

PUURgroenten teelt bijzondere gewassen volgens bijzondere aanpak

'Of de klant tevreden is, dat wil ik weten'

Best bijzonder: een akkerbouwer die start met de teelt van groenten. Han en Saskia Lammers in Middenmeer maakten twee jaar geleden de overstek. Hun bedrijf heet 'PUURgroenten': weg van de kilo's tegen elke prijs, gericht op producten die bovenal iets toevoegen.



tekst Joost Stallen, fotos Fotopersbureau Dijkstra

“Bezoekers denken nog weleens dat telen op water waterige producten oplevert. We laten iedereen meteen ontdekken.” Han Lammers reikt de verslaggever van 'Groenten en Fruit' een stukje van een blad aan: micro-Chinese leek: prei, met een nadrukkelijke nasmaak die het midden houdt tussen knoflook en bieslook.” Het is het begin van een rondgang door de brede folietunnel, langs tientallen micro-, mini- en iets grotere en zilte groenten, eetbare bloemen, kruiden, scheuten en overige gewasonderdelen. Stuk voor stuk zijn het gewasjes met een verhaal, meestal met onbekende, exotische namen en met smaken die variëren van 'lekker!' tot 'wie eet dit?' Maar nooit waterig. 'PUURgroenten, het bedrijf van Han Lammers en zijn vrouw Saskia in Middenmeer, is – als het over bijzondere gewassen gaat – bijna niets te gek. Van eetbare viooltjes en suikermaïsscheuten tot minibladgewassen met smaken die gaan van frisse citroen tot vlijmscherpe mosterd. “Moet je ook eens proeven, een Spilanthesbloem. Wel goed op kauwen”. Het onschuldig ogend oranje bloemknopje wordt in een keer naar binnen gewerkt en fijn gemalen. “Dat werd vroeger gebruikt door mensen die kiespijn hadden”, geeft Lammers vervolgens geamuseerd aan. “Het maakt gevoelloos.” Klopt, zijn toehoorder is even uitgepraat.

Speciale producten

De Spilanthesbloem, ook wel abc-kruid of Parakers ge-



noemd, is een van de ongeveer 140 producten van 'PUURgroenten': het assortiment bestaat nagenoeg uit gewassen die je normaal in het groentevak van de supermarkt niet tegenkomt. Dat zou ook niet haalbaar zijn. 'PUURgroenten' teelt alles op water, in 750 vierkante meter bassins. Voor paksoi bijvoorbeeld is het bedrijf waarschijnlijk de grootste teler in Nederland. “Dan hebben we het wel over 100 planten per week.” Het gaat bij dit bedrijf niet om kilo's of om volume, maar vaak om enkele stuks of – met kruiden – over grammen. “Om een gerecht af te maken, echte specialties met een aparte smaak of kleur om juist dat ene bijzondere accent mee te geven. “We leveren aan cateringbedrijven en aan horeca, vaak in het hogere segment. Die afnemers zijn vaak continu op zoek naar nieuwigheden om in hun vak het onderscheid te maken. We proberen daaraan mee te werken. We zoeken voortdurend naar nieuwe producten en hebben contacten met zaadbedrijven over de hele wereld van wie we suggesties aangereikt krijgen. Vaak is het gewoon proberen of iets aanslaat. Daarom zijn we vanaf het begin – in

Bedrijfsprofiel

Pootaardappelen zijn nog steeds belangrijk voor Han (44) en Saskia (43) Lammers, maar iets minder dan voorheen. De teelt van groenten kwam in beeld, maar niet met gewassen waarvan je moet afwachten wat de verkopende partij er voor geven wil. In 2012 startte teeltbedrijf 'PUURgroenten' op 360 vierkante meter, na de huidige uitbreiding komt de wateroppervlakte op 1.300 vierkante meter.



2012 – ook gestart met het ontvangen van koks. Dat doen we nog steeds, drie keer per week.”

Klant is koning

Van de plank af verkopen is gezien de aard van hun producten niet aan de orde. Er actief mee bezig zijn, daar gaat het om, zo geven we extra waarde aan onze producten, benadrukt Lammers. “Al vanaf het begin zoekt mijn vrouw Saskia mogelijke afnemers met doosjes groenten. In zo’n monsterpakket kunnen wel 25 tot 30 verschillende producten zitten. We proberen mee te denken met onze klanten, en in te spelen op wensen en suggesties. Dát werkt, dat is de kracht van ons bedrijf. We hebben afnemers waar we 15 producten aan leveren. Een andere klant neemt wekelijks voor een vast bedrag minigroenten af. Dat mag van alles zijn, elke week maken we ander pakket klaar. Ik weet niet wat hij ermee doet, wél wil ik weten of hij tevreden is.”

Lammers brengt de bestellingen voor klanten in de regio – waaronder De Kas in Amsterdam – zelf rond. Han-

delshuis Rungis in Barendrecht, ook gespecialiseerd in afnemers als horeca, catering en bedrijfskantines, komt wekelijks drie keer per week langs om spullen op te halen. “Noodbestellingen brengen we zelf naar Barendrecht, als dat moet. De klant is koning.”

Licht op het water

Lammers was tot enkele jaren geleden akkerbouwer, met een vast bouwplan inclusief poot aardappelen. Als groententeler is die vastigheid minder vanzelfsprekend, en al helemaal als je het zoekt in bijzondere gewassen als bij ‘PUURgroenten’, voor een professionele, veeleisende doelgroep. Wat moet je telen om rendabel te zijn, en hoe pak je dat aan? “In 2012 zijn we meteen begonnen met 40 gewassen, dat was toen een sprong in het diepe. Die onzekerheid is er nog steeds.”

“Sommige producten zijn een succes, daarvan kun je aardig benaderen hoeveel je nodig hebt. Wat we zelf niet afzetten, kan in principe naar handelshuis Rungis. Maar het gebeurt ook dat we gewassen hebben, waar ▶

De verkooplijst bevat zo’n 140 producten. De afnemers in de omgeving worden dagelijks beleverd, de groothandel drie keer per week.



Han Lammers zorgt voor de teelt, zijn vrouw voor de afzet: "Door klanten te bezoeken, mee te denken met onze klanten, en in te spelen op wensen en suggesties. Dat is onze kracht."

weken achtereen geen vraag naar is. Die gooi je er dus uit. Dan wil het weleens gebeuren dat zich klanten melden, die specifiek dát product willen hebben."

Dat brengt Lammers bij de planning van de productie. "Ons grootste probleem, al helemaal omdat we relatief klein zijn. Veel klanten beslissen vandaag over een ander menu, en willen daar morgen de ingrediënten voor in huis hebben. Dan kun je weleens niet leveren. We proberen daarom meer en meer met onze klanten een planning te maken. Dat is soms een kwestie van overleg en onderhandelen, maar het geeft wel de ruimte die klant te bedienen, zoals je dat eigenlijk zou willen."

Lammers had aanvankelijk even het idee de groentenproductie in de winter te stoppen, want het pootgoed sorteren kost immers ook tijd. Klanten zien dat anders, bleek vorig jaar augustus: 'Kun je met Kerst ook leveren', werd gevraagd. Sinds oktober hangen in een deel van de tunnel Son-T lampen, uitsluitend voor belichting overdag. "In vergelijking met glastelers die echt volle bak belichten, stelt dit niets voor; het is meer 'ik groei een beetje licht'. Toch was de elektriciteitsrekening behoorlijk schrikken: die lampen kosten eigenlijk te veel in verhouding tot de verdienste. Daar staat tegenover dat ik kan blijven leveren, en in beeld blijf bij mijn afnemers."

Ontdekken

Zo'n ontdekkingsreis als de afzet is van miniworteltjes, Mizuna, Red Orach, Yo Su chum bloemen en éénpersoonskropjes botersla, zo'n zoektocht kan de productie op water zijn.

"We zijn rotendeels op ons gevoel afgegaan. De flexibiliteit spreekt ons enorm aan. In het deel van het bassin waar vandaag nog paksoi staat, kan morgen sla staan. Verder werk je enorm schoon; uitgezonderd een sporadische behandeling tegen luis, is spuiten niet nodig. We gebruiken regenwater, met de voedingselementen uit

een A- en B-bak. Dat water zit al twee jaar in de bassins, het moet alleen af ten toe worden aangevuld. De samenstelling van de bemesting is een gemiddelde voor alle gewassen en proefondervindelijk vastgesteld." De drijvers zijn van Dry-Hydroponics, voor kleinere gewasjes worden ook gewone plantentrays voor kluitplanten gebruikt.

Om de gewassen aan te laten slaan, hangen er vernevelaars boven een deel van de bassins. Dat werkt prima. Wel moet voorkomen worden dat de bladgewassen in de tweede helft van de teelt van bovenaf worden bevochtigd, om ellende als Bremia en Microdochium te voorkomen. Algen doen het ook goed in het water. "We vinden het nog meevallen, en we accepteren het. Je kunt veel voorkomen door de bassins consequent af te dekken met drijvers. Maar je doet dat niet zo snel als je weet dat er de volgende dag nieuwe planten komen... In samenwerking met proeftuin Zwaagdijk bekijken we wat mogelijk is met waterbeluchting.

Verder kijken

Lammers is de laatste om te ontkennen dat het op poten zetten van zo'n specifiek bedrijf als 'PUUR-groenten', een risico inhoudt. De resultaten over de afgelopen twee jaar overziend, overheerst echter het optimisme." Dit voorjaar is een nieuw stuk tunnel bijgeplaatst, waarmee de bassinoppervlakte wordt uitgebreid naar 1.300 vierkante meter. "Het gevoel is goed. Ik denk dat we nog verder kunnen uitbreiden. Dit systeem vraagt nu nog flinke investeringen, maar als je één drijver met product kunt telen, lukt telen op 10 drijvers ook. Dan kun je makkelijker automatiseren wat nu nog in handwerk moet gebeuren, dat drukt de kosten weer. We maken unieke producten volgens een unieke aanpak, daar kun je verder mee dan Nederland alleen." ●