



Teun Koolen, Koolen Champignons:

“Als ik de cel inloop, weet ik precies voor wie ik een mooi product ga maken”

In de balans van vraag en aanbod bevinden de paddenstoelentelers zich over het algemeen aan de verkeerde kant van de balans. De sector staat al jaren onder grote prijsdruk. Hoe lukt het een bedrijf als Koolen Champignons dan om te groeien en innoveren?

Innovatie en het anders doen dan anderen zit vanaf de start in de kern van het bedrijf ingebakken. De familie Koolen uit Noord-Holland is een echte telersfamilie die actief is in alle takken van de groententeelt. Als loot van deze grote familie (met 11 broers en zussen) besloot Leo Koolen in 1981 een eigen hoekje te veroveren op het areaal, niet in de vollegrond maar met het

kweken van champignons. “Al vanaf de eerste oogst stond kwaliteit op nummer één. Hierdoor wist Leo Koolen de beste prijs te krijgen voor zijn product. De afzet werd toen gerealiseerd via de veilingklok en daar legde hij ook al de eerste contacten met onze huidige afnemers. Het duurde niet lang voordat er zonder tussenkomst van de veilingklok direct geleverd werd aan super-

markten en groothandelaren”, vertelt zoon Teun Koolen. Samen met zijn broer Koen trad hij in de voetsporen van vader Leo en gedrieën staan zij aan het roer van Koolen Champignons.

Versheid door zo kort mogelijke lijnen zijn in de handel altijd belangrijk. Bij paddenstoelen ligt de lat extra hoog. Teun: “Heb je nog een palletje voor me? Dat werkt niet meer voor ons. Paddenstoelen zijn zeer kwetsbare producten. Daarom hebben we altijd ingezet op lange termijn relaties. In de loop der jaren hebben we dan ook afscheid genomen van de daghandel en kennen we in ons bedrijf de term “klant” eigenlijk niet

meer. Het zijn onze partners en we stemmen onze productie af op hun vraag. Dus als ik 's ochtends de cel inloop, weet ik precies voor wie ik een mooi product ga maken.”

“NIEMAND IS ZÓ SNEL”

Champignons zijn na oogst kort houdbaar en moeten zo snel mogelijk en bij voorkeur in een gesloten koudeketen worden verhandeld. Oogst en verwerking is dus topsport. “Mijn vader puzelt daar al zijn hele leven op. Met name het oogstmoment luistert nauw, want te vroeg oogsten geeft een te laag rendement en te laat een slechte kwaliteit. Inmiddels hebben we het proces van oogst tot verpakt eindproduct zo ingericht, dat dit slechts een half uur kost. Ik denk dat niemand zo snel is als wij.”

Stap één in het hele proces is het kiezen van het juiste uitgangsmateriaal en het zorgen voor de optimale groeiomstandigheden. Daarna volgt het ‘geheim van de smid’: een plukker



Leo met zijn zoons Teun en Koen Koolen

moet tussen de massa van witte hoedjes precies die champignons oogsten die de juiste diameter en rijpheid hebben. Eén van de eerste innovaties bij Koolen Champignons was het scheiden van het teelt- en het oogstproces. Teun: “In traditionele bedrijven worden champignons in de kweekcellen met stellingen geogst. We hebben een zeer efficiënt proces ontwikkeld waarin bijna alles is geautomatiseerd. Ieder jaar doen

we iets en na een aantal jaar is er dan heel wat gebeurd. Het plukken van de champignons zelf is de volgende stap die we willen nemen.”

Wanneer het tijd is om te oogsten, gaan niet de plukkers naar de kweekcellen, maar gaan de teeltbakken via een lopende band vanuit de kweekcel naar de oogststruimte waar de plukkers klaarstaan. In deze oogststruimte zijn de processen van selectie en oogsten ver- gaand geoptimaliseerd. Door middel van automatisering snijden plukkers de perfecte

bedden komen iedere vier uur voorbij. In de tussentijd kunnen de champignons maar liefst 20 procent zijn gegroeid, tot wel 5 procent per uur.

Champignons zijn uitermate gevoelig voor mechanische beschadigingen. Het aanraken van een champignon kan al resulteren in een bruinverkleuring. Vandaar dat het oogsten zorgvuldig moet worden uitgevoerd



Kunststof kratten of trays afgestemd op uw logistieke proces



www.hollarts.nl | +31 (0) 316 227 333 | sales@hollarts.nl

TELER VAN PADDENSTOELEN
 www.koolen-champignons.nl | info@koolen-champignons.nl
 Wierweg 3, 1774NH SLOOTDORP | 0227 60 30 54 | 06 1367 0667