

## “Een tomaat moet echt bijzonder zijn om te kunnen overleven in het schap”

Er zijn veel parameters waaraan een product moet voldoen om te kunnen slagen in het schap. En zelfs als het lukt om op alle punten te scoren, is succes nog niet verzekerd. Kortom: het introduceren van nieuwe producten, daar komt nog heel wat bij kijken. Voornamelijk tijd.

Een jaar of drie geleden startte Stoffels Tomaten met het mondjesmaat aanplanten van Toma'Muse. Een bordeaux tomaatje met een opvallende vorm en een kruidige smaak. “We zijn jaarrond op zoek naar variëteiten die mogelijk succes kunnen genereren. Tomaten die het huidige aanbod kunnen verbeteren of nieuw gebruik kunnen genereren”, vertelt Petra Veldman van Stoffels Tomaten. Zo ging het met Toma'Muse ook. “We vonden er iets in dat uniek was: de kruidige smaak van de tomaat. Veel nieuwe tomaten zijn zoet, maar we moeten ons daarop niet te veel blindstaren. Tomaten dienen tenslotte niet alleen als snack, ze moeten ook in gerechten gebruikt worden. De Toma'Muse is uiterst geschikt voor in de oven. Waar andere tomaten slap worden in

de oven, behoudt de Toma'Muse zijn vorm. In koude gerechten, zoals salades, komt de kruidige smaak goed naar voren.”

### SMAAKVASTHEID

Een goede smaak, een bijzondere vorm en een aparte kleur. Met die drie eigenschappen is de nieuwe tomaat nog niet compleet. Minstens zo belangrijk is de houdbaarheid. “Tijdens de selectie van rassen testen we met name de smaakvastheid. Hoe goed blijft de smaak behouden na verloop van tijd? Aan de plant is tenslotte alles lekker. Doordat we zelf direct leveren aan onze klanten zitten we redelijk verticaal in de sector, maar we moeten er ook rekening mee houden dat onze tomaten pas anderhalve week na de oogst geconsumeerd kunnen worden. Als de smaakeigenschappen behouden blijven, win je het vertrouwen van de consument. Dat doen we ook door onder belichting te telen voor een



Paul Stoffels en Petra Veldman zijn zaakvoerder van het bedrijf

jaarrond beschikbaar. Natuurlijk, het is en blijft een natuurproduct. Vorm, kleur en maat kunnen verschillen. We maken tenslotte geen kauwgomballen.”

### MARINADE

De tomaten die volgens Stoffels hoge ogen kunnen gooien, worden allereerst in mixpakketten van de Toma'Chef-lijn, een productlijn voor de horeca aangeboden. Bijna twee jaar werd Toma'Muse zo exclusief aan de horeca geleverd. “We kregen echter zoveel positieve feedback over de toepasbaarheid, dat we zijn begonnen met het ontwikkelen van een consumentenverpak-



Toma'Muse in consumentenverpakking



Toma'Muse doet het goed in de oven



De Toma'Chef-lijn is voornamelijk voor de horeca

king.” Hoewel de tomaat door zijn kleur en vorm al opvalt in het schap, verdient de verpakking de nodige aandacht. Via die verpakking kun je als producent communiceren met je klant. “We exporteren de tomaten naar zestien landen, dus de boodschap moet in heldere slagzinnen naar voren komen. Het is belangrijk dat we duidelijk maken waar de consument de tomaten voor kan gebruiken. Aangezien deze tomaten het zo goed doen in de oven, hebben we bijvoorbeeld vorig jaar een marinade toegevoegd. Ik denk dat we daar in de toekomst nog veel meer uit kunnen halen.”

### GESTAGE GROEI DOOR SAMENWERKING

De Toma'Muse wordt wereldwijd slechts door vier telers geproduceerd: Mastronardi Produce in Canada, La-Palma in Spanje, Perfection Fresh in Australië en Stoffels in België. Veredelaar Toma'Tech is eigenaar van de genetica, de vier telers bezitten het merk. Petra legt uit dat deze samenwerking ervoor zorgt dat het product gestaag kan groeien. “We proberen allemaal elke keer dezelfde kwaliteit te leveren. Dat is nodig om het vertrouwen van de consument te winnen. Als iedere andere teler deze tomaat

zou kunnen telen, kun je die kwaliteit niet controleren. Terwijl dat juist essentieel is bij het introduceren van nieuwe producten. Daarnaast worden er dan te grote aantallen geproduceerd en heb je kans dat de markt instort voordat je die hebt opgebouwd.”

### PRIJSMARGES

Stoffels Tomaten kiest bewust voor het telen van smaaktomaten, hoewel dat niet de weg van de minste weerstand is. “Het is simpeler om een ras te telen die 80 kilo tomaten per vierkante meter opbrengt, dan sommige van onze variëteiten, die maar 30 kilo per vierkante meter opleveren. Toch zwemmen we graag tegen de stroom in. Als je een bijzonder smaakvol product wilt hebben, moet je rekenen op minder productie. Een tomatenplant kan maar in één ding zijn energie kwijt, ofwel productie, ofwel smaak. Wij kiezen voor het laatste.” Een lastigere teelt komt met een prijskaartje en dat bedrag wordt nog hoger in de supermarkt. “Het is niet gemakkelijk om iets nieuws te promoten binnen de retail. Reguliere tomaten worden doorgaans voor lage prijzen verkocht om de consument aan zich te binden. De marges worden gelegd

op de speciale tomaten. Daardoor wordt de prijs hoger. Een product moet dus wel echt bijzonder zijn om te kunnen overleven in het schap.”

### KANSEN

Dat prijskaartje houdt de consument volgens Petra niet tegen om voor de speciale tomaten te kiezen. “We merken, zeker in het gezonde segment, een verlangen naar een goed product. Consumenten zoeken echt naar kwaliteit en zijn bereid daar wat meer voor te betalen. Je zag het bij de snoeptomaatjes. Inmiddels zijn de prijzen daarvan – gelukkig voor de consument – flink gedaald, maar in het begin waren ze ook aanzienlijk duurder dan de normale trostomaten. Ik zie in de komende jaren dan ook nog volop kansen voor smaaktomaten.” (JH)

[petra@stoffels-tomaten.be](mailto:petra@stoffels-tomaten.be)



**GEBR. TROOST**  
Pallethandel  
Inkoop Verkoop

[www.troostpallethandel.nl](http://www.troostpallethandel.nl)

ABC Westland 622, 2685 DH Poeldijk | M. 06 - 43 00 03 15 • E. aram-troost@live.nl

**Rodeno**  
Agri Products

DE SPECIALIST OP HET GEBIED VAN O.A  
VELDGEWAS EN GEBORSTELDE KNOLSELDERIJ

T. +31(0)6 531 90 100 | [info@rodno.nl](mailto:info@rodno.nl) | [www.rodno.nl](http://www.rodno.nl)