



Peter Hollander uit Koekoekspolder is Held van de Smaak van provincie Overijssel

'Kwaliteit gaat boven alles'

IDA HYLKEMA

Peter Hollander uit IJsselmuiden wil zich met zijn producten onderscheiden en gaat voor kwaliteit. Als Held van de Smaak van Overijssel is hij een van de finalisten tijdens de Week van de Smaak, eind deze maand.



Peter en Paula Hollander begonnen 35 jaar geleden met hun tuinbouwbedrijf in de Koekoekspolder bij IJsselmuiden. 'We startten met 25 soorten groenten. Dat was heel gebruikelijk in die tijd', vertelt Peter Hollander.

In de loop der jaren vielen steeds meer producten af om de kostprijs te verlagen. 'Je werd min of meer gedwongen om ergens voor te kiezen. Als je niet mee wilt met de schaalvergroting, blijven de nicheproducten over waarmee je toch de kost kunt verdienen', verklaart de teler. Dat zijn in zijn geval onder glas geteelde raapstelen en sperziebonen.

SPECIALISATIE

In 1987 en 1993 vergrootte het echtpaar zijn oppervlakte glas tot 4.000 vierkante meter met heteluchtverwarming en in 1999 kwam er nog een kas van 6.000 vierkante meter met buisverwarming bij. Toen begon ook de specialisatie in de bonenteelt. Eerst nog sperziebonen en snijbonen, maar ook de snijbonen zijn inmiddels afgestoten. 'Je kunt daar tegenwoordig weinig meerwaarde aan geven. De teelt is bedrijfseconomisch niet meer haalbaar door concurrentie uit Spanje en Marokko', licht Hollander toe.

Ook de witloftrek, van oudsher een grote teelt in IJsselmuiden, werd in 2007 de deur uitgedaan. Het was te kleinschalig en daardoor niet meer concurrerend.

Tot een paar jaar geleden zette Hollander nog af via The Greenery in Barendrecht, nu verloopt alle afzet via Postuma in IJsselmuiden. Hollander heeft een samenwerkingsverband met deze groothandel. 'Met deze samenwerking is de keten verkort, zodat kostenbesparing mogelijk is. Bovendien heb je kortere lijnen. Ook



Hollander kan zich als teler beter profileren met een speciaal ontworpen doosje waarin de bonen worden aangeboden.

kunnen we ons beter profileren met een speciaal ontworpen doosje waarin de bonen worden aangeboden.'

Een teler van nicheproducten gaat heel anders te werk dan een grootschalig glastuinbouwbedrijf. Dat blijkt al uit het feit dat in hartje zomer, een periode waarin veel producten zonder hoge stookkosten kunnen worden geoogst, een deel van de kas leeg staat.

'Onze focus ligt op het aanleveren van de hoogste kwaliteit. Dat gaat boven alles. De hoeveelheid productie heeft niet de hoogste prioriteit', zegt Hollander. 'Soms moet je productie inleveren om de kwaliteit op een zo hoog mogelijk niveau te krijgen en te houden. Te veel productie gaat ook ten koste van je prijs. De grootste concurrent op de nichemarkt ben je zelf. Als je te veel producten hebt, raak je ze niet kwijt en ik wil niet leveren onder de kostprijs.'

'In de wereld van nicheproducten is het constant rekenen'

Als de voorraad oploopt, heeft de teler er geen problemen mee dat zijn producten naar de voedselbank gaan. 'Het komt ook regelmatig voor dat we voortijdig de oogst van de teelt beëindigen, omdat we anders te veel krijgen.'

Raapstelen: seizoens- en regiogebonden

Sperziebonen vormen de grootste teelt van Peter Hollander, maar in het voorjaar teelt hij ook raapstelen. Deze 'vergeten groente' is een typisch voorjaarsgewas. De knapperige stelen en sappige blaadjes worden verwerkt in stampot en salades. De raapstelen worden met de hand gesneden en gaan via groothandel Postuma in IJsselmuiden naar speciaalzaken.

Voor Hollander is het vooral zaak om continuïteit in de productie te houden. Dat betekent dat er vanaf het vroege voorjaar tot eind december het hele jaar door bonen worden geoogst. Begin januari gaan de kassen echter helemaal leeg. Dat is nodig om de witte vlieg te bestrijden, legt de teler uit. 'In een klein gewas zoals kasbonen zijn bijna geen middelen meer voorhanden. Waar mogelijk bestrijden we biologisch, maar witte vlieg kan erg hardnekkig zijn. Die kun je alleen aanpakken door alle groene delen uit je kas te halen.'

MIDDELENBELEID

Het middenbeleid is een bron van zorg voor de teler. 'Voor kleine teelten en zeker voor kasbonen zijn weinig toelatingen voor gewasbeschermingsmiddelen en dat maakt je kwetsbaar. Omdat er bijvoorbeeld geen enkel chemisch middel is toegelaten om wortelziektes in kasbonen te onderdrukken, gaan we nu voor iedere teelt nieuw substraat gebruiken. Dat kost minder dan de opbrengstverlaging die je anders zou krijgen door de aantasting. In de wereld van nicheproducten is het constant rekenen.'

De jonge aanplant wordt elders opgekweekt, maar het zaad telen de ondernemers zelf. 'In 1999 kregen we een proefje van het zaadhuis om het ras Florine uit te proberen. De grove, vlezige boon stond ons wel aan, maar de boon sloeg niet aan op de Spaanse markt en daarom werd het ras uit de handel gehaald. We hebben toen zelf de laatste zaden gekocht en houden het ras zelf in stand. Dat vraagt de nodige aandacht en vakkenis, want in de bonenteelt heb je snel mutaties en die moet je er op tijd uithalen.'

Het authentieke ras, de ambachtelijke productiewijze en de kwaliteit maken 'De echte Hollander' tot een nicheproduct die bij de speciaalzaken tot meerwaarde wordt gebracht. 'Qua prijs kunnen we niet concurreren met de akkerbouwmatig geteelde sperziebonen, maar dat is op zich geen probleem, omdat dat een compleet ander product is', zegt De Hollander.

Volgens de teler zal er altijd een markt voor nicheproducten blijven, al staan de prijzen onder druk sinds het uitbreken van de crisis in 2008. 'Consumenten zijn behoudender met de aankoop van duurdere producten. Maar ik lever iets apart en daar sta ik achter. Kwaliteit is mijn belangrijkste drijfveer. Dat gaat boven geldelijk gewin.'



Peter Hollander teelt het bonenras Florine, een grote vlezige boon.

Foto's: Ida Hylkema