



## Verpakkingslijnen Ultrapak essentieel voor Koolen Champignons “Afhankelijkheid van machines vraagt om betrouwbaarheid en continuïteit”

Paddenstoelen zijn een zeer veelzijdig product. Waar dit voor velen al lange tijd bekend was, heeft de recente pandemie de verkoop van paddenstoelen en plantaardige producten een extra boost gegeven. Zo ook bij Koolen Champignons, dat mede met de oprichting van haar dochterbedrijf Van Koolen, overuren draait om haar klanten continu te blijven voorzien van leveringen. “Essentieel hierbij is om te kunnen vertrouwen op goedlopende machines,” vertelt Teun Koolen van Koolen Champignons. “Wij hebben hier sinds jaar en dag een vertrouwde partner in gevonden met Ultrapak.”

**K**oolen Champignons is met recht een familiebedrijf te noemen. De vader van Teun is al van kleins af aan opgegroeid in het gemengde agrarische bedrijf

van zijn grootouders. Met 10 broers en zussen was het dan ook onvermijdelijk dat dit bedrijf zou worden overgenomen door een van de kinderen. “Twee van de broers van mijn vader besloten dit op zich te nemen, maar het bloed stroomt waar het niet gaan kan en mijn vader besloot zelf ook de agrarische wereld in te stappen. Echter was het bedrijf te klein voor drie bewindvoerders. Hierop besloot hij een agrarische opleiding te gaan volgen, waarbij hij uiteindelijk stage kwam te lopen bij een paddenstoelenteler,” zo vertelt Teun. “Tja, ze zeggen, dat als je eenmaal in de paddenstoelen actief bent

geweest, je een bepaald virus krijgt overgedragen. Dan kom je er nooit meer vanaf en zo geschiedde dat bij mijn vader, die vervolgens in 1981 zijn eigen bedrijf, Koolen Champignons, startte.” Teun zelf werd in 1985 geboren naast de kwekerij, waardoor het agrarische leven hem ook met de paplepel werd ingegoten. “Toch ben ik tijdens mijn opleiding ook wel bij andere bedrijven gaan kijken of mijn passie misschien ergens anders lag. Desalniettemin bleek ik toch ook besmet met het virus en besloot ik eigenlijk tijdens mijn studie al om het familiebedrijf in te stappen.”

Het bedrijf, gelegen in het Noord-Hollandse Slootdorp, is van origine gespecialiseerd in de teelt van witte champignons. “Deze verkochten we uiteraard via de veilingklok. Dat was nog een eenvoudige tijd waar je voor een zo mooi mogelijk product een zo hoog mogelijke prijs probeerde te krijgen. In de loop der jaren



is dit eigenlijk stapsgewijs overgegaan op de rechtstreekse levering aan supermarkten en groothandelaren. En zodra je meer en meer in direct contact komt met je klanten merk je vervolgens ook dat er toch vraag is naar een breder assortiment aan paddenstoelen en champignons,” zo legt Teun uit. “Hierop besloten we stilletjes aan uit te breiden met onder andere oesterzwammen, shiitake en kastanjechampignon. Zo hebben we in al die jaren ons assortiment steeds verder uitgebreid tot de totaalleverancier in bijna alle gecultiveerde paddenstoelen, die

we tegenwoordig zijn. Er zijn er enkele die we nog niet zelf produceren, maar hierin blijven we altijd kijken naar de mogelijkheden van eigen teelt. Zo willen we alles beschikbaar hebben en telen in eigen huis. Tegenwoordig leveren we dan ook aan retail, foodservice, maaltijdleveranciers en deels de industrie.”

### **VAN KOOLEN**

De drang om aan de slag te gaan met reststromen is daarnaast ook een steeds groter wordende trend. Binnen vele bedrijven is het een hot item en ook vanuit de





maatschappij wordt hier steeds meer op aangedrongen. Voor Koolen Champignons begon dit proces acht jaar geleden al. “We begonnen te brainstormen wat we nu precies moesten met onze minder mooie champignons; de kromme komkommers bij wijze van spreken. Champignons zijn natuurlijk de vleesvervanger bij uitstek, waardoor bij ons het lichtje van de cham-

pignonburgers begon te branden. Met de ontwikkeling van dit eerste vegaproduct was de opstart van een eigen volwassen dochteronderneming gestart: Van Koolen. Daarbinnen maken we inmiddels een verscheidenheid aan plantaardige producten. Dit gebeurt met de champignons van Koolen Champignons, maar bijvoorbeeld ook de gewassen, als veldbonen, van het

originele landbouwbedrijf dat nog steeds gezamenlijk bezit van de familie is.”

In deze producten is in recente jaren een absolute groei te zien, zo stelt de enthousiaste teler. “Dit is in champignons, wat natuurlijk voor velen al sinds langere tijd een bekend product is, maar voornamelijk in vegetarische verwerkte pro-

belangrijker wordt, want geen klant wil meer een dag het product niet aan kunnen bieden.”

#### **BETROUWBAARHEID EN CONTINUÏTEIT**

En dit is ook waar het partnerschap met Ultrapak om de hoek komt kijken voor Koolen Champignons. Ultrapak is leverancier van verpakkingslijnen voor de vlees-, vis-, maar dus ook de AGF-sector. Het bedrijf is in 1992 opgericht en heeft bij de oprichting het agentschap gekregen over de machines van Sealpac. “Dat is een Duits merk, dat het sealen op tray heeft bedacht. Deze manier van verpakken kwam in begin jaren 90 in een schuw om de houdbaarheid van producten langer te kunnen garanderen,” vertelt Frank Benus van Ultrapak. “Wij hebben hierop ingespeeld, waarna we in eerste instantie voornamelijk in groenten, kaas en maaltijden en vanaf 1997 in de vlees-, vis- en kipindustrie groot zijn geworden. Het grootste voordeel van de machine is namelijk dat hij goed kan begassen, wat in

deze sectoren van groot belang is voor de houdbaarheid. Daarnaast staan ze vaak in omgevingen waar full continu gedraaid moet worden. In de jaren erna werd daarom de AGF voor ons ook een steeds groter wordend clientèle, omdat continuïteit hierin ook gewoon erg belangrijk is. Zeker in deze tijden. Er wordt van leveranciers verwacht dat ze elke dag dezelfde kwaliteit en hoeveelheid leveren. Dan ben je dus waanzinnig afhankelijk van al je machines. En misschien dat verpakkingsmachines hierin nog wel een extra belang hebben. De downtime moet nul zijn of je moet er van te voren op in kunnen spelen bij bijvoorbeeld onderhoud. Dat is dan ook iets wat wij met Ultrapak nastreven voor onze klanten.”

#### **MINIMALE DOWNTIME**

Het heeft er bij Koolen Champignons toe geleid het partnerschap met Ultrapak aan te gaan en bij navraag naar de initiële start van de samenwerking begint dan ook een nostalgisch lachje op het gezicht van Teun te verschijnen. “Het is eigenlijk wel mooi, want een vertrouwensre-

latie is voor ons als familiebedrijf zeer belangrijk. Het klinkt misschien cliché, maar ik vind het zeer belangrijk dat je een goed gevoel hebt bij partners en dit kwam eigenlijk vanzelf bij Ultrapak. We kijken altijd al op beurzen naar noviteiten om ideeën op te doen om onze paddenstoelen in optimale staat bij de klanten te krijgen. Zo ook toen ik 17 jaar was en op Empack met een oud-accountmanager van Ultrapak in gesprek raakte. Ik was toen net bezig met mijn rijlessen en zei: ‘Als ik straks mijn rijbewijs heb, kom ik eens langs in Dronten.’ Uiteindelijk is het ook zo gegaan en was mijn eerste ritje een reis met mijn broer naar het kantoor van Ultrapak. Daar kwamen we als twee broekies binnen. We vonden de machines natuurlijk fantastisch. We waren eigenlijk gelijk verkocht en zijn gestart met de allereerste Sealpac mini. Van daaruit is de samenwerking alleen maar verder gegroeid.”

“Inmiddels hebben we 2 Sealpacs A7 staan, 2 Sealpac 800, een A6 en een A4, wat denk ik wel boekdelen spreekt over ons ver-

trouwen in de machines die worden geleverd door Ultrapak. Zoals aangegeven, is de drukte in recente jaren alleen maar toegenomen en dan moet je er gewoon op kunnen vertrouwen dat alles altijd door blijft gaan. De machines kenmerken zich echt door robuustheid en we ervaren weinig tot geen stilstand.” Frank vult aan: “Sommige machines draaien bij sommige klanten nu al zo’n 30 jaar de hele dag volcontinu. Daarnaast zorgen wij dat we altijd onderdelen op voorraad hebben. Is het niet bij ons, dan is het wel bij partners, waar ze zo snel mogelijk opgehaald kunnen worden voor een minimale downtime voor de klanten. Koolen Champignons heeft contracten met supermarkten en dan heb je gewoon leververplichtingen. Ik denk dat wij hierin voor klanten als Teun een mooie partner kunnen zijn en de relatie van zo’n 15 jaar bewijst dit toch ook. Zo willen we in volgende stappen graag meedenken.” (JF)

*frank@ultrapak.nl*  
*teunkoolen@koolen-champignons.nl*



ducten en speciale paddenstoelen. Men gaat steeds meer op zoek naar vleesvervangende producten, maar ook bijzondere soorten paddenstoelen worden in de keukens van de consument steeds vaker

gezien. Kookprogramma's, sociale media en tijdschriften geven hier natuurlijk ook de aanzet toe. Overal worden paddenstoelen gebruikt en het zorgt er bij ons voor dat constante levering ook steeds