

Totam Seeds schakelt naar meer specialties

Tholen – Eind november vorig jaar werd bekend dat het Japanse Mitsui 75% van de aandelen in Totam Seeds overnam. Daarmee is het Nederlandse tomatenveredelingsbedrijf, in 2010 ontstaan vanuit telersvereniging Prominent, in staat om flink stappen te zetten in de markt. CEO Fulvio Berton en Commercial Manager Ruud Leerdam vertellen wat de plannen zijn. Een ding is zeker: Totam Seeds gaat de komende jaren veel zichtbaarder worden.



Ruud Leerdam en Fulvio Berton

“We zijn een relatief klein veredelingsbedrijf”, legt Ruud uit. Hij was in 2010 samen met Wim Grootsholten en Rob van Marrewijk een van de drie tomatentelers die vanuit Prominent besloot om met steun van de overige Prominentcollega’s zelf te gaan veredelen. In 2014 werd de telersvereniging zelfs de belangrijkste aandeelhouder. “De afgelopen twee jaar kwamen we op een punt dat we zonder verder te professionaliseren geen nieuwe stappen konden zetten.”

Toegang tot hele keten

De afgelopen tien jaar werden al wel de nodige stappen gezet. Voor de buitenwereld waren die stappen lange tijd echter niet zo zichtbaar. Toch wist men wel de aandacht te trekken van Mitsui. Die Japanse partij nam eerder met Top Seeds al een ander veredelingsbedrijf over en heeft in de portefeuille ook andere internationale agrarische bedrijven. Fulvio: “Mitsui zocht een sterke partij waarmee het mogelijk was internationaal flink te groeien in tomatenveredeling voor de glastuinbouw. De al aanwezige competitieve rassen en de rassen bij ons in de pijplijn maken dat mogelijk. Bovendien helpt de betrokkenheid van Prominent en Growers United, de

afzetorganisatie waarvan de telersvereniging deel uitmaakt, om direct toegang te krijgen tot schakels verderop in de keten.”



Een officiële toast op het officieel instappen van Mitsui afgelopen najaar

Vertellen wat je doet

Vanaf april 2019 werd een samenwerking opgestart. “We hebben een businessplan opgesteld. Niet top down, maar écht samen”, aldus Fulvio, die met zijn ruim dertig jaar ervaring in de zadensector als geen ander weet wat nodig is om te groeien. Het plan wordt nu, nadat de transactie vorig jaar definitief werd, in de praktijk gebracht. Ruud: “We gaan op alle mogelijke manieren groeien. De bedrijfsstructuren worden professioneler, onze mogelijkheden in het veredelen worden groter en we gaan ook veel meer communiceren. Dat laatste, daar zijn we sowieso in Nederland in de glastuinbouw niet zo goed in. Terwijl het wel belangrijk is om te vertellen wat je doet.”

Voor Totam Seeds wordt 2021 een belangrijk jaar. Wereldwijd worden veel trials opgezet met nieuwe rassen. Fulvio: “We zien nu het resultaat van tien jaar hard werken. Je zou kunnen zeggen dat we nu écht uit de kas stappen om met ons materiaal op pad te gaan. Op dit moment lopen er al trials in o.a. Nederland, Italië, Rusland, Japan en China, terwijl naar veel andere landen momenteel zaden worden gestuurd.”

Tot nu toe kon Totam Seeds bouwen op o.a. het grote netwerk dat de telers zoals Ruud zelf al hadden. “Vergis je niet”, vertelt Ruud, “Nederlanders zitten overal. Op die manier hadden we al veel internationale contacten. Maar omdat we het nu professioneler aan gaan pakken en er via Mitsui een veel groter netwerk bij krijgen, komen we verder.”



Partners

Het is overigens niet zo dat met het instappen van Mitsui Totam Seeds buiten Nederland samenwerkingen op gaat zetten om internationaal goed te kunnen groeien. Fulvio: “Uiteraard moet je veredelen naar de wens van de teler, waar ook ter wereld. Dat kan echter ook door goed gebruik te maken van derde partijen en door proeven bij telers te doen.”

Fulvio verwacht dat Totam Seeds de komende weken en maanden meer partners kan toevoegen aan het lijstje waarop bijvoorbeeld momenteel in Nieuw-Zeeland al Premier Seeds staat als dealer van Totam-zaden in dat land. Hij geeft aan dat er bij het veredelen wel focusgebieden zijn. “Zo verschilt de lichtintensiteit in bijvoorbeeld het Canadese Leamington en in Australië sterk van die in Nederland. Daar moet je rekening mee houden in het veredelen, maar tegelijkertijd zie je wereldwijd ook veel Nederlandse glastuinbouwtechniek terugkomen. Het is dus ook weer niet zo dat alles altijd anders is.”



Het ras Tolima is een voorbeeld van een ras uit het segment grof tros

Meer specialties

Ruud kan dat alleen maar beamen. Net als focusgebieden zijn er ook focuspunten waarop momenteel wordt ingezet. “Toen we rond 2015 met de Prominenttelers overleg hadden over de focus in de veredeling, kwam eruit dat we de bestaande rassen en segmenten wilden verbeteren. Daarop is besloten de hoofdfocus op grof tros te leggen, destijds geteeld door 60-65% van de Prominent-telers. Het resultaat is dat we hier momenteel een flink aantal goede rassen hebben.”

De laatste jaren is de tomatenmarkt echter flink in ontwikkeling geweest. “Ik verwacht bijvoorbeeld dat grof tros op termijn nog eens een specialty wordt”, geeft Ruud aan. “Dat komt omdat juist de kleinere maten aan populariteit winnen. Daarop zetten we nu dus ook in. Zo’n twee of drie jaar terug al dachten we met z’n allen dat het maximaal aantal specialties in tomaat was bereikt. Maar vandaag de dag zijn het er zelfs nog weer meer, dus er is nog zeker ruimte voor meer, zolang je goed kijkt naar wat je toevoegt.”



Het ras Pipil is een specialty in het assortiment van Totam Seeds

Telers willen zich onderscheiden

Daarom blijft voor Totam Seeds de verbinding met telers belangrijk. Zij kijken momenteel o.a. naar ToBRFV. Hier verwacht Totam in 2023 een eerste hybride ras met resistentie voor te hebben ontwikkeld. Ook andere resistenties zijn belangrijk. Fulvio: “Al onze rassen hebben al een brede reeks resistenties, maar we willen nog meer resistenties toevoegen zoals de volledige set meeldauw- en Cladosporiumresistenties, twee gevreesde schimmels.”

Tegelijkertijd worden ook de trends verderop in de keten in de gaten gehouden. De veredelaars, waarvan het veredelingsbedrijf dankzij de investeringen in mei een nieuwe aan het team toevoegt, zullen ook blijven focussen op o.a. smaak, kleur en houdbaarheid. “Voor goede, smakvolle tomaten blijft altijd ruimte. En ook in de vraag van telers om zich met nieuwe, eigen rassen te onderscheiden zien wij kansen,” besluit Ruud.



Voor meer informatie:

Totam Seeds

www.totamseeds.nl

info@totamseeds.nl

Publicatiedatum: do 1 apr 2021

Auteur: [Thijmen Tiersma](#)

© [GroentenNieuws.nl](#)