



Marcel Janssen, De Gerdeneer

“Bij culinaire hoogstandjes is het gebruik van kruiden pincettenwerk”

Het hoge culinaire segment is een dankbare markt voor kruiden, maar de volumes zijn klein. Op couverts waaraan minstens 25 handelingen aan voorafgaan is het gebruik van kruiden pincettenwerk, weet Marcel Janssen van De Gerdeneer. Hij specialiseerde zich in afzet in de korte keten naar het hoge segment horeca, maar bouwt dat langzamerhand af. Voor de derde keer gooit hij het businessmodel ingrijpend om.

Vanaf 1998 tot aan 2013 teelde Marcel veldsla en produceerde groentezaad op de ruim 3 hectare van het bedrijf. Toen de markt voor groentezaadproductie ont-aarde in een prijzenslag schakelde hij over naar kruidenteelt en richtte zich daarbij op het hogere horecasegment. Zij willen

de beste kwaliteit en smaak. “Bijna alle kruiden teel ik vanuit zaad in de vollegrond. Langzame teelt, dat geeft de beste smaak.” Welke soorten te telen was in het begin zoeken, heel veel proberen en weg-gooien. Door koks uit te nodigen in de kas, kreeg Marcel steeds betere feeling met

de markt. “Op het hoogtepunt had ik 80 soorten kruiden en eetbare bloemen. Deze werden ook bijna allemaal afgenomen.”

Ook belangrijk is om dagvers product te kunnen leveren. De Gerdeneer snijdt de kruiden op bestelling en levert via korte lijnen direct aan restaurants. Het bedrijf ligt nabij de hubs op Greenport Venlo en heeft dus een gunstige uitvalsbasis. “Wat ik oogst is binnen 24 uur geconsumeerd.” Voor Marcel en het team betekent dat dagelijks op de knieën door de kas om de bestellingen te snijden en voortdurend bij schakelen. Wat om 8 uur 's ochtends nog een controleerbaar proces lijkt, kan om 9 uur heel anders zijn. “Soms is het per



Smakelijke kruiden en eetbare bloemen uit de vollegrond

minuut bijschakelen, vraag niet hoe, maar uiteindelijk redden we het altijd weer,” lacht Marcel.

De kruiden en eetbare bloemen vinden hun weg direct naar de meest chique restaurants in Oostenrijk, Zwitserland, Duitsland, Luxemburg en de Randstad. Zij stellen zeer hoge eisen aan het product. Aan de smaak op de eerste plaats, maar daarnaast mag er ook geen enkel beestje of plekje op zitten. Maar niet alleen de producteisen maakt het tot een uitdagende markt. “De chef-koks op het hoge niveau zijn makkelijke klanten, maar ze nemen niet veel af. Hoe hoger in aanzien, des te meer ze je producten weten te waarderen, maar des te minder kruiden ze gebruiken per couvert. Dat is echt pincettenwerk, een blaadje hier en een bloemetje daar....”.

Toch voelt ook Marcel in deze markt, net als destijds bij veldsla, de concurren-

tiedruk toenemen. De Gerdeneer kwam bijvoorbeeld als één van de eerste op de markt met eetbare bloemen, maar inmiddels zijn er veel partijen die dat aan bieden en kom je eetbare bloemen soms zelfs in de supermarkt tegen. “Je ziet dat kruiden een massaproduct aan het worden is met ook buitenlandse partijen die de markt agressief benaderen.”

Door corona kwam de kruidenmarkt plotseling bijna helemaal op zijn gat te liggen. Gelukkig had De Gerdeneer een lijflijn: cider. “Met het maken van cider zijn we al in 2015 begonnen uit liefde. In coronatijd richtten we daar onze aandacht op en is dat echt substantieel uitgegroeid. Cider is van oudsher geen bekend product in Nederland, maar dat begint te veran-

Wat is polycultuur

Polyculturen in de kas is een teeltsysteem dat de productie van verschillende soorten groenten en fruit in polycultuur combineert met eiwitrijke producten zoals paddenstoelen, eieren, kippenvlees en vis. De afvalstof van het ene product is de grondstof voor het andere product. Door de gesloten kringloop op het bedrijf en door de beperkte behoefte aan input is de teelt duurzaam en efficiënt. Door de grote diversiteit in het productaanbod kan de teler de consument voorzien van een compleet aanbod van groenten, fruit en eiwitrijke producten. Door kringlopen te sluiten, opbrengsten te maximaliseren en input te verminderen is potentieel een hoog rendement haalbaar. Het uitgangspunt hierin is om de natuur het werk te laten doen in efficiënt ontworpen systemen.

Bron: Stichting Innovatieve Glastuinbouw

VAN DEN BOSCH
IMPORT - EXPORT - TRANSITO B.V.



1800 AE ALKMAAR/Holland
Postbus 220 | Kennemerstraatweg 83
Tel.: 072 - 5 122 122 | Fax: 072 - 5 122 125
info@vdbosch.nl | www.vdbosch.nl

**Gespecialiseerd in appels en peren
voor industrie!**

Aankoop - Verkoop