

'Marktvraag is ons enige



Cor van der Kaaij: "We telen op 23 ha trostomaten in Nederland en we hebben met enkele partners ook nog 22 ha tomaten in Spanje."

Met hun handelsmerk Red Star spelen Cor en Dirk van der Kaaij mee in de eredivisie van de tomatenteelt. Hun bedrijf omvat 23 ha trostomaten (minipruim, middelpruim en cherry) in Nederland en ze hebben een aanmerkelijk belang in 22 ha Spaanse teelt. "Onze drijfveer is actief vraag creëren en vasthouden. Groei is daarvan een gevolg en geen doel op zich", stelt Cor van der Kaaij.

TEKST EN BEELD: JAN VAN STAALDUINEN

Red Star Trading (Agrarisch Ondernemer 1996) lijkt in geen enkel opzicht op het ouderlijke bedrijf in Honselersdijk, waar Cor van der Kaaij in 1974 begon. Toch was dat het moment waarop de schaalvergroting werd ingezet. Vader Theo vergrootte het bedrijf van 0,6 naar 1,2 ha.

De komst van broer Dirk leidde in 1979 opnieuw tot verdubbeling. "We waren de vroegste aanvoerders van het vleestomatenras 'Dombo' en teelden door in de zomer", memoreert Cor. "Dat was toen niet gebruikelijk. Wij vulden het gat in de zomer dus op."

Eigen koers

In 1990 stichtten de broers een tweede bedrijf in Tinte, dat een jaar later werd uitgebreid tot 5 ha. Het Westlandse bedrijf werd eind 1992 verkocht. De vleestomaten maakten in 1995 plaats voor een middelgrove trostomaat, geschikt voor export naar de Verenigde Staten. Omdat de veiling er geen apart blok van wilde maken, traden de broers uit en begonnen zij in 1996 met Red Star Trading. Van meet af aan bepaalden de gebroeders zelf hun verkoopprijzen. "Uiteraard met oog voor de markt, maar we laten de prijsstelling niet aan anderen over", benadrukt Van der Kaaij. "Dirk zit samen met Jan Baas en Leo van Emmerik elke ochtend aan de telefoon. Wij verkopen actief en creëren daarmee vraag."

Hij vervolgt: "Wat wij niet doen, is uitbreiden om de kostprijs te drukken. Dat leidt alleen maar tot overproductie en een nog grotere daling van je verkoopprijs. Alleen als de vraag het toelaat, breiden we uit."

Pruimtomaten

De vraag kwam in een stroomversnelling na de omschakeling op pruimtomaten in 1998. Van der Kaaij: "Wij zagen een markt voor 'Favorino', een midi trospruimtomaat van De Ruiter Seeds. De eerste teelt was 1,6 ha, maar in 2000 stond er al 10 ha. 'Favorino' verkopen we als Red Star Exotic."

motief voor uitbreiding'

In 2002 verkregen we een nieuwe, exclusieve teeltlicentie voor het ras 'Sunstream' van Enza. Deze mini trospruim-tomaat is de Red Star Romantic en groeide in drie jaar door van 1,5 naar 11 ha. Daarnaast telen we nu 2 ha van de troscherrytomaat 'Conchita', ook van De Ruiter Seeds. Dat is onze Red Star Tropical. We waren in de winter van 2003/04 de eerste telers die dit ras onder belichting teelden."

Belichte teelt

Met belichten werd eind 2003 begonnen. Red Star Trading bouwde toen twee nieuwe kassen van 4,5 ha met vast en 6 ha met beweegbaar licht. Om tijdens de bouw al extra vraag te creëren en de overgang vloeiender te maken, werd in de buurt ook een bestaand bedrijf gekocht van 2,6 ha. Daar kon direct een bescheiden areaaluitbreiding plaatsvinden. "Het was een gek jaar", zegt Cor van der Kaaij. "Drie nieuwe projecten en ondertussen 10 ha tomaten uit Nederland en 22 ha uit Spanje verkopen."

Hij heeft geen spijt van die uitbreiding. Dankzij de belichting komen de teelten eerder in productie en halen de trossen sneller de gewenste kwaliteit. Ook kan er langer worden doorgeteeld. "In combinatie met de Spaanse teelt konden we vorig jaar echt jaarrond topkwaliteit leveren", verklaart de geboren Westlander. "Daar was het ons ook om begonnen."

Naar Spanje

De gebroeders van der Kaaij behoorden tot de eerste Nederlandse telers die, samen met enkele partners, in Spanje een bedrijf opzetten. Hoe bevalt het buitenlandse avontuur? "Goed, want we zitten er al bijna zes jaar", antwoordt de gedreven teler. "Samen met Evert van Geest, Rinus en Frans van Nieuwkerk en Jos Linthorst, die al jaren in de Spaanse toelevering actief is. Zijn Spaanse partner Juan Cuadrado is voorlichter en loopt wekelijks de gewassen na. Diens kennis van land en teelt is cruciaal.

We vormen een perfect team en zitten bij toerbeurt in Spanje om het bedrijf te leiden. Dirk en ik steken daar verreweg de minste tijd in, mede omdat wij alle kleine tomaatjes en de middel trostomaten voor Nederland moeten verkopen. Jos verkoopt de middel trostomaten in Spanje en die liggen nu in elke grote stad in de schappen. Petje af."

De eerste fase bestond uit 11 ha foliekas in Antas, zo'n 80 kilometer voor Almeria. In 2001 en 2002 werden telkens 5,5 ha bijgebouwd, dit keer onder glas.

Toekomst

Op korte termijn verwacht Cor geen verdere uitbreiding. "Het Nederlandse tomatenareaal is te hard gegroeid", vindt hij. "Door regen en kou in Spanje hebben we daar nu weinig last van, maar structureel is er te veel aanbod. Daardoor zijn telersverenigingen makkelijk tegen elkaar uit te spelen. Ook omdat de handel door de prijzenslag in de retail geen kant op kan.

Als we vroeger wisten wat we nu weten, waren we waar-



Cor van der Kaaij: "Via ons handelsbedrijf Red Star Trading verkopen we eigen handelsmerken en private labels."

schijnlijk allang naar Bretagne vertrokken. Frankrijk is niet zelfvoorzienend en met de voorkeur voor nationaal product kun je daar jaarrond prima boeren. Toch is het ons ook hier voor de wind gegaan. Ik ben dik tevreden."

Management

Cor's oudste zoon werkt al in het bedrijf, maar opvolging is nog niet aan de orde. Over het managen van een groot bedrijf zegt Van der Kaaij: "Voor een bedrijf als dit moet je eigenlijk met drie broers zijn. Mijn zoon doet het prima,

maar ik heb nog veel te leren. Red Star Trading behoort tot de grotere tomatenbedrijven van Nederland en is ook in Spanje actief. De broers Cor en Dirk van der Kaaij schrijven hun succes toe aan enkele harde principes; exclusieve productie de ondernemer. Zijn capaciteiten zijn bepalend voor de tomaten telen en deze kleinschalig opzetten, actief vraag creëren, jaarrond topkwaliteit bieden en zelf de prijs zoveel mogelijk bepalen. Kostprijsverlaging vinden dat principe geldt in feite voor elke managementlaag. Een bedrijf met een goed motief voor schaalvergroting, omdat dit overproductie in de afdeling of bedrijfs onderdeel kan de capaciteiten van de hand werkt. De betreffende manager nooit overstijgen. Het is dus cru-