

Snijpunt garandeert de afzet van een goede klasse 2 paprika

Paprikateler is succesvol op groeiende



Karel Vromans (links) en Marco Romein: "Paprika is een lastig product. De prijs gaat als een jojo heen en weer, terwijl een snijbedrijf voor een vaste prijs moet kunnen leveren."

Aan het begin van de verwerkingslijn bij Snijpunt verdwijnen hele paprika's in de machine. Een 'boor' haalt het binnendeel met de pitjes uit de vruchten. Aan het einde van de lijn, na een weg van wassen en snijden, komen er gehalveerde, in vier stukken of in blokjes gesneden paprika's uit. Wekelijks verwerkt dit bedrijf tientallen tonnen voorgesneden paprika's in een aangepaste verwerkingsruimte.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

De voorgesneden paprika's levert het bedrijf aan groentesnijbedrijven in Noord-Europa. Deze bedrijven verwerken het halfproduct in hun versproducten voor de kant-en-klaar markt of voor de horeca.

Karel Vromans en Marco Romein richtten het bedrijf op in 1998. Behalve de beide oprichters werken daar ongeveer twaalf mensen, waarvan twee op kantoor.

Vromans is van oorsprong paprikateler. "Ik ben al in 1976 met paprika gestart. Het areaal van dit gewas groeide enorm en het werd een bulkproduct. Door de toenemende concurrentie moest ik steeds meer en effectiever produceren voor minder geld. Mijn

bedrijf was ondertussen gegroeid tot ongeveer 6 hectare. Ik had altijd al wat met afzet en wilde liever weer iets doen dat beter in de markt gewaardeerd werd."

Kant-en-klaar markt

Vromans leverde al klasse 2 paprika's van het eigen bedrijf aan een paar snijbedrijven en kwam zo in aanraking met de kant-en-klaar markt. "Deze stelde halverwege de jaren negentig weinig voor. Toen was het schap met gesneden andijvie, prei en ui bij Albert Heijn nauwelijks 1,5 meter, nu is dat 30 meter. Toch voorzag ik toen al een groeimarkt."

Marco Romein volgde in die tijd een agrarische opleiding en hielp buiten schooltijd met sorteren op het paprikabedrijf van Vromans. Hij bekeek in een afstudeerproject de mogelijkheden om op grotere schaal gesneden paprika's te leveren voor de kant-en-klaar markt. Dit werd de basis voor Snijpunt.

Romein: "Paprika is een arbeidsintensief product om schoon te maken. Iedereen deed dat toen nog met de hand. Toen wij met ons bedrijf startten was er net een verwerkingslijn ontwikkeld om het schonen tot twee halve stukken te automatiseren."

Een lastig product

De eerste drie jaar waren echte leerjaren. Romein: "Paprika is een lastig product. De prijs gaat als een jojo heen en weer, terwijl een snijbedrijf voor een vaste prijs moet kunnen leveren. We hebben nu dertig snijbedrijven als klant, waarvan een deel vast. Zo'n vijftig procent van het volume gaat naar klanten die aan de retail leveren. Met deze klanten hebben we vaste seizoenscontracten. Met de snijbedrijven die aan de horeca en catering leveren werken we op basis van weekprijzen. Daar zoeken we paprikatelers bij."

Klasse 1,5

Vanaf het begin is het lastig om het juiste product te bemachtigen. Van oudsher heeft een Nederlandse paprikateler 90% klasse 1 en 10% klasse 2. Vromans: "Klasse 1 is voor ons te duur en te mooi. Een vormafwijking is immers geen bezwaar. Klasse 2 is van een sortering een restproduct geworden en gaat kwalitatief gezien helaas steeds verder omlaag."

Hij laat in de snijderij een bak Nederlandse klasse 2 en een bak import paprika's zien. De Nederlandse paprika's zijn bont met hier en daar een brandplekje. De import paprika's zijn weliswaar een beetje misvormd, maar schitterend rood, zonder plekjes.

"Onze enige specificatie is werkbaarheid. We zoeken een klasse 1,5. Dat wil zeggen een constante klasse 2 zonder teveel brandvlekken en zonder bontverkleuring. Voor een goede klasse 1,5 kunnen we ook een betere prijs uit de markt halen."

Telers gezocht

De markt groeit jaarlijks met ongeveer 10%. Er is daarom volgens deze ondernemers voldoende ruimte voor Nederlandse paprikatelers die aansluiting zoeken bij de convenience-markt. Vromans: "Het voordeel voor telers is, dat we de harde bodem uit de markt halen. Kant-en-klaar pakketten zakken niet in prijs. We garanderen de afzet van een goede klasse 2 voor een goede prijs. Een teler heeft een heel seizoen geen omkijken meer naar de afzet van zijn klasse 2."



Een 'boor' haalt het binnendeel met de pitjes uit de vruchten. Aan het einde van de lijn, na een weg van wassen en snijden, komen er gehalveerde, in vier stukken of in blokjes gesneden paprika's uit.

Romein: "Nu importeren we elf maanden per jaar vanuit Spanje, Israël, Marokko, Engeland, Portugal en Polen en werken we nog maar mondjesmaat met Nederlandse telers. We hebben in Nederland sinds twee jaar een aantal telers, die op basis van onze specificatie aanleveren. We zijn echter dringend op zoek naar goede telers ter uitbreiding."

Vestiging in het Westland

Logistiek gezien is paprika een lastig product. Het is samen met ui het eerste product dat snel bederft. Daarom is geconditioneerd transport bij maximaal 7°C een vereiste. Romein: "Door een uitgekiend proces kunnen we snel leveren. Wat een snijbedrijf voor 12 uur bestelt, leveren we de volgende ochtend in heel Noord-Europa."

De ondernemers hebben bewust gekozen voor vestiging in het Westland. "We besteden het transport uit. Transport is nergens zo flexibel te regelen als in het Westland. We kunnen onze klanten ook alleen dankzij die flexibiliteit goed beleveren."

Absoluut betrouwbaar product

De hygiënestandaard ligt hoog. Vromans: "We willen een absoluut betrouwbaar product leveren. We kunnen ons geen incidenten met voedselveiligheid veroorloven. Stel er wordt een residu in ons product gevonden. Dat levert niet alleen directe financiële schade op – maar nog veel erger – ook schade aan ons imago. Dan mogen we niet meer leveren."

"Omdat we ook naar Engeland exporteren, hebben we gekozen voor de internationaal erkende hoge Britse standaard BRC-plus. BRC staat voor British Retail Consortium. Wij zijn een van de eerste gecertificeerde groentesnijbedrijven. We betrekken alleen producten van Global GAP gecertificeerde telers. We nemen regelmatig residutesten bij onze leveranciers, we bekijken hun organisatie en controleren hun bestrijdingsschema's en wachttijden", vertelt Romein.

Groeimarkt

De markt voor kant-en-klaar producten groeit nog steeds. "Mensen gaan meer gemaksgroenten eten. Dit jaar is de afzet naar Engeland iets minder, vanwege de lagere koers van het Engelse pond. Duitsland is de komende jaren een groeimarkt." Het snijbedrijf maakt nu een uitstapje naar andere producten. "Via een Spaanse leverancier kwamen er bloemkool- en broccoli-roosjes op ons pad. Deze uitbreiding heeft puur met logistiek te

maken. De transportkosten stijgen en we willen de palletbezetting optimaal houden."

Samenwerken bij transport

Behalve Snijpunt zijn er nog andere specialisten die halfproducten voor de kant-en-klaar markt maken. Bij gesneden producten is de houdbaarheid kort. Romein: "Daarom moeten we dagelijks het halfproduct in kleine hoeveelheden aanleveren. Het vervoer van één pallet is echter relatief duur."

Zes jaar geleden zochten deze ondernemers daarom al eens samenwerking voor het transport. Dat leverde toen niets op. Door de hoge transportkosten ontstaat nu toch een trend tot samenwerking. "We werken nu samen met een wortelsnijderij op het gebied van distributie naar Duitsland en met een aardappeldistributeur voor de distributie in Nederland. Door deze samenwerking kunnen we nu ook kleinere afnemers beleveren, wat voorheen logistiek lastig was."

Grondstofvoorzienier

In de toekomst wil het snijbedrijf nog meer logistieke service verlenen aan andere snijbedrijven en samenwerken met andere toeleveranciers om een meer compleet pakket aan te kunnen bieden. "We willen uitgroeien tot een soort 'grondstofvoorzienier' binnen de keten. Wij leveren onze halfproducten aan vaste afnemers, de groentesnijbedrijven, die op hun beurt weer leveren aan supermarkten. Samen willen we ook aan productontwikkeling doen."

In januari 2009 betreft het verwerkingsbedrijf een nieuw, ruim twee keer zo groot eigen pand van 1.800 m². Het nieuwe bedrijf ligt vlakbij de huidige vestiging en krijgt drie verwerkingslijnen voor paprika.

In 1998 richtte paprikateler Karel Vromans samen met Marco Romein het verwerkingsbedrijf Snijpunt op. Dit bedrijf verwerkt paprika's tot halve paprika's, snijdt ze in vieren of in blokjes voor een groeiende kant-en-klaar markt. Basis zijn goede paprika's van klasse 2. Het bedrijf werkt volgens de hoge Engelse BRC-plus hygiënestandaard. De meeste paprika's komen uit het buitenland. De ondernemers zoeken nog steeds Nederlandse paprikatelers met een goede kwaliteit klasse 2.

SAMENVATTING