

‘Van vierde tros moesten we al twintig procent weggooien’

Pepinovirus dwingt telers om 30 ha



De vier compagnons (vlnr) Koert en Bart van den Ende, Frank van Kleef en André van den Ende. Vier mannen, één gedachte: uitruimen en opnieuw beginnen. (foto Leo Duijvestijn Photography)

“ In een aantal uitgaven van *Onder glas* heeft iedereen mee kunnen lezen hoe wij het afgelopen jaar ons nieuwe bedrijf in de Wieringermeer hebben gebouwd. Veel ging er goed, niet alles, maar dat is uiteindelijk geregeld. Snel vergeten wat het heeft gekost en genieten van het mooie bedrijf en alle mogelijkheden die dit biedt.

TEKST EN BEELD: FRANK VAN KLEEF

Begin november hebben we de planten naar het bedrijf gehaald. Het weer was nog goed, dus de groei zat er meteen goed in. Al snel maakten de planten veel tomaten aan en konden we gaan uitrekenen wanneer en hoe groot de eerste productie zou zijn. Bij dit soort investeringen is het toch wel weer lekker als je een beetje gevoel begint te krijgen bij de opbrengsten die er tegenover staan.

We hebben er alles aan gedaan om schoon te starten. Niemand in de kas die er niets te zoeken heeft. We hebben zelfs geen spullen uit Made meegenomen en als ik zelf op het bedrijf kwam was ik er als “gast”. Pak aan, laarzen en handschoenen. We hebben voor het planten nog snel even heel de kas, de goten, de druppelaars en de substraatmatten ingespoten met ontsmettingsmiddelen voor het geval dat.....

Serius zorgen over maken

Maar.....misschien vragen we erom, omdat we altijd zeggen “de enige zekerheid die we hebben, is dat er altijd wel iets is om je serieuze zorgen over te maken”.

Maar ook in 2006 was het voor ons geen zorgeloze Kerst. Net voor Kerst vonden we een paar planten met pepinovirus. In eerste instantie maakten we ons daar nog niet zo druk over, ook al verbaasde het ons dat we het toch weer binnen hadden gekregen. Wel hadden we inmiddels de ervaring dat Pepino, bij het ras dat wij telen, behoorlijk kan tekenen op de vruchten. Daarom waren we er dus niet helemaal gerust op. In de weken daarna breidde het probleem zich razend snel uit. De eerste tros was goed, maar op de vruchten van de tweede tros werden hier en daar al de problemen zichtbaar. Een deel van het product was onverkoopbaar.

Eerst hadden we nog even de hoop dat het bij een of twee trossen zou blijven, maar ook die hoop hield niet lang stand. Toen we van de vierde tros aan het oogsten waren, moesten we ongeveer 20% van het product weggooien. Gelukkig was de rest gewoon goed en konden we verder een mooie doos tomaten afleveren.

Alles tegen elkaar afgewogen

Op dat moment zijn we alle opties tegen het licht gaan houden. Wat zouden we doen als het probleem nog groter zou worden? Hoeveel risico mochten we nemen? Zouden we de tweede kas vrij kunnen houden? En wat te doen als dat niet zo was? Wat konden we er teelttechnisch aan doen? Moesten we niet gewoon over planten???? Pardon!!!!!! Weet je wel wat je zegt??? JA!..... En ga zo maar door.

Het enige dat je nog bezig houdt op zo'n

te ruimen en opnieuw te planten

moment is DIT probleem. Je begint de consequenties onder ogen te zien. En dan zijn het geen prettige ritjes als je alleen in de auto 150 km naar huis moet rijden. En wat te denken als je er, zoals mijn compagnons André, Koert en Bart, de hele dag tussen loopt? Daar word je pas echt gek van.

En dat duurt dan een paar dagen. Daarna had ieder van ons vieren zijn mening gevormd, en zoals gebruikelijk lag die niet ver uit elkaar. Voor de verandering hadden we weer eens een officiële directievergadering gepland. Daar houden we normaal niet zo van, maar bij échte problemen gaan we er altijd even voor zitten. En dit was er zo een.

In totaal 30 ha opnieuw planten

We waren het na vijf minuten eens dat we zo niet door wilden gaan. Te veel uitval, te veel onzekerheid en daarmee te veel financiële risico's. Dat was dus duidelijk.

De volgende vraag was, ruimen oké, maar wanneer dan? Direct koppen zou er toe leiden dat we in de onbelichte tuin maar een paar trossen zouden oogsten en dat we nauwelijks omzet zouden hebben in de eerste maanden.

We hebben toen gekeken naar de prijshistorie over een aantal jaren en aan de hand daarvan bepaald wat de meest gunstige tijd was om de teelt te wisselen. Daarbij moesten we niet alleen kijken naar de prijzen en productie in die periode, maar ook naar de mogelijkheden voor een nieuwe teelt. Wanneer kun je planten? Hoe ga je dat teelttechnisch invullen?

Toen die keuzes waren gemaakt, hebben we dit afgestemd met onze collega-telers in ons segment. We moesten er wel voor zorgen dat we geen problemen zouden krijgen met onze klanten. Daarna kwam de afstemming met de plantenkweker. Die zit normaal gesproken tot alle hoeken en gaten vol met perkgoed en bloeiende zomerplanten. Dan even voor 30 hectare bijna bloeiende tomatenplanten afleveren, is op zich al een hele operatie. Maar gelukkig was dat volgens hem, na het eerste gesprek, zijn probleem en niet langer dat van mij.

Schoonmaakplan

Na al die gesprekken en beslissingen werd het tijd om een schoonmaakplan op te stellen voor het virusvrij krijgen van het bedrijf. We wilden het hele bedrijf van



Het schrikbeeld van iedere teler, een lege kas in mei.

voor naar achter schoon hebben. Al het organische materiaal eruit; tempex uit de goten; alles ontsmetten in vier rondes; rond het bedrijf alles ontsmetten enzovoorts. We hadden nu nog één keer de kans om virus vrij te komen, voordat de bedrijven om ons heen gaan planten. Ook wij zelf zijn inmiddels aan het bijbouwen en we willen niet dat de besmetting ook daarheen wordt overgebracht. We hebben speciale maatregelen getroffen voor de afvoer van organisch materiaal en substraat. Alles direct in containers en afgedekt afvoeren. Alles composteren zodat het virus zeker wordt gedood. De containers zijn na gebruik allemaal ontsmet zodat we daarmee geen besmetting kunnen overbrengen. Ook hier is weer heel veel aandacht aan besteed.

Gesprekken met de bank

Naast alle keuzes die we moesten maken, speelde de hele tijd een andere vraag op de achtergrond mee. Wat gaat de bank hiervan vinden? We hadden inmiddels de financiering aangevraagd voor de volgende fase. Nog voor het eerste gesprek hierover hebben wij al aangegeven dat er een probleem was. Daarbij hebben we de verschillende scenario's genoemd.

We hebben met de adviseurs van de bank alle mogelijkheden tegen het licht gehou-

den en samen toch weer een goede oplossing weten te vinden. Hieruit blijkt maar weer eens dat het heel belangrijk is dat ze bij een bank gevoel hebben voor de bedrijfstak waarin wij zitten. Belangrijk is ook dat je hen er op tijd bijhaalt als er problemen zijn.

Het hele bedrijf is schoongemaakt. Alles ziet er weer super strak uit. Op 15 en 22 juni gaan we weer planten en met frisse moed opnieuw beginnen.

De beste manier van teambuilding

Het is niet bepaald een leuke tijd die we achter de rug hebben, maar er zitten ook goede kanten aan. We hebben de afgelopen maanden onze samenwerking nóg meer leren waarderen. Als je door dit soort problemen heen moet, is het zo super dat je er niet alleen voorstaat maar dat je er samen de schouders onder kunt zetten. Op die manier hoef je niet alle narigheid mee naar huis te nemen.

Voor alle medewerkers is het de beste manier van teambuilding geweest die ik me voor kan stellen.

En verder hebben we de afgelopen tijd ondervonden dat er heel veel collega's en bedrijven zijn, die bereid zijn geweest om ons te helpen en steunen bij het oplossen van dit probleem. En daarvoor wil ik al diegenen bij deze hartelijk bedanken.

”