

# ‘De Rolls Royce onder de kerstbomen’

Het is niet bepaald een harde groeier, maar sterk is hij wel: de *Abies Nordmanniana*. De kerstboom heeft de afgelopen tien jaar flink aan terrein gewonnen, dankzij zijn mooie donkere kleur en grove naalden die niet uitvallen. Bij Fernhout BV in Smilde zijn er afgelopen maand maar liefst 25.000 stuks gerooid, ingenet en afgeleverd. Nu siert de Nordmann menig huiskamer, compleet met lichtjes, slingers en ballen.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

‘Oh dennenboom, oh dennenboom...’ Het verlangen naar kerst, warmte en gezelligheid komt vanzelf als we eind november op bezoek gaan bij Tom Rispens en Jan Joffers. De mannen runnen het Drentse landbouwbedrijf Fernhout, waar de productie van kerstbomen een essentieel onderdeel van is. Het areaal omvat 60 hectare; jaarlijks worden gemiddeld 40.000 jonge Nordmannen aangeplant. Een liefde die bij de vorige eigenaren van het bedrijf is ontstaan. “Waarschijnlijk rond kerst toen er een mooie Nordmann in huis stond”, lachen Rispens en Joffers. “De vrouw van Bertus Fernhout zag de charme er wel van in. Vervolgens zijn ze zich gaan oriënteren in Denemarken, de belangrijkste producent van de Nordmann. Eenmaal verdiept in de teelt, werd in 2001 gestart met de productie van zaagbomen. In die tijd was de Nordmann helemaal niet zo bekend. Het product was in opkomst, maar werd nog als exclusief gezien. We hebben veel uitleg moeten geven.”

## VEELZIJDIGHEID

Rispens en Joffers hebben de kerstbomenteel bij Fernhout van begin af aan meegemaakt. Jof-



fers kwam van de Middelbare Landbouwschool in Groningen en heeft eerst een jaar in het leger gezeten. “In ‘91 kwam er een vacature vrij bij Fernhout, toen nog een loon- en productiebedrijf met 400 hectare akkerbouwgewassen. Een jaar later kwam daar 3 hectare lelies bij, onder contract geteeld voor kwekers uit Noord-Holland. De bollen gingen ongespoeld de dijk over. Eind jaren ‘90 zijn we ook eigen lelies gaan telen en nu omvat het totale lelieareaal 60 hectare.” De groene vingers en technische scholing van Rispens kwamen goed van pas in het veelzijdige bedrijf. Na een aantal jaren champignons en droogbloei-

men geteeld te hebben, kwam de ondernemer in ‘94 fulltime bij Fernhout werken.

In die tijd wisten Rispens en Joffers nog niet dat zij aan de vooravond van een ondernemersavontuur stonden. In 2003 werden de mannen mede-eigenaar. “Bertus Fernhout had twee zoons, maar zij hadden niet de ambitie om de zaak over te nemen. Voor ons was het een eenmalige kans. Twee jaar later – in 2005 – hebben we alle aandelen overgenomen. We houden ons vandaag de dag bezig met lelies, graszaad, aardappelen, graan en loonwerk. En natuurlijk de teelt van kerstbomen. We zijn gespecialiseerd in de *Abies Nordmanniana* Ambrolauri Plug. Deze spar komt van oorsprong uit de omgeving van de Zwarte Zee. Het is een gewild product als kerstboom, vanwege de diepe groene kleur, mooie vorm en volle takken. Bovendien prikt de Nordmann niet en hij is naaldvast. Je kunt hem wel de Rolls Royce onder de kerstbomen noemen.”

## DEENSE MARKT

Bij Fernhout worden jaarlijks 15.000 Nordmannen in pot gekweekt, maar de focus ligt duidelijk op de productie van de zaagbomen: rond de 40.000 stuks per jaar. Het is een eenvoudige teelt die veel aandacht vraagt, weet Joffers.

## ‘De Nordmann heeft de traditionele spar inmiddels verdrongen’

“Er gaat geen week voorbij dat we niet in de kerstbomen lopen. Bovendien moet rekening gehouden worden met gemiddeld 10 procent uitval. Uiteraard proberen we dit zo laag mogelijk te houden en werken daarom nauw samen met DLV Plant voor advies over zaken als bemesting.” Rispens: “Door de jaren heen hebben we veel teeltkenis opgebouwd. Ik ben ervan overtuigd dat we qua productie niet onder doen voor Denemarken en dat we als Nederlanders zelfs in staat zijn die markt over te nemen. Ons klimaat, en vooral de hoge grondwaterstand, zijn perfect. In landen als Duitsland en Polen zijn de omstandigheden veel extremer.”

De ondernemers werken samen met een Deense kweker, die het uitgangsmateriaal produceert van zaad, afkomstig uit Georgië. Het uitgangsmateriaal is vier jaar oud en wordt in september in de volle grond uitgeplant. Eén keer per jaar worden alle bomen geknipt voor mooie volle takken. “De Nordmann is één van de langzaamst groeiende kerstbomen”, zegt Jof-



# bomen'



Jan Joffers (links) en Tom Rispens: 'Voor 5 december moeten de kerstbomen bij de klant liggen'

fers. "Toch kunnen wij na zes jaar al beginnen met uitdunnen. Het jaar erop worden de meeste bomen gerooid en na acht jaar moet het veld leeg zijn. We hanteren vier maten. De kleinste bomen zijn tussen de 1.25 en 1.50 meter groot, daarna volgen de sorteringen 1.50-1.75, 1.75-2.00 en 2.00-2.50. In de toekomst willen we ook grotere maten vanaf 3 meter leveren."

## ZAAGMACHINE

Voor dit jaar zijn alle kerstbomen inmiddels de dam af bij Fernhout. Voor 5 december moeten de bomen in principe bij de klant liggen. "Een race tegen de klok", geeft Joffers toe. "Het betekent dat we na de eerste week van november beginnen met zagen. We hebben sinds drie jaar een zaagmachine waarmee we in drie dagen tijd 35.000 bomen kunnen zagen. Daarna moeten de kerstbomen een week 'uitgassen'; als je ze direct innet, stikken ze. Vervolgens halen we de bomen met ons innet- en palletteersysteem uit Denemarken van het land." Mechanisatie speelt volgens Rispens een belangrijke rol op het bedrijf. "Als werkzaamheden beter of lichter kunnen, bedenken we er iets voor. Half november zijn we volop bezig met innetten

en afleveren. Onze bomen gaan hoofdzakelijk naar exporteurs en handelaren. De belangrijkste afzetlanden zijn Engeland, België, Frankrijk en Duitsland. Daarnaast gaat een klein deel naar Nederland en Denemarken. Grote klanten komen vooraf zelf hun bomen labelen."

De professionele kerstbomenhandel is volgens Rispens en Joffers nog niet zo oud. Een aantal jaren geleden lag de afzet door overproductie flink op z'n gat. "In Denemarken kregen kwekers voorheen subsidie op de teelt. Toen dit werd afgeschaft, zijn veel bomen gedumpt. Mede daardoor zijn er in 2003 bij ons geen bomen



aangeplant. Daar hebben wij een aantal jaren later flink last van gehad. Je wilt natuurlijk geen 'nee' moeten verkopen aan klanten. Inmiddels is de markt weer aangetrokken en liggen de prijzen op niveau. Wel hebben we afgelopen jaar wat last gehad van vorstschade. De nacht van 4 op 5 mei was, net als in de lilies, funest. In die tijd van het jaar gaan kerstbomen net uitlopen. Zeker in de pottenteelt, waar de kwaliteitseisen het hoogst zijn, hebben we minder kunnen verkopen. We zijn nu aan het kijken hoe we met mineralen een sterker product kunnen krijgen dat minder vorstgevoelig is."

## UITBREIDING

Wat betreft de toekomst zijn de ondernemers positief gestemd. "De kerstbomenafzet gaat net als veel andere agrarische producten op en neer. Over drie jaar verwachten we wel een overschot, maar over zeven jaar juist een tekort. Ook een tekort aan stekgoed, vandaar dat wij onze teelt dit jaar flink hebben uitgebreid naar 225.000 stuks. De vraag naar de Nordmann zal zeker blijven. Het product heeft dankzij zijn sterke eigenschappen de traditionele spar reeds verdrongen."