

Twee ondernemers, twee nieuwe bedrijven, één aanbesteding 'Samengaan was niet mogelijk, samen



Gert-Jan van der Wel (links) en Teun Varekamp zijn méér dan collega's en werken op tal van punten samen op hun vrijwel identieke bedrijven.

De tomatentelers Gert-Jan van der Wel en Teun Varekamp zijn goed bevriend en allebei lid van telersvereniging Prominent. Vorig jaar lieten zij nieuwe bedrijven bouwen, die een opvallende overeenkomst vertonen. Tijdens het traject ruilden zij zelfs van locatie om een betere aansluiting te krijgen op hun bestaande bedrijven. Een opmerkelijk verhaal over een unieke vorm van samenwerking, waarin Vollebregt Barten Onroerende Zaken Glastuinbouw een sleutelrol speelde.

TEKST EN BEELD: JAN VAN STAALDUINEN

Honkvaste Westlanders die een flinke kavel zoeken, hebben weinig te kiezen. Dat ondervonden ook Gert-Jan van der Wel en Teun Varekamp, die ruim drie jaar geleden plannen smeedden om samen verder te tuinen. "We hadden toen geen van beiden een opvolger en het leek ons leuk om samen door te gaan", verwoordt Van der Wel. "Teun had een bedrijf van 3,5 hectare in De Lier, ik had 6 hectare langs de Maasdijk in 's-Gravenzande. We zochten een kavel van pakweg 10 hectare, maar die was niet te vinden. Uiteindelijk bleef het ieder voor zich. Waar mogelijk wilden we wel blijven samenwerken."

Reconstructiegebied

De collega's namen ieder een makelaar in de arm om hun kansen te vergroten. Via Santen & Gasille Makelaars kreeg Vare-

kamp na enige tijd een perceel van 8 ha aangeboden op de hoek van de Maasdijk en de Zijdijk in 's-Gravenzande. Van der



Het nieuwe bedrijf van Van der Wel in aanbouw.

Foto: Mario van der Wel

Wel was met Vollebregt Barten in gesprek over een even grote locatie aan de Groeneweg, dat rijp was voor reconstructie. "Het was nog geen gelopen race; er waren zeven eigenaren bij betrokken en er stonden enkele particuliere woningen", zegt Van der Wel. "De makelaar was al drie jaar bezig om het project vlot te trekken." Nu zich een concrete koper aandeede, kwam er vaart in. De laatste weerstanden van de verkopende partijen werden overwonnen. Het werd tijd om koopcontracten op te stellen en bestekken te maken.

Stuivertje wisselen

"We waren het er al over eens om samen offertes aan te vragen", vervolgt de tomatenteler. "We telen hetzelfde product, hebben dezelfde ideeën over de bedrijfsinrichting en de bedrijven zouden vrijwel even groot worden. Door samen op te trekken waren er kostenvoordelen te behalen."

"Toch was er iets dat nog beter kon", vult Varekamp aan. "De locatie aan de Groeneweg ligt dicht bij mijn bestaande bedrijf dan het perceel aan de Maasdijk/Zijdijk. Voor Gert-Jan maakt het weinig uit. Toen de logistiek ter sprake kwam, was hij bereid van perceel te ruilen." Zo werd er vlak voor het tekenen van de voorlopige koopcontracten stuivertje gewisseld.

Twee identieke bedrijven

Van der Hoeven kreeg opdracht voor beide ondernemers nieuwe bedrijven te bouwen met 6,5 ha kasoppervlakte. De telers kozen voor Venlo-kassen van 6,5 m goothoogte en een glasmaat van 1,67 m.

Johan de Groot: 'Er was een meedenkende koper nodig'

Al in 2000 sprak directeur Johan de Groot van Vollebregt Barten met enkele voormalige eigenaren van het perceel aan de Groeneweg waar nu het tweede bedrijf van Teun Varekamp is gevestigd. "Toen draaide het nog om vier hectare, maar het werd niks. Dat bleef zo toen we later een nieuwe poging waagden." Makelaar Ruud Kouwenhoven vult aan: "Er waren verschillende kavels en enkele particuliere woningen in het geding, waarvan er één midden in gebied stond. Ook moest er een watergang worden doorgetrokken. De situatie was behoorlijk complex."

"We hadden een meedenkende koper nodig", vat De Groot samen. "Gert-Jan van der Wel was de aangewezen persoon en klopte op het juiste moment bij ons aan. Vanwege zijn wensen werd het project wel een stuk groter en nam het aantal betrokken eigenaren toe tot negen, waaronder het Hoogheemraadschap Delfland."

Bestemmingswijziging

Om zo min mogelijk te worden opgehouden door tijdrovende taxaties, second opinions en tijdrovend getouwtrek, koos het makelaarskantoor voor een onconventionele aanpak. Alle eigenaren werd gevraagd onder welke voorwaarden en tegen welke prijs zij wilden verkopen. Toen de bedragen waren opgeteld en de koopsom te hoog bleek, werd er alsnog een oplossing gevonden.

Kouwenhoven: "Eén van de oude bedrijfswoningen stond midden op het geplande erf. De eigenaar was bereid het woonrecht te laten verplaatsen naar de andere kant van het project en daar een nieuwe woning te bouwen. Daardoor zou de agrarische bestemming een woonbestemming worden, wat een hogere waarde vertegenwoordigt. Het plan lukte, mede op voorspraak van de reconstructieafdeling van de gemeente Westland."

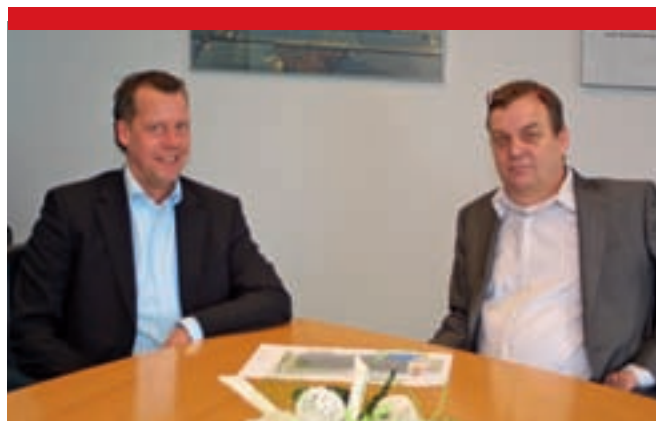
Een particulier pal naast het bedrijf moest wat grond afstaan voor een trafohuisje. "Geld hoefde hij niet, maar tachtig kuub kleischelpen voor zijn oprit waren welkom", zegt De Groot met een glimlach.

Delfland wilde graag een doorsteek van 200 meter maken van een waterberging naar het Zwethkanaal, omdat dit de waterproblematiek in het hele gebied zou oplossen. Grondruil maakte dat mogelijk. Ineens vielen alle stukjes op hun plaats en was het plan voor iedereen ook financieel aanvaardbaar.

Doorlooptijd 1,5 jaar

Beide telers verwisselden van plaats. Delfland en Varekamp wisselden grond uit, de waterberging werd deels gedempt en er kwam een doorsteek naar het Zwethkanaal. Oude bedrijven en twee woningen werden gesloopt, nutsaansluitingen verplaatst, vervuilde grond gesaneerd.

"Alles bij elkaar duurde het ruim 1,5 jaar", zegt De Groot. "Soms vroeg ik me af waaraan we waren begonnen. Des te groter was mijn voldoening toen het tot ieders tevredenheid was afgerond."



Johan de Groot: "Soms vroeg ik me af waaraan we waren begonnen."

Van der Wel: "We wilden graag een meter hoger bouwen, maar dat viel buiten het bestemmingsplan."

Ook de andere toeleveranciers selecteerden de beide ondernemers op basis van één aanbesteding. Zo kwamen er op beide

bedrijven WKK's met 5,5 MW vermogen, identieke belichtingsinstallaties (12.500 lux/m²), gelijke hangende gootsystemen en dito scherminstallaties. In verband met het veilig werken op hoogte kozen de vrienden voor een buisrailsysteem met een wat grotere spoorbreedte voor extra stabiliteit. "De bedrijven zijn multifunctioneel van opzet", vat Varekamp samen. "We kunnen er ook makkelijk tussenpoten en jaarrond telen."

Eerste teeltjaar

De bouw van het bedrijf aan de Maasdijk startte in maart 2007. Op 1 oktober plantte Van der Wel er de grove trostomaat Westland. Aan de Groeneweg, waar meer voorbereiding nodig was, kon de bouw in juli beginnen. Varekamp startte de teelt op 30 november met het ras Idols, eveneens een grove trostomaat. "De kans is groot dat we in het nieuwe seizoen hetzelfde ras telen", merkt hij op. Zijn vriend knikt instemmend.

Over het verloop van de eerste teelt zegt de

's-Gravenszander: "Ik moet erg wennen aan het scherm. Er ligt LS 99 doek in, dat vrijwel lichtdicht is. Het ventileert nauwelijks en dat levert vochtproblemen op. Ik hoop dat het doek door gebruik wat meer gaat ademen. Voor de rest bevat het nieuwe bedrijf uitstekend en loopt de teelt naar wens. Wat me nog meer bevalt, is dat mijn zoon Mario nu ook in het bedrijf zit. Dat had ik een paar jaar geleden niet durven hopen."

Door intensieve samenwerking en gezamenlijke aanbesteding konden twee tomatentelers voor een relatief scherpe prijs twee vrijwel identieke bedrijven laten bouwen. Dit maakte het ook eenvoudiger om tussentijds de percelen te ruilen voor een betere aansluiting op de bestaande bedrijven. Aan één van beide projecten ging een complexe reconstructie vooraf.

SAMENVATTING



De situatie aan de Groeneweg vóór de reconstructie. Foto: Vollebregt Barten