

Kostprijscalculatie bij vasteplan

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 zesde aflevering Kwekerij Grit uit Smilde.

Tekst en foto's: Wim Ciggaar

Samen met zijn broer en vader startte Albert Grit zo'n dertig jaar geleden op het ouderlijk akkerbouwbedrijf met de teelt van droogbloemen. Destijds een bijzonder lucratieve teelt met Rijnsburgse afnemers die de bloemen onder andere verfded. Tien jaar later volgde de overstap naar een breed assortiment zomerbloemen, waar onder Monarda, Alchemilla mollis et cetera, maar ook buitenlies (Stargazer) voor de snij. In 1996 werd een begin gemaakt met de vasteplantenteelt, eerst op contract voor Henk Holtmaat en later voor eigen rekening. Zes jaar later verliet Alberts broer het bedrijf en werd diens plek overgenomen door compagnon Wilfred Voortman met wie een vennootschap onder firma (vof) werd aangegaan. Naarmate de vasteplantenteelt in omvang groeide, ging dat steeds meer ten koste van de zomerbloemen, omdat beide teelten niet met elkaar strookten. Anno 2011 vermeldt het teeltplan 14 ha vaste planten, waarvan 8 ha zaaigoed met Echinacea, Papaver, Kniphofia en Eryngium als belangrijkste soorten. Daarnaast 6 ha landplanten met als belangrijkste teelten Hemerocallis, Astilbe, Heuchera, Echinacea, Pulmonaria, Iris siberica, Hosta, Anemone, Geranium, Papaver (stek) en Iris germanica, waarvan een halve hectare op contract geteeld wordt voor Co Korsuize.

LANDPLANTEN/ZAAIGOED

Op het bedrijf van de vennootschap worden uitsluitend landplanten geteeld, aangevuld met



Albert Grit: 'We zitten nu in een echte aanbodmarkt in plaats van een vraagmarkt'

stekproductie in de wintermaanden, met name wortelstek van Papaver, Anemone en Geranium. Albert Grit: "We zijn destijds in de landplanten begonnen en hebben ons in de loop der jaren daarin gespecialiseerd. De pottenteelt is bovendien een teelt apart én een markt apart. De vaste planten staan op dalgrond, oftewel zwarte grond met een hoog percentage humus, in een straal van 5 km rond het bedrijf op zowel eigen land als huurland. Het zaaigoed staat op wat lichte grond, gewassen als Hemerocallis en Astilbe daarentegen op wat zwaardere grond. We passen vruchtwisseling toe door verse percelen te huren en te wisselen en doen mee aan het virusproject van Henk van den Berg. In dat kader doen we proeven voor hem met betrekking tot de overdracht van virussen."

KOU EN REGEN

Wat het groeiseizoen betreft vindt Albert Grit het al met al een wisselend jaar. "De soorten die we vroeg geplant hebben, zoals Hemerocallis, Hosta, Astilbe en Geranium, staan er goed bij. Het zaaigoed daarentegen en dan met name de warmteminnende gewassen staan er door de kou en regen matig bij. Die laten het echt een beetje afweten. Gelukkig is het met de gezondheid wel redelijk goed gesteld, al hebben we wat meer last van valse meeldauw. Twee weken geleden zijn we begonnen met het rooien van

de eerste planten voor de postorderbedrijven. Deze worden met de machine geroid, met de hand opgeraapt en op het land geteld om vervolgens naar de schuur gebracht te worden voor transport naar de Bollenstreek. Het gewas mag dan wat minder zijn, de kwaliteit tot nu toe laat niets te wensen over. Half november –als we een paar flinke nachtvorsten hebben gehad– gaan we voorraad rooien. Er wordt dan met de machine in kuubkisten geroid en vervolgens gaat een deel de cel in, terwijl andere gewassen buiten blijven staan. Het rooien gaat door tot februari met als piektijd de periode eind november/december. We proberen zo veel mogelijk op voorraad te rooien totdat de vorst invalt. Het streven is er echter op gericht eind februari alles uit de grond te hebben."

AFZETMARKTEN

Postorderbedrijven, bloembollenexporteurs (droogverkoop) en oppotters zijn voor de vennootschap de belangrijkste afzetmarkten. Albert Grit: "Toen wij destijds begonnen teelden we voornamelijk voor de Amerikaanse markt, maar die heeft inmiddels plaats gemaakt voor de Europese markt en dan met name de Oost-Europese landen. We beginnen in het najaar met de postorder, in de wintermaanden gevolgd door de droogverkoop en in het voorjaar de oppotters. Een andere verschuiving die

Plantenteelt meer dan ooit nodig

plaatsvindt is het voorraadsrisico dat steeds meer naar de kwekerij verhuist. Alles bij elkaar telen we zo'n 200 à 300 soorten en daarbij zijn twee man continu in de weer met orderpicking. Uiteraard proberen we het aanbod zoveel mogelijk af te stemmen op de vraag, maar dat lukt niet altijd. Soms gooi je wat weg en blijkt je dat het jaar daarop weer nodig te hebben. We doen redelijk veel aan productvernieuwing en telen zo'n 15 à 20 nieuwe soorten Heuchera en Echinacea uit het CNB Greenteam New Plants-project. Met dat project zijn ze heel goed bezig maar het is wel pionieren." Henk de Jong aansluitend: "Albert Grit en Wilfred Voortman zijn bij het New Plants-project betrokken geraakt door het tragische ongeval met vader en zoon Klaassens. Samen met twee andere New Plants-kwekers hebben zij toen veel tijd besteed aan het helpen van de nabestaanden om alles rond de vaste plantenteelt tot een goed einde te brengen. Gedrieën hebben zij toen de weefselkweekplantjes onder hun hoede genomen, met name Albert en Wilfred."

AUTOMATISERING

Zoals eerder opgemerkt worden de vaste planten machinaal gerooid. Vervolgens worden de soorten die dat kunnen hebben op het bedrijf 'kwekerijschoon' gespoeld, over de telbanden getransporteerd en met een telmachine geteld. "We hebben echter geen weegband of iets dergelijks. 's Winters staan we hier maximaal met 20 man te werken. Dat zijn buiten eigen personeel vrijwel uitsluitend Polen, aangevuld met een vijftal huisvrouwen. We hebben een vaste kern Polen die hier al tien jaar werken. Die komen de eerste week van november tot aan de Kerst en na de jaarwisseling komt de helft van de ploeg weer terug tot half februari. Voor die tijd en na die tijd werken ze bij collega-bedrijven, waaronder een tulpenbroeier."

BEMIDDELING

Bij de verkoop van zijn vaste planten maakt Albert Grit veelvuldig gebruik van de diensten van de bemiddelingsbureaus. "Daarbij doen we, zo vervolgt hij, met name een beroep op het CNB Greenteam, maar ook Compass en FBT schakelen we regelmatig in, terwijl we een klein deel rechtstreeks verhandelen. Deels maken we van CNB gebruik om het financiële risico te spreiden, deels vanwege de vertegenwoordigers die daar zitten, zoals Henk de Jong, René Schrama en Rien v. Zuilekom. Zij kennen de markt, al is voor ons het belangrijkste dat de rekening betaald wordt. We komen zelf namelijk regelmatig in de Bollenstreek en spreken dan vele mensen. Afstand is voor ons geen handicap. Bovendien heb je vandaag de dag mobiele telefoons en e-mail en is snel leveren ook al geen probleem

.....
'Ook bij vaste planten zie je
het voorraadsrisico steeds
meer naar de kwekerij
verhuizen'
.....

meer. Wat dat betreft zijn we redelijk flexibel ingesteld en spoedklusjes doen we zelf wel. Vandaag de dag gaat het allemaal heel anders dan vroeger toen je koopbriefjes via de post kreeg toegestuurd en de telefoon alleen onder de middag ging. Een voordeel voor ons is dat alle klanten zowel in 'De Zuid' als in 'De Noord' bij elkaar zitten. Aan eigen promotie doen we weinig. We sturen wel zelf lijsten rond, maar posters maken en dat soort dingen niet. Dat laten we aan de bemiddelaars over, met name bij het New Plants-project. Wel zijn we bezig met de ontwikkeling van een eigen website. Een heel eenvoudige site met foto's, zodat men kan zien welke soorten we telen. De site is nog in opbouw, dus niet alle foto's staan er al op."

TOEKOMST

Over de toekomst is Albert Grit redelijk positief gestemd. "Maar, zo concludeert hij tot besluit, het is niet zo dat er alleen maar gouden bergen zijn. Die tijd is voorbij. We zitten nu in een echte aanbodsmarkt in plaats van een vraagmarkt. Heel veel oppotters zijn overgestapt op pluggen en die kopen dus geen landplanten meer. Daarnaast is de Amerikaanse markt door de pluggen, de dollar en de virusproblematiek nog maar een fractie van vroeger. Gelukkig weet de Europese markt zich redelijk te handhaven en biedt de Oost-Europese markt, met name Rusland, de nodige kansen. Ook als bedrijf weten we ons goed te handhaven en zien we jaarlijks een lichte groei plaatsvinden. Wel zie je steeds meer steen en beton in de tuin komen en kiest de consument voor het kant en klare product. Voor bedrijven als het onze is het zaak er een nauwkeurige kostprijscalculatie op na te houden. Die kostprijs moet je heel goed in de gaten houden. Wat kost het planten, wieden en verzorgen en hoe veel kun je er klaarmaken? Meten is weten en doordat wij zo'n breed assortiment telen compenseert het één 't ander. Maar toch gebeurt het best wel eens dat je planten aflevert waar je niets aan verdient."



De vaste planten staan op zwarte grond met een hoog percentage humus

Resumé

Dertig jaar geleden begon Kwekerij Grit in het Drentse Smilde met de teelt van droogbloemen. Al snel werden die ingeruild voor zomerbloemen en nog later door vaste planten, waarvan het teeltplan inmiddels 14 ha vermeldt, verdeeld over zaaigoed en landplanten. Anno 2011 vermeldt het teeltplan 200 à 300 soorten en worden afzetmarkten bediend als de postorderbedrijven, bloembollenexporteurs (droogverkoop) en oppotters. Over de toekomst is Albert Grit redelijk positief gestemd, al is de tijd van de gouden bergen voorbij. De vraagmarkt heeft definitief plaatsgemaakt voor een aanbodsmarkt en is een nauwkeurige kostprijscalculatie is onmisbaar om zich als bedrijf te handhaven.