

Vernooij v.o.f. gespecialisee

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 achtste aflevering Vernooij v.o.f. uit De Zilk.

Tekst: Wim Ciggaar
Foto's: René Faas

Paul Vernooij startte zijn activiteiten als vasteplantenkweker in 1987 naast een 40-urige vaste baan. Vijf jaar later was zijn relatiebestand dermate gegroeid, dat de combinatie met een volledige baan niet langer gewenst was. Bovendien deed zich de mogelijkheid voor om zelfstandig door te gaan op een kwekerij van 1,5 ha en waren zijn relaties dermate in omvang gegroeid, dat er in hun programma's ruimte ontstond voor nieuwe leveranciers. Vernooij runt de vennootschap onder firma samen met zijn schoonzus Rian Vernooij, de echtgenote van zijn veel te vroeg overleden broer Ben Vernooij.

UITGANGSMATERIAAL

Paul Vernooij herinnert zich uit de jaren tachtig dat je als vasteplantenkweker te maken had met een heel versnipperde marktsituatie en veel bollenexporteurs die vaste planten erbij deden. "Daarnaast hadden we een aantal Boskoopse bedrijven als klant. We teelden toen een grote variatie aan vaste planten, zoals Pioen, Hosta, Astilbe, Dicentra, Geranium, Anemone et cetera. Mijn idee over de markt was op dat moment een zo groot mogelijk assortiment te telen om maar interessant te zijn voor de export, terwijl mijn hart lag bij Hosta en Pioen. Toen steeds meer afnemers erop aandrongen om ons op die twee artikelen te concentreren, zijn we overstag gegaan. Anno 2011 omvat het teeltplan ruim 20 ha, waarbij de Pioen de Hosta qua oppervlakte voorbij is gestreefd. Pioen is de afgelopen jaren een steeds belangrijker plaats gaan innemen in het bedrijf, waarbij wij ons van andere pioenkwekers hebben weten te onderscheiden door ons te specialiseren in het maken van uitgangsmateriaal. De bloemproductie is bij ons een bijkomstige zaak. Daarnaast zijn we bezig om meer mogelijkheden van het product te benutten middels vervroeging en verlating. Van zowel Hosta als Pioen telen we zo'n 50 soorten die in de catalogus staan (het commerciële element) plus

daarnaast een 50-tal vernieuwingen die voor de toekomst geselecteerd worden. Middels een selectieprogramma in het eigen uitgangsmateriaal wordt getracht bestaande soorten verder uit te ontwikkelen of ontstaan er nieuwe soorten. Bij de selectie wordt veel samengewerkt met Hosta en Pioen-specialisten waardoor toegang wordt verkregen tot nieuwe soorten. De resultaten laten we zien op shows zoals de Keukenhof."

LANDPLANTEN

Op het bedrijf van Paul Vernooij worden voornamelijk landplanten geteeld. In verband met de export over zee staan deze gedeeltelijk op percelen zandgrond in de Bollenstreek. Vanwege de beschikbaarheid van verse teeltgron-

den wordt een ander deel in de buitengebieden geteeld met het oog op de noodzakelijke vruchtwisseling teneinde de producten vitaal te houden. Daarbij wordt getracht een vruchtwisseling van één op vijf of nog ruimer aan te houden. Over het afgelopen groeiseizoen heeft Paul Vernooij niet te klagen. "Ondanks het zeer merkwaardige weer is de groei voornamelijk heet, maar dat was voor de pioenen goed, want die houden van een droog en warm klimaat. Voor de Hosta's ging het op tijd regenen op een moment dat de bladvorming was gestart en ook het proces van wortelvorming op gang begon te komen. Toen het weer omsloeg naar donker en nat bleek de temperatuur net voldoende om het product tot wasdom te laten komen. De pioenen zijn inmiddels allemaal gerooid en die leveren door het mooie warme voorjaar bovengemiddelde opbrengsten op. Voor de Hosta valt nog geen oogstverwachting te geven. Dat hangt er vanaf hoe we de winter ingaan. De ondergrondse worteldelen hebben namelijk een koudeperiode nodig om een goed afgerijpt product te krijgen. Rond 20 oktober een nachtvorstje is wat dat betreft ideaal."

ROOIEN EN VERWERKEN

De rooitijd begint voor het bedrijf eind augustus/begin september met het machinaal rooien



Paul Vernooij: 'Uiteindelijk zijn de verkoopcijfers bepalend voor de bedrijfsvoering'

erd in Hosta en Pioen



De open dagen in juni zijn voor Vernooij v.o.f. het mooiste klankbord om de emoties van de meest zakelijk ingestelde kopers te peilen

van de eerste pioenen. De pioenen gaan direct na de oogst de koelcel in en worden bewaard bij temperaturen die afgestemd worden op de buitentemperatuur zoals die op dat moment zou moeten zijn. Het afleveren gebeurt veelal op afroep in overleg met de afnemers en gaat door tot eind april/begin mei. De pioenleveranties zijn redelijk goed te plannen omdat de wensen daaromtrent tijdig kenbaar gemaakt worden. Met het rooien van de Hosta's wordt begin november begonnen. Ook deze producten worden machinaal gerooid in kuubkisten en komen vervolgens naar het bedrijf om het gehele verwerkingsproces tot en met het exportklaar maken te doorlopen. De rooitijd duurt in principe tot aan Sinterklaas, maar uiterlijk voor de Kerst moet alles binnen zijn. Het verwerkingsproces vindt eveneens zoveel mogelijk gemechaniseerd plaats, al is het bij pioenen toch nog grotendeels ambachtelijk werk. Voordeel daarvan is dat de grootschaligheid daardoor nog enigszins beperkt blijft."

MARKTVERANDERINGEN

Het op de voet volgen van marktveranderingen is voor een bedrijf als Vernooij essentieel. "We onderhouden een regelmatig contact met onze eindafnemers, want uiteindelijk zijn de verkoopcijfers bepalend voor de bedrijfsvoering. De Amerikaanse vasteplantenmarkt stelt hogere kwaliteitseisen aan het product. Wij zagen hierin een kans in plaats van een bedreiging en zijn gezien de reacties van de klanten erin geslaagd hieraan te voldoen en ons daardoor te onderscheiden. In de USA nemen de grote georganiseerde ketens een steeds groter

percentage van de koek voor hun rekening ten koste van de onafhankelijke ketens. In de praktijk geldt in algemene zin dat er steeds betere producten gemaakt moeten worden die kwalitatief aan hogere eisen voldoen. Vooralsnog is er voor onze productie nog steeds een markt in Amerika met daarbij de aantekening dat de afzet niet alleen afhangt van de kwaliteit van jouw product, maar ook van het weer in het afzetkanaal. Het promoten van het product wordt steeds belangrijker, zeker bij Hosta en Pioen die zoveel mogelijkheden hebben. Dat valt ons het beste op als we een open dag hebben voor onze afnemers en we het nieuwe

assortiment aan onze klanten voorstellen. De open dagen in juni zijn voor ons het mooiste klankbord om de emoties van de meest zakelijk ingestelde kopers te peilen. Het is de beste aanmoediging om op deze weg en met deze producten door te gaan. Wij verkopen momenteel voornamelijk alleen het uitgangsmateriaal van een product wat uiteindelijk volgroeid zo fantastisch mooi is. Sinds enkele jaren telen wij ons eigen uitgangsmateriaal verder af om zodoende nog meer markten open te breken. Ook in Europa bij de betere tuincentra, met name in Nederland en Duitsland. Het is voor ons de producttest om de afzetkansen op de langere termijn, ook de Amerikaanse markt, veilig te stellen."

TOEKOMSPERSPECTIEF

Over de toekomst van de vasteplantenteelt en die van Hosta en Pioen in het bijzonder is Paul Vernooij dan ook zonder meer positief gestemd. "Enerzijds, zo zegt hij tot besluit, zien we binnen beide producten steeds weer betere en mooiere selecties te voorschijn komen, anderzijds zijn er nog voldoende nieuwe markten te ontdekken en open te breken. In Europa –met name het oosten- is de tuinliefhebber op zoek naar deze producten en is men bereid daar een goede prijs voor te betalen. Vroeger was alleen Engeland tuinminded, nu zie je veel meer Europese landen met een gematigd klimaat volgen. Er is bij steeds meer consumenten een enorme behoefte aan groen. Men heeft in allerlei opzichten de neiging daar op terug te vallen, zowel qua park als bewoning. Groei en bloei blijft de kern van het leven. Vaste planten zijn door de seizoenen en over de jaren heen daarvan een mooie afspiegeling."

Hosta Ben Vernooij

Als erbetoon aan Ben Vernooij, hun veel te vroeg overleden echtgenoot en broer, hebben Rian en Paul Vernooij het initiatief genomen om een nieuwe Hosta (zie foto) te introduceren die naar hem vernoemd zal worden. Daarbij heeft men de keus laten vallen op één van de beste en mooiste Hosta's voor de toekomst die beschikbaar gesteld zal worden voor een speciaal verkoopprogramma waarvan een deel van de financiële opbrengsten ten goede zal komen aan het wereldwijde kankeronderzoek. Inmiddels heeft één van de meest gespecialiseerde kankercentra in de wereld (gevestigd in New York) zijn medewerking aan het initiatief toegezegd. Ben Vernooij was niet alleen een enorm liefhebber van Hosta, maar werd voor zijn ziekte ook in Amerika en later daar vandaan ondersteund- in Nederland verder behandeld. Met de opbrengsten van de Hosta Ben Vernooij - die inmiddels in Europa en Amerika voor kwekersrechtelijke bescherming is aangemeld - hopen Rian en Paul Vernooij samen met al hun afnemers een wezenlijke bijdrage te kunnen leveren aan een betere positie van het kankeronderzoek.



Foto: PR