

Casestudie

Komkommerteler Koen Saelens combineert kleinschalige kwekerij met passie voor reizen



Wilt u meer informatie of vrijblijvend kennismaken?
Bel ons direct: +31 297 293200 Of mail naar: info@joulzbusinesssolutions.nl

Joulz

Koen Saelens vaart een andere koers dan veel collega's:

hij kiest bewust voor een kleinschalig bedrijf, om naast zijn werk als tuinder volop te kunnen reizen.

Zes jaar geleden investeerde de komkommerteler in een WKK, waardoor hij de energiekosten per eenheid product fors wist te verlagen. Het onderhoud laat hij over aan Joulz Business Solutions. “De service is gewoon goed. Dat is ons veel waard.”

Kwekerij Sacogro is gevestigd in Hooglede, op een steenworp van de West-Vlaamse stad Roeselare. De regio vormt één van de belangrijkste ‘tuinbouw-hotspots’ van België. “Mijn ouders begonnen in 1968 met de teelt van sla en tomaten. Ze hadden een bedrijf in Gits, een dorpje hier vlakbij”, vertelt Koen Saelens (56).



“Ik kreeg de liefde voor de tuinbouw dus met de paplepel ingegoten. Toen ik het diploma van de tuinbouwschool op zak had, werkte ik een tijdje bij een bedrijf in de Verenigde Staten. Heel leerzaam! Daarna ging ik aan de slag op het ouderlijk bedrijf.”

In 1989 plantte Saelens de eerste komkommers in de kas. Hij was altijd al gefascineerd door dit gewas. “Waardoor? Vooral omdat het zo’n tropisch gewas is, dat een vochtig klimaat vergt. Ik kan het moeilijk omschrijven, maar de komkommerteelt boeit me enorm.”

Keuze voor kleinschaligheid

De eerste komkommerteelt beviel zo goed dat Saelens zich besloot te specialiseren in dit gewas. Hij startte in 1993 op een eigen locatie van 1,1 hectare , met drie traditionele teelten per jaar. Nu - ruim dertig jaar later - is de bedrijfsomvang en -opzet nog exact hetzelfde als destijds. “Toen ik begon, was het niet de bedoeling om klein te blijven”, geeft de ondernemer aan. “Maar door de hoge gronddruk in de regio, problemen met virussen en slechte prijzen was het in de eerste jaren lastig om uit te breiden. Naderhand kwam het er niet meer van.”

Inmiddels is Saelens heel blij met zijn kleinschalige bedrijf. Dit stelt hem namelijk in staat om het leven te leiden dat hij wil. “Een klein bedrijf is overzichtelijk en kun je makkelijk overdragen aan een medewerker. Gelukkig hebben wij een goede voorman, die de honneurs prima kan waarnemen.

Dit maakt het voor mij vrouw Analyn en mij mogelijk om vaak op reis te gaan. Dat is onze grote passie. Daarbij komt Analyn van de Filipijnen: ieder jaar gaan we - nadat in december de laatste komkommers zijn geoogst - een maand naar haar thuisland.”

Het echtpaar heeft naast de komkommerkwekerij ook een bed & breakfast: Het Filipijns Slaaphuisje. Deze is ingericht in Filipijnse sferen en wordt volledig gerund door Analyn. “B&B-gasten zijn soms ook heel benieuwd naar onze komkommerkwekerij. Dan geven we hen graag een rondleiding!”, vertelt Analyn Corsiga.

Fors lagere kostprijs

Toen Saelens in de jaren negentig begon met het telen van komkommers, verwarmde hij zijn kas met zware stookolie. Omdat de kosten na verloop van tijd de pan uitrezen, investeerde hij in 2006 in een biomassaïnstallatie. Daarin werden houtsnippers verstoekt. “Maar dat was ook niet ideaal”, geeft de teler aan. “Onze burenen hadden namelijk veel last van de rook die vrijkwam in het verbrandingsproces.”

De ondernemer besloot daarom in 2019 over te stappen naar een WKK. Hij kon een installatie met MTU-motor overnemen van een collega-teler. “De aanschaf van deze WKK, met een vermogen van 0.75 MW, stelde ons in staat om onze kostprijs per komkommer fors te verlagen. Met de WKK konden we immers niet alleen de kas verwarmen, maar hadden we ook de beschikking over CO₂. Daarnaast konden we de opgewekte elektriciteit terugleveren aan het net, wat zorgde voor extra inkomsten. **De WKK bood dus voordeel op veel verschillende vlakken.**”

“De aanschaf van deze WKK, met een vermogen van 0.75 MW, stelde ons in staat om onze kostprijs per komkommer fors te verlagen. Met de WKK konden we immers niet alleen de kas verwarmen, maar hadden we ook de beschikking over CO₂. Daarnaast konden we de opgewekte elektriciteit terugleveren aan het net, wat zorgde voor extra inkomsten. De WKK bood dus voordeel op veel verschillende vlakken.”

Koen Saelens



Goede service en bereikbaarheid

Saelens bracht het onderhoud van zijn WKK onder bij Joulz Business Solutions. “Zij stonden in deze regio bekend om hun hun goede service voor MTU-motoren en hebben alle onderdelen op voorraad”, legt hij uit. “En we zijn zeker tevreden: Joulz Business Solutions helpt snel en goed. Een storing is altijd snel opgelost. Dat is heel belangrijk voor ons. Daarbij zijn ze goed bereikbaar: je kunt Joulz Business Solutions ieder dag tot 23 uur bellen. Dat is veel waard.”

ETS-2 als zwaard van Damocles

De WKK van Saelens maakt gemiddeld zo'n 4500 draaiuren per jaar. Vorig jaar werd deze gereviseerd, waardoor de teler hier weer zo'n 20.000 tot 25.000 draaiuren mee vooruit kan. "De volgende revisie zal in 2029 moeten plaatsvinden. Het is de vraag wat we dan gaan doen; óf reviseren óf er bijvoorbeeld voor kiezen om koud te gaan in de wintermaanden. Ik wil sowieso tot mijn 67e tuinder blijven, maar het ziet er op dit moment niet naar uit dat er een opvolger is."

De teler maakt zich ook zorgen over de hogere kosten die de glastuinbouw vanaf 2027 mogelijk voor de kiezen gaat krijgen, als gevolg van de mogelijke deelname aan ETS-2 (het tweede Europese Emissiehandelssysteem). "Dit hangt als een zwaard van Damocles boven ons hoofd. Ik hoop dat de glastuinbouw vrijgesteld gaat worden van de verplichte ETS-2-deelname."

De WKK blijft voor Saelens voorlopig de meest efficiënte en milieuvriendelijke manier om zijn kas te verwarmen. "We hebben op deze locatie geen andere mogelijkheden. Aardwarmte kan hier niet worden gewonnen en e-boilers, batterijen en warmtepompen zijn niet interessant voor een bedrijf als het onze. Kortom: de WKK is en blijft de beste optie."



Hectare kas

1,1

MW WKK

0.75

Draaiuren per jaar

4.500

“Joulz Business Solutions helpt snel en goed. Een storing is altijd snel opgelost. Dat is heel belangrijk voor ons. Daarbij zijn ze goed bereikbaar :je kunt Joulz ieder dag tot 23 uur bellen. Dat is veel waard.”

Koen Saelens

Neem voor meer informatie contact op met:
info@joulzbusinessolutions.nl



Ontdek meer

Kom in contact met onze adviseurs!

e: info@joulzbusinesssolutions.nl

t: +31 297 293200

w: www.joulzbusinesssolutions.nl