

# Simon Zwarts: 'We groeiden meer dan we van plan waren'



**Simon Zwarts:** "Eén van onze grootste klanten vroeg of we op contract exclusief een aantal oude gerberarassen wilden gaan telen. Deze 'economische zekerheid' gaf de doorslag om toch de buurman erbij te kopen."

Gerberatelers Simon en Nelleke Zwarts in Mijdrecht staan op het punt om 7.000 m<sup>2</sup> nieuw te bouwen naast hun bestaande bedrijf. Ze groeien dan door naar ruim 16.000 m<sup>2</sup>. Dat is nog steeds niet groot voor een gerberabedrijf. Daarom onderscheiden de telers zich in het telen van exclusieve en nieuwe rassen.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Op dit moment staat de 12.000 m<sup>2</sup> grote kas van Simon en Nelleke Zwarts in Mijdrecht vol kleurige gerbera's. Wie het verhaal achter het bedrijf wil horen, moet er echt voor gaan zitten. Toen Simon Zwarts in de vennootschap van zijn vader kwam, was hij nog maar 17 jaar en teelden ze nog groenten. "Omdat mijn vader zich te oud voelde en ik nog te jong was, besloten we niet met de groenten over te stappen op substraat en kozen we voor bloemen. We hebben zes jaar anjers geteeld, totdat het te moeilijk werd om op te boksen tegen de Spaanse en Israëlische import. In 1982 zijn we overgestapt op gerbera's in de grond."

Een deel van de gerbera's had wortelproblemen. "In 1982 liepen er proeven met gerbera op steenwol op het proefstation. Het jaar erna besloten wij als eerste om met ons hele bedrijf van toen 7.000 m<sup>2</sup> over te gaan op steenwol. Samen met de veredelaar en toeleverancier hebben wij daarvoor onze nek uitgestoken. Achteraf was het een gouden greep." Na tien jaar stapte vader Zwarts uit het bedrijf en kwam vrouw Nelleke in de maatschap.

## Expansiedrift

Zwarts wilde graag samen met zijn vrouw nog een keer nieuw bouwen. Maar de kavelform was vrij ongunstig: 35 x 200 meter en de buurman wilde niet verkopen. Hij ging daarom op zoek naar alternatieven. "We hebben in die tijd een rozenbedrijf in Vleuten gekocht. Na twee jaar hebben we het weer verkocht en zijn we in Canada gaan kijken. Tien jaar eerder zouden we zo zijn geëmigreerd. Nu waren de kinderen al te groot. We besloten in 1999 om toch nieuw te gaan bouwen op de 7.000 m<sup>2</sup> van mijn vader."

In april 1999 bood de buurman plotseling zijn bedrijf toch te koop aan op voorwaarde dat hij het geld binnen een paar dagen op zijn bankrekening had staan. De kas van de buurman was nieuwer. "We hebben 5.000 m<sup>2</sup> van onze 7.000 m<sup>2</sup> gesloopt en er een nieuwe kas van 4,5 meter hoog op gezet. Het bedrijf van de buurman werd opgehoogd tot 4,5 meter. Voor het bedrijf hebben we een ruime schuur van 750 m<sup>2</sup> gebouwd. Ik had al zo lang een kleine schuur en ruimtegebrek!"

Vervolg op  
pagina 26 ➤



# Simon Zwarts: 'We groeiden meer dan

Vervolg van  
pagina 25

## Meedoen om niet achterop te raken

"We hebben drie kinderen, maar geen bedrijfsopvolger. We hadden daarom afgesproken dat de nieuwbouw de laatste investering zou zijn."

Begin 2000 kwam de belichting op. "In 2002 hebben we een offerte laten maken voor belichting in de kas. Dat kon ik toen niet rond rekenen. Het jaar erop hebben we alsnog in het hele bedrijf lampen opgehangen. Als je er niet instapt, mis je de boot. Belichting geeft een betere winterkwaliteit, een hogere productie en een vlakker productiepatroon. In energieverbruik scheelt belichting niet zo veel. Door te belichten is de benutting van warmte en elektriciteit beter in balans. Belichting is nauwelijks terug te verdienen. Maar net als in de rozenteelt moet je meedoen om niet achterop te raken."

Zwarts belicht maximaal 11,5 uur per dag (van 6.00 uur tot 17.30 uur) met 6.000 lux in de periode van 1 oktober tot half maart. De lampen blijven uit als het buitenlicht meer is dan 250 Watt.

De teler belicht alleen overdag omdat de gerbera van nature een korte dag plant is. Bij langere belichting vormen ze geen knoppen. "In 2006 is er op een onderzoekinstelling een proef gedaan met verduisteren met als resultaat een behoorlijke meerproductie in de zomer. Door de relatief lage investering in schermdoek gaan dit jaar enkele kwekers starten met verduisteren."

## Toch de buurman gekocht

In 2004 kwam het 16.000 m<sup>2</sup> grote gerberabedrijf van de andere buurman te koop. "Ik hoefde er geen vijf minuten over na te denken om nee te zeggen."

In november 2006 stond het bedrijf nog steeds te koop. "Wij stonden op het punt om de achterste 'oude' 2.000 m<sup>2</sup> af te breken. Achter het bedrijf lag nog 3.000 m<sup>2</sup> grond. We zouden daardoor nog 5.000 m<sup>2</sup> nieuw kunnen bouwen op eigen grond. We hadden de offerte van de kassenbouwer al binnen, toen één van onze grootste klanten vroeg of we op contract exclusief een aantal oude gerberarassen wilden gaan telen. Deze 'economische zekerheid' van exporteur Hilverda De Boer, net als veredelaar Florist uit De Kwakel onderdeel van de Hilverda groep, gaf de doorslag om toch de buurman erbij te kopen." Zwarts heeft begin maart het bedrijf van de buurman afgebroken. Hij bouwt op die plaats nu krap 7.000 m<sup>2</sup> meter nieuw. Tegelijkertijd heeft hij zijn oude stuk kas van ruim 2.000 m<sup>2</sup> gesloopt. Zo komt er



De overgang van de nieuwbouw naar het achterste oude deel van 2.000 m<sup>2</sup> dat straks wordt afgebroken.



# we van plan waren'

per saldo toch bijna 5.000 m<sup>2</sup> glas extra bij, net wat hij van plan was. "Het investeringsplaatje is nu wel wat hoger. Maar doordat we straks 15.000 m<sup>2</sup> gras en 16.000 m<sup>2</sup> glas hebben, stijgt de economische waarde van het bedrijf flink."

Op 1 juni moet de nieuwe kas klaar zijn. Dan is er nog ruim een maand voor de kasinrichting. Half juli wil de teler zijn nieuwe planten in de kas hebben staan.

## Exclusief de nieuwste rassen

Ook op het gebied van de teelt en rassenkeuze is er heel wat gebeurd. "Sinds de start met gerbera's in 1982 komen mijn gerbera's van Florist De Kwakel BV. In de loop van de jaren is de relatie gegroeid. Nieuwe rassen mochten we als eerste planten. Toen we in 1999 nieuw bouwden, zijn we met Florist om de tafel gaan zitten om de samenwerking verder te verdiepen. Eind jaren negentig brachten ze 10 tot 12 nieuwe rassen per jaar uit. Deze werden op slechts 5 m<sup>2</sup> uitgeteeld. Als de rassen daarna grootschalig werden opgepakt door kwekers, ontstonden er soms teeltproblemen."

"We hebben afgesproken om ieder jaar 5.000 planten van de nieuwe nummers op te planten en in de markt te zetten. We bekijken zo gedurende een jaar welke rassen potentie hebben voor de Noord-Europese markt. We zetten alles alleen voor de klok af in het blok 'Exclusief' op de VBA. We koppelen de markt- en teeltinformatie terug naar Florist. Doordat we steeds nieuwe producten hebben, kan ik me met mijn bedrijf van 12.000 m<sup>2</sup> onderscheiden van collega's met een bedrijf van een standaard omvang van 3 tot 5 hectare. Onze rassen zijn puur exclusief en een eerstejaarsgewas geeft een betere kwaliteit."

## Exclusieve nichemarkt

In 2003 wordt de samenwerking versterkt, doordat exporteur Hilverda De Boer vraagt om twee bewezen rassen exclusief voor hem te gaan telen op 600 m<sup>2</sup>. Dit groeide langzaam uit tot meer rassen. Dit jaar gaat hij op 4000 m<sup>2</sup> twaalf exclusieve oude rassen telen voor hun label 'Supreme Selections'.

"We leveren deze bloemen dagvers na het snijden aan Hilverda De Boer. Wat wij 's ochtends oogsten is 's middags al onder-



Dit jaar gaat Zwarts op 4.000 m<sup>2</sup> twaalf exclusieve bewezen rassen telen voor hun label 'Supreme

weg in de vrachtwagen. De afrekening gaat nog wel via de veiling, maar doordat die schakel fysiek ontbreekt, levert dat een tijdswinst van één dag op. Dat is vooral voor verre markten belangrijk. Het vermindert de risico's op Botrytis en slappe stengels in de doos flink, omdat ze korter in de doos zitten."

Zwarts zoekt het bewust niet in kostenbesparing door automatisering. "Ik zet liever kwaliteit en exclusiviteit op een hoge plaats om het te kunnen winnen van collega's die grootschalig werken en automatiseren. Ik produceer voor de exclusieve nichemarkt. Veel collega's kiezen voor de bulk."

Gerberateler Simon en Nelleke Zwarts hebben straks een bedrijf van 15.000 m<sup>2</sup>. Door een goede samenwerking met de veredelaar teelt hij steeds voor een jaar de nieuwste rassen, waardoor hij zich kan onderscheiden van zijn grotere collega's. Door een unieke afspraak om voor exporteur Hilverda op 4.000 m<sup>2</sup> exclusief oudere rassen te gaan telen voor de 'Supreme Selections', is hij een stukje verder gegroeid, maar is hij voor gerberabegrippen nog steeds een klein bedrijf.

## SAMENVATTING