

# OUDER WESTLAND

In deze rubriek wordt teruggeblikt op een historische periode of gebeurtenis in Westland.

**De geschiedenis van de kassenbouw is ook die van kassenbouwer Kubo, inmiddels 75 jaar.** Groot geworden door concurrentie en kritische telers.



▲ Ed Kuiper is gepensioneerd, maar loopt nog dagelijks rond in het bedrijf dat werd opgericht door zijn vader en nu wordt gerund door zijn zoon. FOTO THIERRY SCHUT



▲ Arie Kuiper (links) in de eerste werkplaats in de Monsterse Havenstraat. FOTO PRIVÉFOTO

## Geen wereld zonder Kubo

Rien van den Anker

**A**n het eind van het gesprek zegt Ed Kuiper dat een foto voor hem niet hoeft. Coronabaard en -haar, klinkt het. „Neem er hier maar een uit”, terwijl hij het fraaie jubileummagazine over de vergadertafel schuift. Even later mag de fotograaf toch komen. Typisch Ed, laat zich met argumenten overtuigen. Hij ontvangt aan de Vlotlaan in Monster. Na zijn pensionering wilde hij een kantoortje huren, maar dat mocht niet van zijn zoon. „Sindsdien kom ik vrijwel elke dag naar het bedrijf, maar pas wel op dat ik niet de oude man ben die alles beter weet of over vroeger zeurt.”

De ‘middelste’ Kuiper is maar één jaar jonger dan het 75-jarige bedrijf, een wereld zonder Kubo kent hij dus niet. Hij beschrijft het als een zelf-producerend kassenbouwbedrijf, werkend over de hele wereld. Een innovatieve onderneming, die dat product combineert met teeltvoorlichting en cursussen. „Dat gebeurt steeds meer omdat veel kassencomplexen worden gebouwd in opdracht van investeerders. Die hebben zelf onvoldoende tuinbouwkennis.”

Het begon allemaal met zijn vader Arie, die kort voor WOII uit de Haarlemmermeer door de mobilisatie in Scheveningen belandde, daar zijn grote liefde vond en ging werken in Westland. Werk waarin hij goed was. „Lassen, ketels en verwarming”, beschrijft Ed. Zo ontstond, samen met Rien Boers, eerst de Firma Kuiper en

Boers, later Kubo. In een schuur maakte Arie onderdelen voor onder meer kassenbouwbedrijven. Tot hij er zelf een ging maken, een spectaculaire. Innovatief, met ronde buizen en thermisch verzinkt. Toen zijn grootste klant, kassenbouwer Voskamp en Vrijland, erachter kwam, moest Arie daar op het matje komen. Er werd bedreigd dat ze dan wel alle opdrachten konden vergeten. „Mijn vader zette door, een goede beslissing, de kas werd een succes. De concurrentie dacht dat die ronde buizen aan de binnenkant zouden roesten, maar die waren natuurlijk ook aan de binnenkant verzinkt.”

Trots zegt Kuiper dat het bedrijf vrijwel altijd innovatief is geweest. Hij ‘verkoopt’: „We zijn ook famous vanwege de bijzondere klimaatkas die we hebben ontwikkeld, die vrijwel geheel gesloten functioneert. Omdat er in de kas overdruk ontstaat

kan er geen ongedierte bij komen, ook geen virussen, zijn er minder bestrijdingsmiddelen nodig. Een compleet klimatologisch systeem, fantastisch.”

Hij vertelt over de ontwikkelingen in de kassenbouw, dat er in het begin werd gewerkt met hout en staal, dat later aluminium belangrijk is geworden. Veel lichter, maar ook gemakkelijker te bewerken. En daardoor ook bruikbaar in een tijd dat de kassen steeds hoger, breder en dus zwaarder werden. In het begin was het hoofdzakelijk in Nederland, maar later volgden kassenbouwprojecten in Amerika, ook in Canada, China en Oost-Europa. „Er wordt nog wel steeds in Nederland gebouwd maar daar kun je niet van leven, dat is eigenlijk te klein.”

De geschiedenis van Kubo is volgens hem de geschiedenis van de kassenbouw. De ontwikkelingen in

“**Als er nu storm of erger is, is er vrijwel geen glasschade**

–Ed Kuiper

die sector zijn ook altijd een kwestie van zoeken, innoveren en uitvinden geweest. „Er waren geen scholen waar je dat vak kon leren.”

In zijn filosofie is de Westlandse kassenbouw vooral groot geworden door de concurrentie. „En die was er omdat de tuinder altijd zo kritisch was tegenover iedereen die hem wat wilde verkopen. Zelf verkocht die nooit wat, hij teelde, bracht zijn producten naar de veiling en kreeg daar geld voor. Iedereen die bij hem aan de deur kwam, dus ook een kassenbouwer, was te duur, en het was nooit goed. Dat prikkelde, je werd innovatief, ging mee met de opmerkingen van die meedenkende tuinder.”

Daardoor is ook de cultuur ontstaan dat een kassenbouwer eerst maar ging praten met de kwekers van zij wilden. Dat was ook hun commercieel belang omdat zij ervan leerden. „Zo volgden we de ontwikkelingen van de kassen, die steeds hoger en steeds beter werden, die wensen ontdekten wij bij klanten en dan haakten wij daar professioneel op in.”

Belangrijk noemt Kuiper ook de rol van hagelverzekeraar Interpolis en de Rabobank. Die stelden veel regels en eisen aan tuinders om hun kassen verzekeraar te houden. „Dat heeft veel kwalitatieve voordelen gebracht. Als er nu een storm of erger is, is er vrijwel geen glasschade, hooguit ontstaan door ander rondvliegend materiaal. En dat er steeds minder schade-reparatie overbleef kwam ons ook goed uit want daar was veel minder aan te verdienen dan aan nieuwbouw.”

### HOOGTEPUNT

## De buurman die zijn grond kocht

In driekwart eeuw is Kubo gegroeid van 16 vierkante meter naar zo'n 41.000 vierkante meter; er werken nu zo'n 140 mensen. Ed Kuiper denkt even na bij de vraag wat het hoogtepunt uit al die jaren is. Met een soort

Kuiperiaanse logica beschrijft hij dat dat het moment was dat de buurman zijn bedrijfsgrond wilde kopen.

„We zaten toen op het terrein waar nu de Praxis zit. Daar konden we niet verder uitbrei-

den. Door de verkoop belandden we in de Vlotlaan, even groot maar waar wel met uitbreidingsmogelijkheden.”

En het dieptepunt? Pas na enig aarzelen vertelt Kuiper dat dat wel de onmin (na 25

jaar samenwerken) is geweest tussen de oprichters Kuiper en Boers. „Waarna de laatste vertrok en mijn vader in feite weer geheel opnieuw kon beginnen. Ik was net een jaar tevoren in de zaak gekomen.”