

Komkommer- en tomatenteler werkt op heel wat fronten samen

Peter Aarts: 'In een jaar zijn we gegroeid



Peter Aarts: "We hebben nu 11 hectare. Ik zie het niet zitten om door te groeien naar 18 ha. Ik wil ook nog een sociaal leven en als het op 11 ha niet lukt, lukt het op 18 ha ook niet."

Komkommer- en tomatenteler Peter Aarts heeft een bedrijf van 11 ha aan de rand van het Brabantse Asten-Heusden. Aan de Bleekerweg ligt een kleine concentratie van glas van de familie Aarts. Aan de ene kant van de weg zit Peter Aarts, aan de overzijde zijn twee broers. Hij heeft evenals zijn broers twee teelten komkommers gevolgd door herfsttostomaten.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Peter Aarts is de jongste van de drie broers. Hij startte in 1990 met zijn vader en een van de broers in een maatschap. In 1994 trouwde hij. Twee jaar later ging hij met zijn vrouw Janine in een VOF verder. Aan de hand van een luchtfoto toont hij hoe het bedrijf is gegroeid tussen 1990 en nu. Toen deze teler met zijn vader en broer begon, was het bedrijf 1,5 ha. In de daarop volgende jaren bouwden ze twee keer 1,5 ha bij tot 4,5 ha totaal.

Groot genoeg

In 2005 kochten Aarts en zijn vrouw verderop in de straat een aaneengesloten stuk van 10,5 ha. Vlak daarna kwam de buurman te koop. "Op 1 september 2006 had ik er 3,4 hectare bestaand glas bij en

konden we nog 3 hectare uitbreiden. In korte tijd zijn we gegroeid van 4,5 naar 11 hectare", blikt de teler terug. De grond die hij in 2005 kocht, is inmiddels weer verkocht.

"Ik zie het niet zitten om door te groeien naar 18 tot 19 ha. Ik wil ook nog een stukje sociaal leven. Bovendien heb ik het gevoel dat als het op 11 ha niet lukt, het op 18 ha ook niet lukt. Er wordt wel geschreven dat bedrijven steeds groter worden. Mensen die daar gevoelig voor zijn, breiden uit. Maar daarvan stoppen er ook weer heel wat."

Komkommersorteerder

Aarts heeft zijn bedrijf de laatste jaren flink geautomatiseerd. Voor het bedrijf

staat een gloednieuwe loods van 75 bij 16 meter. Daarin is voldoende ruimte voor de nieuwe, compacte sorteerlijn van Aweta, met aan- en afvoer van de kistjes onder de sorteerder door naar een robot die op zes palletplaatsen kan stapelen. De machine verwerkt 20.000 komkommers per uur en sorteert op lengte, kromming en kwaliteit van de komkommer. In de piekperiode werkt hij zes weken lang met twee ploegen.

De robot is een gezamenlijke ontwikkeling van de drie broers, Aweta en het Belgische Kuka Automatisering + Robots N.V. De twee broers hebben een vergelijkbare loods, sorteerlijn en palletiseerrobot.

De robot is overigens niet de eerste gezamenlijke ontwikkeling van de broers. In 1999 ontwikkelden ze samen met Arjan Kouwenhoven en Peter van Adrichem van Formflex, de welbekende AG-goot. "Vroeger had je de bakgoot, waarmee ziekten sneller werden verspreid. Wij hebben de goot als het ware ondersteboven gelegd. Het water uit de mat wordt naar de onderkant afgevoerd en daarna pas naar achter. Formflex levert nu een nieuwe versie als standaard. Er is inmiddels 20.000 km van gedraaid."

Gezamenlijke leiding

Aarts leidt het bedrijf samen met zijn vrouw Janine en een kader van twee medewerkers. Janine doet de administratie. Medewerker Jan doet de kwaliteitszorg, de planning en het aansturen van de arbeid. Rudi regelt het klimaat.

"In het middenkader zit Ron, die voor het substraat en de gewasbescherming zorgt en Ton zorgt voor de afzet. Binnen de groep is iedereen vervangbaar. Iedereen heeft ook de opdracht om in het proces mee te lopen."

De teler heeft naar schatting op jaarbasis 100.000 uur werk op zijn 11 ha grote bedrijf. Hij heeft gekozen voor een combinatie van vaste medewerkers en uitzendkrachten. De vaste Poolse uitzendkrachten huurt hij in via Z.O.N. Arbeidsvoorziening. Van de benodigde arbeid is maximaal 30 tot 35% losse uitzendkrachten, die hij inhuurt via uitzendbureau Verbeek.

"Onze basis is twintig eigen mensen en vijftien vaste Poolse uitzendkrachten. Als het druk is, werken we hier met zeventig man."

Z.O.N. Arbeidsvoorziening

De komkommerteler is lid van Z.O.N. Arbeidsvoorziening. Deze in 1993 door tuinders uit de omgeving opgerichte coöperatie met inmiddels 50 leden, heeft een omzet van 14 miljoen euro en doet de administratie van 1.200 tot 1.300 vaste of tijdelijke arbeidskrachten. De coöperatie restitueert de eventuele winst aan de eigen leden.

Aarts heeft zijn hele loonadministratie van de vaste en losse medewerkers en het inhuren van de vaste Poolse uitzendkrachten uitbesteed aan deze coöperatie. "We werven de mensen die bij ons komen werken zelf en melden ze aan bij Z.O.N. Zij doen de rest. Je bespaart al gauw 2,50 euro per gewerkt uur ten opzichte van de standaard uitzendbureaus."

Afzet via Komosa

De Brabander zet zijn komkommers en tomaten af via telersvereniging Komosa, waar hij zes jaar in het bestuur zat. "Ik heb van dichtbij de perikelen bij veiling ZON meegemaakt, hoe zij werkten en wat wij wilden. We zijn toen tot de conclusie gekomen dat we een zo plat mogelijke organisatie wilden, zonder vergadercul-



Aarts ontwikkelde samen met Formflex de AG-goot. "Wij hebben de goot als het ware ondersteboven gelegd. Het water uit de mat wordt naar de onderkant afgevoerd en daarna pas naar achter."

tuur. In 1996 hebben we onze telersvereniging opgericht. Deze telt inmiddels vijfenvijftig leden in deze regio."

Gezamenlijk staan de telers van deze telersvereniging voor 160 ha. Het hoofdproduct is komkommer met daarnaast herfsttomaten en sla. Komosa zit in Venlo op het veilingterrein en wordt aangestuurd door een algemeen directeur, een commercieel directeur en twee medewerkers. Ze onderhouden contact met de telers en verkopen de producten tegen een zo gunstig mogelijke prijs aan voornamelijk Nederlandse exporteurs. AQS doet als onafhankelijke partij de dagelijkse keuring. Alle leden van Komosa zijn EurepGap gecertificeerd. "Onze telersvereniging is een door het Productschap Tuinbouw erkende telersvereniging die GMO-subsidie kan aanvragen."

Sinds juni dit jaar werkt Komosa samen met zeven andere telersverenigingen onder de naam K8. Ze vertegenwoordigen samen 90% van de Nederlandse komkommertelers. Hun doel is om de internationale marktpositie van de leden te versterken.

Bijna drie WKK's

Op het moment heeft Aarts twee WKK's van ieder 1,6 megawatt. Medio 2008 komt er een derde bij. "Ik heb al gas voor de periode 2008 - 2010 ingekocht en elektra verkocht. Niets is zo wisselend als de energiemarkt. Ik ben tevreden, omdat ik nu voor een paar jaar weet wat ik aan

opbrengsten heb van de elektra en dus ook wat ik uiteindelijk voor mijn energie betaal."

De WKK's draaien tussen 7.00 en 23.00 uur en op jaarbasis ongeveer 4.500 uur. Hij heeft een buffercapaciteit van 200 m³ per hectare.

De teler verbruikt 55 m³/m² per jaar. Dat is inclusief het gas voor de opwekking van elektra. Daarvan verstoekt hij 13 tot 15 m³ met een gewone ketel. "Een gewone ketel moet je altijd hebben als reserve en voor de momenten dat het terugleveren van stroom niet interessant is."

Aarts heeft een voordeel van 3,00 tot 3,50 euro/m² aan energiekosten per jaar ten opzichte van een teler zonder WKK. "Daarbij komt het voordeel van extra CO₂." Van de 430 kuub aardgas die hij per uur verstoekt, heeft hij voor de helft warmte, voor de helft elektra en van 430 m³ CO₂.

Peter en Janine Aarts hebben een kwekerij met komkommers en herfsttomaten. In korte tijd is hun bedrijf gegroeid van 4,5 naar 11 ha. De teler werkt op verschillende fronten samen. Hij zet zijn producten af via telersvereniging Komosa. Hij huurt mensen in en laat de loonadministratie doen via Z.O.N. Arbeidsvoorziening. Samen met zijn broers en toeleveranciers ontwikkelde hij de AG-goot en een palletiseerrobot.

SAMENVATTING