijzing. Meer bejaarden dan ooit.

Toch Rabo maar eens bellen. Denk dat ik maar een paar afdelingen bij bouw.

Hans de Vries  
Hans@JdeVries.nl

