



Vertrouwen in soortechtheid is het belangrijkste

Boomkwekerij Meulblok specialiseert zich in fruit, maar wil geen superspecialist worden

Jacko Meulblok: de tweede poot onder het bedrijf van Meulblok is de teelt en huisverkoop van kersen.

Boomkwekerijen van fruit zitten doorgaans in de streek waar ook de meeste boomgaarden te vinden zijn. In Noord-Limburg en de Betuwe zijn daar een aantal voorbeelden van te vinden. Boomkwekerij Meulblok in Kwadendamme in de Zak van Zuid-Beveland is hiervan ook een voorbeeld. Het bedrijf kweekt een breed sortiment zacht- en steenfruit, maar is voornamelijk gespecialiseerd in bessenstruiken.

Auteur: Hein van Iersel

De Zak van Zuid-Beveland heeft inmiddels in oppervlak misschien wel het grootste areaal hardfruit van Nederland. Groter dan de Betuwe en Noord-Limburg. Ooit was het gebied vooral bekend door de overvloed aan zachtfruit, zoals rode, zwarte en witte bessen en frambozen. Voor de meeste kwekers was dit geen hoofdtak, maar een bijverdienste naast een andere baan of een ander baantje in de landbouw. Ook de familie Meulblok is zo in het fruit terechtgekomen, maar men realiseerde zich al snel dat dit bedrijfseconomisch een moeilijke weg was. Jacko Meulblok vertelt: "In de jaren negentig kon je met één hectare bessen goed je boterham verdienen. Ook

"In de jaren negentig kon je met één hectare bessen goed je boterham verdienen"



Een slimme (en goedkope) manier om het gewas af te harden. Meulblok heeft relatief weinig last van droogte. Planten en jonge handverdelingen die net uit de kas komen, lopen wel extra kans om te verbranden door het schrale weer in combinatie met de scherpe zon.

omdat in die tijd de bewaarmogelijkheden en het gebruik van regenkappen sterk werden gepropageerd." Boomkwekerij Meulblok nam als gevolg hiervan het besluit om als tweede tak op de boomkwekerij een voorbeeldbedrijf voor bessen en kersen in te richten, ieder ongeveer één hectare groot. Enerzijds zou hieruit een deel van het bedrijfsinkomen moeten komen, en anderzijds zou het andere bedrijven moeten stimuleren om ook te investeren in zachtfruit en regenkappen. Het liep allemaal anders. De omgeving protesteerde tegen de bouw van regenkappen, hoewel dat gelukkig na een aantal jaren geregeld was. Toen de struiken na acht jaar door veroudering moesten worden vervangen, bleek uitbreiding van de regenkappen op dat moment door veranderde regelgeving niet meer mogelijk. Terwijl dat wel nodig was door de dalende prijzen en de hogere veilingkosten.

Daarnaast vergde de teelt veel arbeid, die in de wintertijd moeilijk was te combineren met de boomkwekerij. Om deze reden is besloten de bessen te stoppen en er kersen voor in de plaats te zetten. De investering in de regenkappen voor de bessen werd op een andere manier ingezet, namelijk voor de teelt van kersen. De breedte van de kappen van 2,50 m is niet helemaal ideaal voor kersen, maar het werkt. Inmiddels is de tweede tak, de huisverkoop van kersen, een belangrijk fundament onder het bedrijf. Dat gaat overigens zeker niet vanzelf. Zo kost het ieder jaar minimaal twee weken om de kersen te overkappen met plastic en netten tegen de vogels te bevestigen. Hiervoor krijg je - volgens Jacko Meulblok - ook veel terug, bijvoorbeeld het contact met klanten die de kersen komen halen.

Grofweg kun je stellen dat fruittelers hun struiken direct bij de kweker kopen en dat de afzet naar de handel overwegend naar de consument gaat

Webshop

Voor de rest van het bedrijf is het directe contact met de klant minder, hoewel Meulblok sinds kort op semi-professionele basis een webshop heeft waar struiken en plantgoed worden verkocht. Echte cijfers geeft Meulblok me niet, maar hij laat wel doorschemeren dat het grote schip met geld



Van de meer bijzondere soorten, zoals hier bijvoorbeeld de vijg, kweekt Meulblok een smal sortiment. Voor vijg wordt een cv gebruikt die op verschillende manieren wordt opgezet.



Japanse wijnbes

hierdoor niet komt binnenvaren. Meulblok kan wel genieten van mensen die soms uit Groningen overkomen voor een handvol bessenstruiken. De belangrijkste poot onder het bedrijf is en blijft daarom de traditionele boomkwekerij met afzet richting fruittelers en de handel, in een verhouding van ongeveer 60 staat tot 40 procent. Grofweg kun je stellen dat fruittelers hun struiken direct bij de kweker kopen en dat de afzet naar de handel overwegend naar de consument gaat.

Boomkwekerij Meulblok wil zich daarbij specialiseren in de kweek van plantgoed. Oppotten en tuincentrum-klaarmaken laat het bedrijf liever aan de specialisten over. Jacko Meulblok: "De manier van afzetten bij het tuincentrum is helemaal veranderd. De consument wil een kant-en-klaar opgepot product en is niet meer bereid een opgekuilde struik mee te nemen."

Ziekte

Richting professionele fruittelers is vooral soort-echtheid en vertrouwen in de kwaliteit de uitda-

ging. Boomkwekerij Meulblok lost dat op door altijd te stekken van dezelfde moederbedden en geen stek te halen van plantgoed op de kwekerij. Jacko Meulblok: "Het kan altijd gebeuren dat er een verkeerde struik wordt afgeleverd, maar als je daar dan weer stek van gaat steken, maak je het probleem alleen maar groter. Als er nu een foute plant wordt geleverd, kun je dat altijd herleiden naar het moederbed. Datzelfde geldt ook voor het management van ziektes en dan vooral virusziektes. Nu is vooral onder bessenstruiken het gevaar van virusziektes niet zo groot, maar als een keurmeester van de Naktuinbouw door het gewas loopt en een afwijking ziet, kan hij dit altijd terugvinden in de moederhoek waar de stek geknipt is. Alle bessen worden vermeerderd met onbewortelde winterstek, behalve de kruisbessen die via afleggers of bewortelde winterstek worden vermeerderd."

"Alle bessen worden vermeerderd met onbewortelde winterstek, behalve de kruisbessen die via afleggers of bewortelde winterstek worden vermeerderd"

Team

Door het jaar heen werkt Meulblok met een team van zes man. Een aantal Polen is het hele jaar in dienst; daarnaast wordt het team aangevuld met vakantiewerkers.