







## Innovatie

goot de coronacrisis roet in het eten. Alles loopt natuurlijk vertraging op.” Wim is beducht voor een tweede golf coronabesmettingen. “Deze keer hebben we het kunnen overleven, ook dankzij het feit dat de warenhuizen openbleven en veel mensen er onze producten kochten. Maar we hebben toch ook veel moeten weggoeien. Bij de diverse kiemen die we telen, zitten tussen opzet en oogst vier à vijftien dagen, afhankelijk van de soort. Toen de bestellingen stilvielen, hadden we geen afzet meer voor veel producten. We hebben ons assortiment dan beperkt tot de soorten die we in de warenhuizen verkopen. Helaas groeit ons grootste product – de preischeuten – het traagst, waarmee we dus het moeilijkst konden schuiven. Nadien, met de opstart, hebben we opnieuw snel geschakeld. Toen de horeca begin juni weer mocht opstarten, moesten we kunnen leveren. Het was koffiedik kijken hoe en wanneer de chefs effectief opnieuw zouden beginnen koken, maar daar heb ik gelukkig wel een goede inschatting gemaakt en waren we klaar toen we effectief klaar moesten zijn.”

### Kinderziekten

“Toen ik afstudeerde als ingenieur voedingsmiddelentechnologie kon ik in de sector aan de slag en deed ik gedurende tien jaar in diverse bedrijven ervaring op. Die jaren zijn enorm leerrijk geweest voor mij. Ik heb er geleerd over kwaliteitsbewaking en over productieprocessen, iets wat in mijn huidige job als tuinbouwer enorm belangrijk is. Maar ik heb er ook geleerd over bedrijfsorganisatie en bijvoorbeeld het werken met personeel. Het zijn tien zinvolle jaren geweest. Ik heb er ontdekt hoe ik het wél en zeker ook hoe ik het niet wil doen.”

Over bedrijfsvoering wist Wim dus al een en ander, over kiemgroenten veel minder. “Ik had voor mezelf besloten dat ik een nicheproduct wilde telen, maar was er nog niet uit welk product



© FOTO'S: LIESBET CORTHOUD

### “Elk bedrijf heeft zijn eigen manier van werken.”

dat zou worden. We twijfelden tussen slakken, oesterzwammen en kiemgroenten, drie producten die pasten in onze locatie. Kiemgroenten vond ik een mooi artikel en bijna het volledige aanbod in de supermarkten kwam op dat moment uit Nederland. Er waren toen in België maar drie bedrijven die kiemgroenten teelden. Elk bedrijf heeft een eigen manier van werken en een eigen setting. We hebben onze eigen kweektechniek zelf moeten ontwikkelen en op punt moeten zetten. Het was *trial and error*, maar we zijn er toch vrij

snel in geslaagd om consistent te produceren. Ons eerste gebouw had ook veel kinderziekten. Die hebben we stelselmatig opgelost en op onze huidige site verloopt alles zoals het hoort. We hebben hier ook niets aan het toeval overgelaten. Zo heb ik bijvoorbeeld twee computers met een etiketprinter: als de ene het begeeft, kan ik meteen op de andere een beroep doen. Ik heb twee koelruimtes en een dubbele koelinstallatie, twee gekoelde voertuigen en een generator voor als de stroom zou uitvallen. Dat zou rampzalig zijn

## “Onze afzet gaat grotendeels naar de horeca.”

voor de productie, dan kunnen we alles weggooien. Dit alles is een serieuze bijkomende investering, maar het zorgt wel voor een goede nachtrust en dat is ook belangrijk.”

### Vooraf horeca

“Momenteel telen we negen à tien producten. Je kunt met kiemgroenten van alles doen, het is een heel boeiende teelt. Maar natuurlijk moeten ze ook verkocht raken. Preischeuten zijn onze populairste kiemgroenten. Zelf ben ik een grote fan van look. De smaak is hetzelfde als die van verse look, maar dan zonder die vervelende lookgeur. We leveren onze producten aan de groothandel over heel Vlaanderen en van daaruit komen ze terecht in winkels, bij traiteurs en in restaurants. De coronacrisis heeft ons laten ondervinden dat het grootste deel van onze omzet naar de horeca ging.”



Preischeuten zijn de populairste kiemgroenten bij Kiem-X.

### Arbeidsintensief

Wim levert zijn kiemgroenten *just in time*. Tijdens het interview controleert hij zijn e-mail, ziet hij een nieuwe bestelling binnenlopen en loopt daarmee meteen naar de productieruimte, om ze te laten klaarmaken. “We krijgen dagelijks bestellingen van warenhuizen die ikzelf en vijf medewerkers ’s ochtends klaarmaken, zodat ze om 15 uur beschikbaar zijn. “We doen diverse taken: de kweek beheren, opzetten, opvolgen en oogsten. Daarna wassen we de kiemgroenten, dat is in feite het verwijderen van de zaadhuid waaruit de kiem is gegroeid. Dan wordt het product manueel ingepakt. Niet elke klant vraagt dezelfde verpakkingsgrootte en we leveren graag op maat. Het is een arbeidsintensief product: de klant vraagt, wij draaien.” Hoewel Wim niet in de sector is opgegroeid en geen conventionele teelt heeft, noemt hij zichzelf een echte tuinbouwer. “En daarnaast natuurlijk ook manager. We werken hier zeven dagen op zeven, het werk stopt nooit. Net zoals bij elke andere land- en tuinbouwer ...” ■



### Kristof Severijns

innovatieconsulent Nieuwe teelten  
kristof.severijns@innovatiesteunpunt.be

## De coronacrisis biedt ook kansen

Zwakheden en sterktes van bedrijven, overheden en systemen worden door de coronacrisis meer dan ooit zichtbaar. Maak hiervan gebruik om ook jouw bedrijf tegen het licht te houden. Elke crisis biedt immers nieuwe kansen voor innovatieve ondernemers.

We zijn er ons door de tekorten aan andere mondmaskers van bewust geworden dat de productie van noodzakelijke dingen zoals medisch materiaal op verre locaties niet zo'n goed idee is. Hierdoor kwam er een duidelijke beweging richting lokale(re) productie op gang.

Ook in de landbouw zijn er kansen voor innovatieve ondernemers. Zo willen we al lang minder afhankelijk zijn van buitenlandse productie van soja en andere eiwithoudende gewassen. Misschien is het nu tijd om je idee om te zetten naar een toekomstplan en een nieuwe teelt in je bedrijf te integreren? Tal van onderzoeken en projecten willen innovatieve landbouwers zoals jij bereiken en ondersteunen. Meer info voor jouw idee krijg je bij het Innovatiesteunpunt via bovenstaand e-mailadres.



Het Innovatiesteunpunt is een initiatief van Boerenbond en Landelijke Gilde in partnerschap met Cera en KBC.