

Teler Jan Reijm uit Berkel en Rodenrijs:

‘Geen seconde spijt van overstap naar komkommer-hectie’



Dat Jan Reijm hogedraad wilde toepassen in de komkommers stond buiten kijf. Zo kun je gelijkmatiger oogsten en snijd je een uniformer product van betere kwaliteit.

Komkommerteler Jan Reijm is tevreden over de rigoureuze stap die hij zette: een nieuwe locatie, een nieuwe teelt en een nieuw transportsysteem. “Dat we in zo’n middelmatig komkommerjaar gelijk al een klein plusje konden draaien, noem ik zeker positief.” Samen met zijn vader en oom gelooft hij in een nog betere toekomst. Ook voor de Nederlandse komkommerteelt. “Maar dan moeten we wel durven te veranderen.”

Natuurlijk beseft Jan Reijm dat het sinds 2006 bergafwaarts gaat in de komkommers. Toch moet dat volgens hem

geen reden zijn tot stilstand in de sector. “De meeste komkommers telen we hier nog in verouderde opstallen. Dat is gevaarlijk; we zijn te weinig innovatief. Als Nederland niet oppast, wordt de vraag binnenkort volledig ingevuld door een land als Frankrijk.”

Dat de komkommerteler wel degelijk toekomst ziet voor het Nederlands product, vertaalde hij in een nieuw bedrijf, op en top ingericht voor de teelt van komkommer.

130.000 per dag

Samen met zijn vader en oom kocht Jan eind 2013 een bedrijf van 44.000 m² in Berkel en Rodenrijs. Ze investeerden

in een hogedraadteelt, een container-oogststelsysteem met intern transport via een kettingbaan, in automatische voeding en twee automatische stapelaars aan het einde van het sorteerproces.

De drie verkochten eerder hun gemengde bedrijf in Nieuwerkerk aan den IJssel waar ze jaarlijks twee keer sla en andijvie, twee keer komkommer – traditioneel – en losse tomaat teelden. “Nu specialiseren we ons helemaal in komkommer. Het is gewoon een prachtige teelt; van kleins af aan wilde ik ermee werken. De hectiek, prachtig! In één dag tijd plukken en sorteren we 130.000 vruchten. Om dat rond te krijgen, is een topgevoel.”

Afnemers binden

De teler werkte eerder al met het hogedraadteeltsysteem op een snoeptomatenbedrijf. Dat hij deze methode ook wilde toepassen in de komkommers stond voor hem buiten kijf. De draad in hun nieuwe bedrijf hangt op 4,3 meter, bij een poothoogte van 5,3 meter. "Met hogedraad kun je gelijkmatiger oogsten en snijd je een uniformer product van betere kwaliteit."

En juist met die betere kwaliteit hopen de ondernemers het verschil te maken. "Als we jaarrond eenzelfde mooie komkommer kunnen leveren, kiezen afnemers wellicht langer voor Nederlands product. Je ziet nu al dat Albert Heijn het liefste komkommers van de hogedraad wil, vanwege de betere vruchtkwaliteit. En door dat te koppelen aan veel service, willen we retailers aan ons binden. Daar liggen volgens mij kansen voor heel de sector. Helaas hebben veel opstanden onvoldoende hoogte om over te schakelen op hogedraad."

Scherp op besparingen

De eerste teelt stond van half januari tot juli en produceerde 140 stuks per m². De telers ruimden het gewas in twee stappen, een deel op 1 en een deel op 15 juli. Op die manier creëerden ze een kortere periode zonder komkommers. Daarnaast bleef het geruimde gewas onder de goot liggen tot het eind van de tweede teelt. Toen werden alle planten gelijktijdig versnipperd. "Een manier om kosten te besparen", aldus Reijm. "Na zulke investeringen, ben je uiteraard extra scherp op kostenbesparende acties. Zo stapten we ook over op ringen in plaats van clippen. Je bevestigt ongeveer 1.650 ringen per uur ten opzichte van 1.100 clips. Dat scheelt al snel een mannetje per week plus je afvalkosten zijn lager."

Het bedrijf plantte de tweede teelt op 3 juli. De oogst van deze planting liep door tot 29 november. Volgens Reijm kan de productie in augustus en september zeker nog omhoog. "We overwegen daarom vanaf de start een 3-stengelsysteem aan te houden. In augustus koppen we dan weer terug naar twee. Het doel? Over de 10 miljoen komkommers per jaar heen!" Waar in de teelt nog wel wat te perfectioneren



Reijm ziet wel degelijk toekomst voor het Nederlands product, maar dan moet de sector snel innoveren.

valt, zijn de telers uitermate content met het interne transportsysteem. Het systeem vervoerde foutloos 10 miljoen komkommers van voren naar achteren. En afgelopen zomer rolden er 8 pallets per uur van de palletiseerder netjes de koelcel in. "Hartstikke goed."

Van teler naar manager

Arbeid blijft de grootste uitdaging voor de ondernemers. Tijdens de maanden maart, april en mei confronteerde het gewas ze met veel dubbele komkommers. De dubbelen moesten handmatig uit elk oksel worden gehaald terwijl de productie in die periode laag lag. Ergo: hoge arbeidskosten per komkommer. "Gelukkig viel de totale productie hoog uit. Alles boven de 210 stuks per vierkante meter is goed voor onze marge."

De familie Reijm werkt met drie vaste medewerkers, aangevuld met Poolse uitzendkrachten tijdens de piekperiodes. Dan lopen er soms wel 45 man rond op het bedrijf. Heel anders dan 'vroeger' in Nieuwerkerk, beaamt Reijm. "Zeker voor mijn vader en oom was het een omschakeling. Thuis deden we alles zelf, nu managen we een hele club. Maar vooruitgang went snel hoor: waar we vroeger een week over deden, werken we nu in één dag weg. De omzet is er ook naar. Op het oude bedrijf bedroeg deze 20-25 euro per m², dit jaar haalden we 45 euro per m²."

Doorn in het oog

De drie ondernemers maakten vooraf wel duidelijke afspraken over de werkverdeling. "Mijn vader werkt op de achtergrond mee en doet de boekhouding, mijn oom regelt de gewasbescherming, biologie en certificeringen. Alle operationele zaken en de werkvelden arbeid, energie en teelt vallen onder mijn verantwoordelijkheid."

Ook in het nieuwe jaar hopen de telers nieuwe ontwikkelingen door te voeren. "Die vouwdoos met deksel is mij al jaren een doorn in het oog", besluit Jan. "Zo arbeidsonvriendelijk. In de tomaten is het deksel al lang afgeschaft, maar in de komkommers lijkt dat maar niet te lukken. Daar ga ik zeker voor ijveren."

Met veel informatie naar huis

Komkommerteler Jan Reijm reist trouw elk jaar naar Gorinchem voor Tuinbouw Relatiedagen. "Door de beurs te bezoeken houd ik m'n kennis op peil. De Horti Fair vond ik te internationaal, Gorinchem past mij beter. Het is de ideale plek om toeleveranciers te spreken en nieuwe producten te zien. Ik kom dan ook stevast met heel veel informatie thuis. We willen dit jaar het schermdoek gaan vervangen, kunnen we ons mooi wat oriënteren."

Samenvatting

Reijm investeerde in een hogedraadteelt komkommer, een nieuw containeroogststelsel met intern transport via een kettingbaan, een automatische voeding en twee automatische stapelaars aan het einde van het sorteerproces. Het resultaat stemt tevreden: de komkommers zijn van prima kwaliteit en de opbrengst was goed. Aan de teelt en arbeidsinzet wordt komend seizoen nog wat geschroefd. Geloof in een betere toekomst in komkommer overheerst.