

Thijs en Erik Gipmans:

'Grootste smaakstoffenproducent van Europa zonder E-nummer'



Thijs Gipmans: "Planten opgekweekt met plantversterkers geven een beter resultaat."

Wie over de Bultenvenweg in Venlo rijdt, wordt links en rechts omgeven door bedrijven van Gipmans. Het familiebedrijf is in ongeveer veertig jaar gegroeid tot evenveel hectares, verdeeld over verschillende bedrijven. Behalve de oorspronkelijke groenteplanten zijn er tal van consumentenproducten bij gekomen, zoals kruiden, tomaten en sla in potten.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Volgend jaar bestaat Gipmans Planten veertig jaar. In 1971 begon opa Gipmans met twee zoons een plantenkwekerij van 6.000 m² in Venlo. Ze maakten slapplanten in perspotjes voor de rest van de omgeving. Later kwamen er augurken- en komkommerplanten bij. Tien jaar later gingen ze ook

planten opkweken voor de steenwolteelt. Ondertussen was het bedrijf verhuisd naar de huidige locatie met een hoop uitbreidingsmogelijkheden. Er is nog steeds ruimte om verder uit te breiden. In 2002 namen vier zoons van de grondlegers het bedrijf over. De broers Thijs en René

zijn nu verantwoordelijk voor de teelt. Hun neven, de broers Erik en Jos zorgen voor de organisatie van het bedrijf. In totaal werken er 80 mensen vast en 80 als seizoenmedewerker.

Sinds twee jaar hebben ze een duidelijke

[Vervolg op pagina 26](#)

'Alles draait om goede afstemming met de klant'



De kruiden in pot worden onder de naam *Especia* aan vrijwel alle supermarkten in Nederland geleverd.

Vervolg van pagina 25

indeling van het bedrijf in 'groen', de planten en 'rood', de mensen. Dit loopt door tot op directieniveau. Als een bedrijf groeit, leidt specialiseren en focussen tot betere resultaten. Bij de een klopt het hart meer voor de organisatie en bij de ander voor de teelt. "Op basis daarvan hebben we een verdeling gemaakt. Het is nu duidelijk waar ieders verantwoordelijkheden liggen. Een keer per week, op maandag, hebben we management overleg. Dan komen we met zijn vieren bij elkaar, met onze vaders als coaches. Op vrijdag is er een rood en een groen overleg", zeggen de neven Thijs en Erik, die samen het verhaal vertellen.

Conjunctuur gestuurd

Het bedrijf bestaat nu uit drie takken: warme planten, vollegrondspanten en kruiden. Qua omzet zijn ze alle drie even

belangrijk. Welk oppervlak ze in beslag nemen, is afhankelijk van de tijd van het jaar. De warme planten, van voornamelijk komkommer, tomaat en paprika, hebben ze hoofdzakelijk in de winter. Met de vollegrondspanten in het voorjaar, de kruiden, tomaten, aardbeien en sla in pot vullen ze de rest van de ruimte in.

De ontwikkelingen binnen het bedrijf zijn volgens de neven een gevolg van de economische conjunctuur. Iedere tien jaar is er een moment dat het wat minder gaat. "We zijn bijvoorbeeld plantenkweker geworden toen de kropsla niet genoeg meer opbracht. Toen de tomaten als 'wasserbombe' in het nieuws kwamen, zijn we er kruiden bij gaan telen om het risico te spreiden. Toen het tussen 2002 en 2005 wat minder ging, hebben we er sla in pot en aardbeien bij genomen. Nu hebben we weer wat nieuwe producten, waarmee we de markt aftasten en waarmee we voor 2012 op de markt willen komen.

Het is een combinatie van groenten en sier-teelt", verklaart Erik alvast.

Kruiden in pot

De groenteplanten gaan voor 80% naar professionele groentetelers in een straal van 150 km rondom Venlo. Het overige deel voornamelijk naar het Westland, Oost-Europa en zelfs Griekenland en Spanje. Alle transport gebeurt met eigen vrachtwagens of met die van een expeditiebedrijf. Wat dat betreft zijn ze blij met hun ligging, in het centrum van de tuinbouw rond Venlo en Straelen.

Toen het bedrijf halverwege de jaren negentig startte met de kruiden in het pakket, werd dat gelijk de eerste kennismaking met de consumentenmarkt. Erik: "Iemand had ons in 1995 benaderd om halfwas kruidenplanten te maken. In 1997 zijn we ook zelf kruiden in pot te gaan kweken. Voor de afzet hadden we het eerste jaar twee leuke acties bedacht: voor een tuincentrum en voor een retailorganisatie. Dat mislukte, maar we hebben er wel veel van geleerd. We waren bijvoorbeeld helemaal niet ingespeeld op het volume dat van ons werd gevraagd. We hadden het toen druk met 2.000 dozen per week. Nu gaat het om heel andere dimensies: 35 tot 40.000 dozen per week."

Pioniers met gezamenlijke afzet

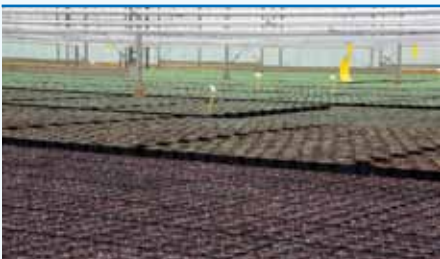
De productie van de kruiden en sla vindt plaats in *Especia* bv terwijl de tomaten opgenomen zijn in *Camino Real* bv. Beide bedrijven zijn onderdeel van de Gipmans groep. *Especia* en *Camino Real* zijn aangesloten bij telersvereniging *Fossa Eugenia*. Deze groep is in 1995 ontstaan uit een groep tomatentelers die hun producten onderscheidend af wilden zetten. Nu bestaat de groep uit dertig telers, die zich allemaal op de een of andere manier onderscheiden. Bijvoorbeeld de grootste ijsberg-slateler, de grootste venkelteler, de grootste teler met topkwaliteit gewassen peen, de *Greenportkas*, enzovoorts. Het zijn alle-

maal pioniers met een gezamenlijke afzet. Erik is vice-voorzitter van de op gezamenlijke afzet gerichte telersvereniging. De vereniging, die één persoon in dienst heeft voor de dagelijkse handel en één voor conceptontwikkeling, houdt kantoor bij Gipmans.

Concepten

De kruiden en sla in pot worden als concept verkocht. De kruiden onder de naam Especia en de sla onder als LETsUSE. Erik: "Met de kruiden zijn we op het moment marktleider in Nederland. We leveren aan bijna alle supermarktketens. Maar ook buiten Nederland, in België, Duitsland en Frankrijk spelen we een rol. We hebben zestien verschillende soorten kruiden. We zijn de grootste smaakstoffenproducent van Europa zonder E-nummer."

Gipmans kan nu grote aantallen maken in een constant volume en van een constante kwaliteit. Ze leveren de kruiden rechtstreeks op bestelling in potjes van 9 of 13 centimeter, in de gewenste mix en verpakking en ze kunnen allerlei verkoopondersteunend materiaal leveren. Ze hebben van alles voor hun Especia-lijn ontwikkeld, zoals hoezen, dozen, displays, recepten en kookboeken. Ze leveren het ook gewoon in de huismerkverpakking als de klant dat wil. De sla is er rond 2005 bij gekomen. Dit product wordt weggezet als gezond en eerlijk product, groen 'geluk', waarvan je op ieder moment van de dag een blaadje kunt plukken. Ook LETsUSE is er in verschillende verpakkingen.



Gipmans levert de kruiden rechtstreeks op bestelling in potjes van 9 of 13 centimeter, in de gewenste mix en verpakking.

Plantversterkers

Ook in het groenteplantenbedrijf speelt deze onderneming in op nieuwe ontwikkelingen. Ze kijken steeds naar de resultaten bij de klant en denken mee. De laatste vier jaar spelen er nieuwe ontwikkelingen. Ze doen bijvoorbeeld samen met de HAS in Den Bosch onderzoek naar de positieve effecten van plantversterkers als silicium en Trianium. Thijs: "We lopen met onze expertise op het moment voorop. Zeker als de omstandigheden suboptimaal zijn, geven de planten die opgekweekt zijn met plantversterkers een beter resultaat."

Bij ijsbergsla is het droge stof gehalte 15% hoger en de sla is beter houdbaar en van een betere kwaliteit. Koolplanten krijgen een beter ontwikkeld wortelstelsel. Ze kunnen de plantversterkers toevoegen aan het groei-medium. "We hebben de lijn met plantversterkers nu ook doorgetrokken naar de warme groenteplanten. De grootste trigger is om het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen te verminderen."

Energie

De ondernemers telen alles zo duurzaam mogelijk. Ze hebben eigen WKK's en proberen zo veel mogelijk pieken en dalen in het energieverbruik te voorkomen. Toch kunnen ze maar weinig doen om echt energie te besparen, omdat ze vooral van half november tot half februari energie afnemen. Thijs: "We kunnen een beetje energie poolen met ons tomatenbedrijf, maar eigenlijk hebben we net een maand te lang energie nodig. Of we zouden op zoek moeten gaan naar een ander, niet-tuinbouw bedrijf dat behoefte heeft aan de energie die wij opwekken."

Toch kijken de broers en neven naar alternatieven. Om die reden zitten ze in een kennisnetwerk om te zien of er nog andere mogelijkheden zijn. Ze denken onder andere in de richting van Het Nieuwe Telen: droge buitenlucht naar binnen halen en warmte opslaan, hoewel er nog geen concrete investeringsplannen zijn.



Erik Gipmans: "We hebben zestien verschillende soorten kruiden. We zijn de grootste smaakstoffenproducent van Europa zonder E-nummer."

Verder hebben ze aan het 'Sunfarm' project meegewerkt. Dit hield in dat je 's zomers warmte oogst door de betonvloeren in te zetten als zonnecollector. Theoretisch gezien kunnen ze 's zomers genoeg warmte oogsten. Ze zitten nog met de conversieslag van 's zomers warmte oogsten naar 's winters efficiënt in kunnen zetten. Plantenkwekers hebben maar weinig laagwaardige warmte nodig.

Heel erg nieuw

"TBR Venray is zo nieuw dat we er nog weinig over kunnen vertellen. We gaan er niet als standhouder naar toe, omdat het voor ons als plantenkweker de allergrootste piekperiode van het jaar is. We gaan als bezoeker wel kijken om te netwerken en om relaties te ontmoeten."

Het familiebedrijf Gipmans van de broers en neven Thijs, René, Erik en Jos in Venlo is in veertig jaar tijd gegroeid naar 40 ha verdeeld over verschillende bedrijven: warme en koude groenteplanten, kruiden, sla, tomaten en aardbeien. De groenteplanten zetten ze rechtstreeks af. De consumentproducten laten ze verkopen door telersvereniging Fossa Eugenia. Bij de groenteplanten zijn ze voorloper in kennis op het gebied van het toevoegen van plantversterkers aan het teeltmedium.

SAMENVATTING