



Bij Giel Hermans draait alles om suikermaïs

Vijftien jaar geleden huurde Giel Hermans in Kessel een halve hectare grond om te kijken of hij iets kon verdienen aan suikermaïs. Zijn conclusie: nooit meer doen! Nu is hij de grootste leverancier en teler van suikermaïs in Nederland.





Het laaddock is leeg en in de loods spuiten enkele medewerkers van Giel Hermans de sorteer- en verpakingslijn schoon. De bestellingen voor vandaag zijn de deur uit. Ongeveer 80 procent van alle verse suikermaïs die op de Nederlandse markt wordt verhandeld, komt van dit bedrijf: 'Mielies'. Mielies is het Zuid-Afrikaanse woord voor maïs. In dat land zag Hermans de automatische kolvenplukkers die hij daarna op zijn bedrijf heeft ingezet. In vijftien jaar heeft de jonge ondernemer in Noord-Limburg vanuit het niets een maisimperium opgebouwd waar 35 mensen werken en waar jaarlijks een slordige 15 miljoen kolven over de verwerkingslijnen gaan.

Zijn eerste suikermaïs zaaide Hermans in 1994, als onderdeel van een project voor zijn studie Internationale Agrarische Handel aan de HAS in Deventer. Op een halve hectare huurland werkte hij zich een zomer lang in het zweet. „Het was geen groot succes. Alles moest met de hand en er waren geen goede rassen. Bovendien zit niemand op een paar pallets maïs te wachten. Mijn conclusie was dan ook: nooit meer doen! Ik hield er 3.000 gulden aan over, de arbeidskosten niet meegerekend. Want als ik mijn eigen uren zou rekenen, had ik beter bij McDonalds kunnen gaan werken.”

Zijn gevoel én verstand zeiden hem dat er meer in moest zitten. Met twee kolven onder de arm stapte hij naar een inkoper van Albert Heijn. „Dat was een schot in de roos. Ze bleken op zoek te zijn naar een Nederlandse teler die in het zomerseizoen verse maïs kon leveren. Mits van goede kwaliteit. Het jaar erop teelde ik 15 hectare.”

Zoetere rassen

In de jaren daarna heeft hij de teelt en het verzendklaarmaken van de maïs in hoog tempo geprofessionaliseerd. Zijn grootste probleem was het ontbreken van goede rassen in Nederland. „Er waren alleen koemaïssachtige rassen met kleine kolven. Je komt ze zelfs nu nog tegen, omdat er in Nederland nauwelijks aan rassenverbetering wordt gedaan. Daarom importeer ik zaaizaden uit landen die verder zijn met de veredeling, zoals de Verenigde Staten. Goede suikermaïs is zoet en heeft lange kolven met korrels in rechte rijen.”

Een volgend probleem was dat die lange kolven niet meer in de Holland-kratjes pasten. Een kolf minder in een krat was geen oplossing omdat de computers zijn ingesteld op hoeveelheden van tweemaal acht stuks. „Daarom hebben we eigen dozen laten maken. Het is zomaar een voorbeeld van de praktische problemen waarvoor we in de loop der jaren een oplossing hebben gezocht. Niet dat we alles zelf hebben moeten uitvinden. Een groot deel van de mechanisatie konden we overnemen uit de Verenigde Staten.”

Inmiddels levert het bedrijf jaarrond aan de

grote Nederlandse supermarkten. Van augustus tot en met oktober komt de maïs uit Limburg. In een straal van enkele tientallen kilometers rond het bedrijf teelt Hermans samen met enkele vaste contracttelers 100 hectare, variërend van heel vroege tot late rassen. In de winter haalt Hermans de maïs uit Florida (VS). Dan volgen Marokko en Spanje, totdat het weer aan de Nederlandse maïs toe is.

Afkeuren

Hoewel hij de aanvoer zo goed mogelijk vooraf plant, is de kwaliteit van het product leidend. Op dat punt wil Hermans absoluut geen concessies doen. „Je moet je eigen perceel durven afkeuren, hoe moeilijk dat ook is. De kolven zijn maar drie tot vier dagen op hun optimale rijpheid. Dan moet je ze pakken. Daarna zijn ze een week houdbaar in de koeling. Zijn we te laat, dan oogsten we niet en nemen we ons verlies. Gemiddeld blijft tien procent van de maïs op het land staan, om wat voor reden dan ook. Regen, vorst, rijpheid, legering, noem maar op.” Prijsacties van de supermarkten worden voor de zaai al ingepland. „Dat moet wel. Albert Heijn of Dirk van den Broek nemen soms wel vier opleggers per week mee. Daar zaai ik op uit.”

Naast kwaliteit is flexibiliteit een sterk punt van het bedrijf. Hermans: „Als er ergens paniek uitbreekt omdat er te weinig maïs is, dan kan ik meteen leveren. Normaal gesproken draaien we een hectare per dag in supermarktschaaltjes. Maar als het moet, hebben we in een paar uur tijd een oplegger vol met versgeplukte maïs.” Om die reden heeft het oogstmaterieel van Hermans een gigantische overcapaciteit. Zijn vierrijige kolvenplukker kan een hectare per uur aan, maar oogst gemiddeld 1,5 hectare per dag. Niet de meest rendabele machine dus, zeker niet als je bedenkt dat het drieënehalve ton kostende apparaat maar drie maanden per jaar draait.

Biefstuk

Hermans geniet zichtbaar van het ondernemerschap, ook al wordt hij wel eens moe van de grote hoeveelheid onwerkbare regels. Zo kreeg hij deze zomer nog een boete omdat van een nieuwe werknemer een kopie van het paspoort ontbrak. „Een boete van 1.500 euro, terwijl ik altijd alles goed op orde heb.”

Soms brengen de regels hem tot creatieve oplossingen. Hermans bracht de restanten van de maïsoogst en de onverkochte kolven aanvankelijk naar een vergistingsinstallatie. Totdat een kipper werd aangehouden en de dienstdoende inspecteur stelde dat hier sprake was van afvaltransport. Hermans: „Onzinnig toch? Het is een reststroom, grondstof voor de vergister. Volgens de wet mag ik het alleen

als grondstof aanbieden als het is versnipperd. Dan schieten de regels het doel voorbij.” Hermans loste het anders op. Hij schafte 150 zoogkoeien aan, die hij in een nabijgelegen natuurgebied laat grazen. Het vleesvee krijgt de maisresten bijgevoerd. „Nu zetten we het afval om in biefstuk”, glimlacht hij.

Vliegen afvangen

Hermans heeft in suikermaïs een mooi nicheproduct gevonden. Door zijn sterke positie in de markt lukt het hem om een plus op de kostprijs te realiseren. „Als je 35 man in dienst hebt en je moet je aan allerlei strenge regels houden, kun je niet voor een habbekrats produceren.” Hij is ervan overtuigd dat ook andere telers een betere positie kunnen afdwingen door samen te werken. „Mensen zijn teveel bezig om elkaar vliegen af te vangen. Dat neem ik de sector kwalijk. De chipsfabrikant lacht zich suf als aardappeltelers elkaar voor prijzen onder kostprijs beconcurreren.”

Bang voor zijn eigen positie is hij niet. „Je begint niet zomaar met suikermaïs. Veehouders rekenen zich nog wel eens rijk, maar we telen veel minder maïsplanten op een hectare dan bij snijmaïs en gemiddeld oogsten we maar 0,6 kolf per plant. Het is zoals met veel gewassen: als anderen het goed doen, hoef je er niet aan te beginnen. Ik heb meer telers zien gaan dan zien komen.”

Op zijn eigen bedrijf is de grootste groei eruit. Hermans verwacht de komende jaren een lichte stijging van de consumptie omdat het product steeds bekender wordt bij de consument. Nu hij de supermarkten goed kan bedienen, breidt hij zijn aandacht uit naar de foodservicemarkt. „Stel dat een keten als Ikea een stukje maïskolf bij het eten serveert, als gezond bijgerechtje. Dat biedt ons nieuwe kansen en brengt meer mensen in aanraking met het product.”

HET BEDRIJF

Het bedrijf Mielies BV van Giel Hermans in Kessel teelt en verwerkt jaarlijks 100 hectare suikermaïs voor de versmarkt. Zaaïen gebeurt van april tot en met juni, oogsten van augustus tot en met oktober. De overige maanden importeert het bedrijf voor jaarrond levering. De belangrijkste klanten zijn de grote supermarktketens, die de kolven per twee stuks op een schaalteje verkopen. Mielies heeft 35 mensen op de loonlijst. Het bedrijf heeft 80 procent van de Nederlandse maïsmarkt in handen. Kijk voor een bedrijfsfilmpje op www.mielies.nl

