

GLASTUINBOUW BOMMELERWAARD

Van kas tot consument



Hendrik Satter: 'Waardering krijgen voor je product is het allermooist.'

De supermarktschappen liggen vol met heerlijke groenten en fruit. Ook langs de weg zijn steeds meer kraampjes met deze smaakvolle producten te vinden. Hoe komen groenten en fruit daar eigenlijk terecht? Aardbeienteler Hendrik Satter, transporteur Theus Vervoorn en Gerard van den Anker van Veiling Zaltbommel leggen het op deze pagina uit.

Hendrik Satter teelt in Nieuwaal op vier hectare aardbeien. Per jaar komen er zo'n 50 miljoen aardbeien uit zijn kas in de supermarkt terecht. Om ervoor te zorgen dat de heerlijke vruchten daar te vinden zijn, komt er heel wat tijd, werk en mankracht aan te pas.

Van plantje tot aardbei

Bij Starberry, de kwekerij van Hendrik, begint de teelt als de aardbeienplant als klein plantje binnenkomt. 'Deze plantjes planten we in augustus. Door de weken heen groeien de planten en komen er bloemen aan. In september leggen we de bloemen meer naar de buitenkant, zodat ze niet verstopt zitten tussen de bladeren en bijen en hommels de bloemen kunnen bestuiven. Deze bloemen groeien uit tot mooie aardbeien. In oktober beginnen we met plukken en dit blijven we doen tot en met december', legt Hendrik uit. In februari begint er weer een nieuwe teelt.

Klaarmaken voor transport

Als de aardbeien geplukt worden, leggen de medewerkers ze in de juiste bakjes voor de

supermarkten en plaatsen ze in dozen. De volgende dag worden de dozen vroeg in de ochtend, rond vijf of zes uur, in de vrachtwagen geladen en vervoerd naar de veiling. Hendrik: 'Bij de veiling worden de aardbeien onder meer gecontroleerd op kwaliteit en worden de bakjes nagewogen en voorzien van een plasticfolie voor de supermarkt. De aardbeien gaan dezelfde dag nog op transport, zodat ze de volgende dag in de supermarkt liggen.'

Aardbeienkraampjes

Naast het leveren aan de veiling, verkoopt Hendrik van april tot juli aardbeien via tien kraampjes in de Bommelerwaard en omstreken. 'Door de aardbeien direct aan de consument te verkopen, kunnen we het meest verse product bieden. De aardbeien worden 's ochtends geplukt en liggen dezelfde dag nog in de kraam', vertelt de tuinder. Dat is niet de enige reden van de lokale verkoop. 'Doordat we op deze manier contact hebben met de consument krijgen we reacties op ons product. Waardering krijgen voor het product dat je met bloed, zweet en tranen hebt gemaakt is het allermooist', aldus Hendrik.

Meer dan alleen veilen



Appels, peren, frambozen, kersen, paprika's en sla: bij Veiling Zaltbommel vind je het allemaal. Een aantal tuinders uit heel Nederland brengen hier hun producten heen om de weg naar de consument te vinden.

Bij een veiling wordt er al snel gedacht aan het verkopen van producten via de klok. Mogelijke afnemers zitten hierbij in een zaal en kunnen op een knop drukken om een product te kopen bij een bepaalde prijs. Hierbij zijn de groenten en het fruit bij de al meer dan 100-jarige Veiling Zaltbommel te beoordelen door de mogelijke kopers. 'Om kopers in de toekomst op afstand mee te laten doen aan de veiling, wordt er geïnvesteerd in een digitale veilingklok die werkt via een laptop, tablet of telefoon', vertelt Gerard van den Anker – directeur bij Veiling Zaltbommel.

Kwaliteit en versheid

Bij het verkopen van groenten en fruit zijn de kwaliteit en versheid van het product erg belangrijk. 'Iedere partij wordt gekeurd door een van onze keurmeesters. Zij keuren het product op specifieke kwaliteitseisen die zijn vastgelegd. Door ons kwaliteitslabel Supremo weten klanten wat zij van een bepaalde teler kunnen verwachten. Dit maakt betrouwbaarheid een belangrijk aspect bij het veilen', legt Gerard uit.

Bemiddeling

Daarnaast ligt de focus van Veiling Zaltbommel op bemiddeling. Gerard: 'Hierbij kan er rechtstreeks aan de koper worden geleverd, waardoor wij ons doel van maximale versheid kunnen bereiken. Onze verkopers hebben één op één contact met de teler en afnemer. Bij dit verkoopproces wordt er niet via de klok verkocht.'

Samenwerken

Om de groenten en het fruit zo snel mogelijk na de verkoop bij de consument te krijgen, werken veel partijen in de keten samen. 'Door de samenwerking met telers, transporteurs, verpakkers, kopers, handelshuizen en exportpartijen in binnen- en buitenland is vers bij ons ook echt vers', aldus Gerard.

Versroute



Foto: Theus Vervoorn

Om groenten en fruit vers bij de veiling en kopers te krijgen, staan transporteurs elke dag klaar. Tijdsdruk en daghandel zorgen ervoor dat geen dag van tevoren gepland kan worden. Dat vraagt om flexibiliteit.

'Je weet nooit hoe een dag loopt, vertelt Theus Vervoorn, eigenaar van Theus Vervoorn Transport in Brakel. Het transportbedrijf brengt groenten en fruit, voornamelijk paprika's, champignons en aardbeien, van telers uit een groot deel van Nederland naar Veiling Zaltbommel en kopers. Om de producten vers te houden, zijn de

vrachtwagens voorzien van moderne koelsystemen.

Daghandel

Voor zes uur 's ochtends levert het transportbedrijf de producten aan Veiling Zaltbommel, zodat ze gekeurd en geveild kunnen worden. Als de producten verkocht zijn, worden ze vervoerd naar de koper. Hier komt tijdsdruk bij kijken. 'Omdat we te maken hebben met daghandel, is om acht uur 's ochtends nog niet duidelijk wat er die dag moet worden vervoerd. Rond tien uur 's ochtends beginnen we met het rondbellen naar de kopers, vooral exporteurs en zetten we routes uit. De

groenten en het fruit moeten daarvoor dezelfde dag nog met het vliegtuig of de boot worden vervoerd. Een leuke logistieke uitdaging', legt Theus uit.

Deze pagina is een initiatief van
Glastuinbouw Bommelerwaard.
Meer informatie: Gerard Selman -
gselman@glastuinbouwnederland.nl

Colofon



glastuinbouwnederland.nl