

Hoe vergaat het de vasteplantensector in deze moeilijke tijden? Zijn vaste planten geliefd bij de consument, staan de bedrijfsresultaten onder druk, zijn de toekomstperspectieven positief. In een serie artikelen praat BloembollenVisie met een aantal vasteplantenkwekers over hun bedrijf. In deze vijfde aflevering Ben Colenbrander uit het Drentse Linde.

Tekst en foto's: Wim Ciggaar

Ben Colenbrander startte zijn carrière in 1981 toen hij op 20-jarige leeftijd van school kwam. Met het vee- en akkerbouwbedrijf van zijn vader bleek hij weinig affiniteit te hebben, zodat hij na een paar jaar besloot de teelt van droogbloemen ter hand te nemen, in die tijd een lucratieve bezigheid. Toen de droogbloemen over hun hoogtepunt heen waren werd in het begin van de negentiger jaren overgeschakeld op de vasteplantenteelt. Via Hobaho-vertegenwoordiger Willem Otter werd met succes een partij van de pioen Sarah Bernhardt gekocht en in productie genomen, later gevolgd door onder meer Monnikskappen. Ben zat met zijn broer in een maatschap en in 2010 besloten ze het bedrijf op te splitsen en ieder voor zich verder te gaan. Anno 2011 heeft Ben Colenbrander 28 ha grond in eigendom, aangevuld met 3 ha huurland. Het teeltplan vermeldt 12 ha vaste planten plus 19 ha graan en groenbemester als vruchtwisseling. De hoofdteelt wordt gevormd door Geranium, gevolgd door Lavendel, Hosta, Salvia, Sedum, Hemerocallis, Eucomis en Dicentra, onderverdeeld in diverse soorten. Ongeveer 2 ha wordt op contract geteeld.

LANDPLANTEN

Op het bedrijf van Ben en Cisca Colenbrander –Cisca voert naast de zorg voor hun drie kinderen, de administratie en verleent handen-spandiensten- worden alleen landplanten geteeld plus stekken die in de winter gemaakt worden voor eigen gebruik. Ook worden er stekken opgekweekt bij een sociale werkplaats in de buurt. Ben Colenbrander: "Ik voel me het meeste thuis bij de landplantenteelt. Het is te

BEN COLENBRANDER :

'Marktvraag bepaalt'



Ben Colenbrander: "Waar het om gaat is als bedrijf kwaliteit te leveren en de kostprijs in de hand te houden"

overzien, ik heb er passie voor en ervaring mee en er is een markt voor." De vaste planten uit het teeltplan staan op (zwarte) zandgrond met 5 à 6 procent humus, waarvan 16 ha rond het bedrijf. De overige 15 ha bevinden zich een kilometer of vijf van het bedrijf. Deze oppervlakte is nodig omdat bij de teelt veel aandacht wordt geschonken aan de vruchtwisseling. Daar komt bij dat niet elke grondsoort geschikt is voor elke vaste plant. Lavendel bijvoorbeeld houdt echt van droge grond en gedijt minder goed op vochthoudende grond.

GROEISEIZOEN

Over het groeiseizoen tot nu toe is Ben Colenbrander redelijk tot goed te spreken. "In het begin –zo vanaf maart- hebben we hier mooi warm weer gehad en de gewassen die toen geplant zijn staan er in verhouding beter bij dan de laat geplante hoeken. Ook heeft het gewas voldoende vocht gehad, al moesten we er in het begin bovenop zitten. Dat betekende overdag planten en 's avonds beregenen met behulp van vaste beregening. Op dit moment –begin september- kun je stellen dat de laat geplante gewassen nog een beetje aan

de lichte kant zijn, maar dat trekt wel weer bij als ook het weer wat meewerkt. Op wat kleine afroepen na begint de echte roottijd voor ons in november. We houden er niet van vroeger te beginnen. Het liefst gaan we half november van start als het gewas in rust begint te komen en dan gaan we door tot begin mei. In de wintermaanden werken we in de schuur met een tiental Polen die al jaren bij ons komen en in de zomervakantie –de Polen gaan eind juni weer weg- met scholieren. De piek in het afleverseizoen valt bij ons in de periode december/januari met Geranium, Hosta, Hemerocallis en Dicentra, in maart/april gevolgd door Lavendel, Sedum en Salvia voor het oppotten. Naar gelang de vorstkans rooien we wat meer op voorraad, andere gewassen rooien we als het tijd is en die gaan dan de cel in. Daartoe hebben we de beschikking over twee cellen, één voor de lange bewaring en één voor de korte. Uitzondering is Lavendel, deze wordt gerooid en gelijk afgeleverd."

AFZETMARKTEN

Belangrijke afzetmarkten voor Ben en Cisca Colenbrander zijn de Nederlandse tuincentra,

end voor sortimentskeuze'

binnenlandse handelskwekerijen en potplantenkwekers. Daarnaast richt men zich vooral op de Europese markt nu de Amerikaanse markt steeds minder interessant wordt. Het afstemmen van het aanbod op de vraag blijft volgens Ben Colenbrander een moeilijke zaak. "We proberen dat wel en produceren wat we denken te kunnen afzetten. Vooral de handel op voorkoop is moeilijker geworden. Gelukkig loopt de relatiehandel nog steeds goed, maar bij een afzetmarkt als Amerika zie je dat die steeds meer door Zuid-Amerika wordt overgenomen. Met name bij gewassen als Hosta en Hemerocallis moet je het toch van de export hebben en dat verloopt voor een deel via de bloembollen-exporteurs. En ook daar geldt dat het wereldje steeds kleiner wordt. Aan sortimentsvernieuwing doen we wel, maar niet zo veel. We staan er wel voor open, maar zitten met onze gewassen niet in het hoge sortiment. Eén en ander neemt niet weg, dat je als bedrijf marktveranderingen moet blijven volgen. Een stuk passie is voor jezelf heel belangrijk, maar er moet wel vraag voor zijn. We kiezen voor planten die we goed kwijt kunnen en doen zaken met CNB en dan met name Rien v. Zuilekom van het VADA-team en met Compass Plants B.V."

ROOIEN

Op het bedrijf van Ben en Cisca Colenbrander worden de vaste planten met de wagenrooier in kuubkisten gerooid en niet gespoeld. "We hebben jaren gespoeld en hebben dat afgeschaft omdat de kwaliteit naar onze mening zonder spoelen gemiddeld genomen beter is."

.....

'Een stuk passie is voor jezelf heel belangrijk, maar er moet wel vraag voor zijn'

.....

Wel is het zo, dat je dan bij droog weer moet rooien. Vaste planten als Lavendel en Salvia mag je niet spoelen en voor de rest hebben we het sortiment aangepast. Astilbe bijvoorbeeld telen we niet meer, omdat deze planten beter te verwerken zijn als ze gespoeld worden." Na het rooien gaan de planten thuis in de kanteelaar om vervolgens op de lopende band van zand te worden ontdaan zodat ze in kuubkisten weggezet kunnen worden in de koelcel. Tijdens de rooitijd wordt in de schuur met twee groepen gewerkt. Een groep van zes man voor



Rechts de nieuwe verwerkingsschuur die vorig jaar in gebruik werd genomen en die onder meer is uitgerust met twee cellen, één voor de korte- en één voor de lange bewaring

de grote partijen en een klein groepje voor het verwerken van de kleine afroepen. Twee anderen zijn aan het rooien en maken de planten klaar om ze te verwerken. Ben Colenbrander: "Wat we kunnen automatiseren hebben we gedaan, maar bij de vaste planten blijft het voor een belangrijk deel handwerk. En dat is maar goed ook."

BEMIDDELING

Zoals gezegd wordt bij de verkoop van een groot gedeelte van de vaste planten gebruik gemaakt van de diensten van Rien v. Zuilekom en Compass Plants B.V. Dat gaat al tijden zo en bevalt Ben Colenbrander prima. "Handel is vooral een kwestie van gunnen. Heel belangrijk in dit opzicht is de persoonlijke band die je hebt opgebouwd en daarnaast speelt uiteraard ook de financiële zekerheid bij de bemiddeling een belangrijke rol. Het allerbelangrijkste is echter dat je een goede kwaliteit levert, dat je op tijd levert en dat je de aantallen levert die je verkocht hebt. Belangrijk is ook dat via de bemiddeling promotie wordt gemaakt voor onze producten. Als individueel bedrijf heb je meestal geen eigen posters of iets dergelijks en

dan is het een goede zaak dat de bemiddeling dat oppakt."

TOEKOMST

Over de toekomst is Ben Colenbrander positief gestemd. "Ik denk dat er best wel vraag naar vaste planten zal blijven. Waar het om gaat is dat je als bedrijf kwaliteit levert en de kostprijs in de hand weet te houden. Neem als voorbeeld de steeds duurder wordende gewasbeschermingsmiddelen. Deze kosten probeer ik in de hand te houden door met het weer mee te werken, dit betekent op het juiste moment spuiten zodat je met een lagere dosering een goed resultaat behaalt. Probleem is –en dat geldt voor de gehele agrarische sector– dat je hogere kosten niet kunt doorberekenen, maar dat je die altijd aan de kostenkant moet zien te compenseren. Eén en ander neemt niet weg, dat wij ons bedrijf met heel veel plezier uitoefenen en er voor honderd procent achter staan. Een wens voor de toekomst is de bouw van een mooie kas voor uitbreiding van de stekproductie. Alleen betekent dat arbeidstechnisch gezien wel, dat je dan meer mensen zult moeten aannemen."

Resumé

In de landelijke omgeving van het Drentse Linde is het bedrijf gevestigd van Ben en Cisca Colenbrander. Over een oppervlakte van 12 hectare telen zij een achttal soorten landplanten, onderverdeeld in diverse soorten. Kwaliteit staat op dit bedrijf hoog in het vaandel geschreven. De huidige oppervlakte is goed met de hulp van seizoenswerkers te doen. Een vakantie zit er zelden in, maar doordat ze bij het bedrijf wonen, komen ook de kinderen geen aandacht te kort. Toekomstige wens is de bouw van een kas voor de uitbreiding van de stekproductie, ook al zal er dan wel in personeel geïnvesteerd moeten worden.