



'Ik ben producent, geen veredelaar'

Rozenkweker Frank Coenders gastheer van Meet&Green 2013

Het is de eerste week van maart. Rozenkweker Frank Coenders in Grubbenvorst heeft het razend druk. Toch neemt hij - zoals het een goed gastheer betaamt - even de tijd voor een gesprek over zijn bedrijf, Meet&Green 2013 en The Green Connection.

Auteur: Ruud Jacobs

Op het afgesproken tijdstip meldt Frank Coenders zich met de trekker rechtstreeks vanaf het veld. Het is begin maart en met het eerste voorjaar in de lucht is het op het bedrijf alle hens aan dek. Terwijl binnen de eerste rozen worden opgepot, rijdt buiten een volledig GPS-bestuurde trekker langzaam over het land. Onder de overkapping zorgen vier paar vlijtige handen dat de onderstammen met behulp van de plantmachine in de grond komen. Elk uur telt, zeker dit jaar. 'We hebben in februari nog niks kunnen doen. En nu hebben we even dubbel werk met het planten van de onderstammen en het uitleveren van potrozen aan tuincentra die de eerste partijen willen hebben', zo laat Coenders weten. Rond de bedrijfslocatie aan de Witveldweg – op zichtafstand van het op de A73 voorbijrazende verkeer – heeft Coenders in totaal 35 hectare 'onder de ploeg'. Binnen deze hectares vollegrond zitten 12 hectare rozen: rozenzaailingen, een- en tweejarige struikrozen en een- en tweejarige stamrozen. De resterende 23 hectare is bestemd voor akkerbouw (suikerbieten, granen

en Tagetes). Binnen het beschikbare areaal wordt jaarlijks met de teelten geschoven. Voor het bouwplan geldt een strak teeltwisselingschema, waarbij akkerbouw en rozen elkaar continu afwisselen. Coenders: 'Het jaar voorafgaand aan rozen zaaien we het desbetreffende perceel altijd in met Tagetes. Afrikaantjes zijn een uitstekende biologische grondontsmetter. Door deze teelt daalt de populatie schadelijke aaltjes enorm. Tegelijkertijd stijgt de hoeveelheid organische stof en krijg je een goede structuur van de grond.' Frank Coenders, in 1990 gestart met zijn eigen rozenkwekerij, heeft in 2000 ook de akkerbouw binnen het bedrijf genomen. Deze tak is de eerste tien jaar gerund door zijn vader. Alle grond ligt binnen een straal van 3 kilometer rond het bedrijf, deels eigendom, deels pacht. De rozenkweker annex akkerbouwer heeft het jaar rond negen personeelsleden in vaste dienst en in het hoogseizoen, mei/juni, komen daar elk jaar nog eens zes uitzendkrachten bij.

Rozenteelt

In 1993 is Coenders als een van de eerste kwekers in de regio gestart met rozen in pot. 'Dat is doorgegroeid. We zijn begonnen met 7.000 stuks en nu zijn dat er 400.000.' Volgens Coenders blijkt hieruit dat de klant echt wel rozen wil, maar dan wel in pot. De potrozen zijn bij Coenders de hoofdteelt. 'Ik kweek m'n eigen product. 90% van onze rozen is met eigen uitgangsmateriaal gekweekt. Dat is ook meteen ons sterke punt.'

Combinatie

De teelt vollegrond en potrozen is volgens Coenders een prima combinatie. 'Vollegrond betekent het meeste werk 's zomers met oculeren en in de herfst met rooien en sorteren. Het werk voor potrozen ligt voornamelijk van februari tot juli. Dit betekent dat het in het voorjaar met dubbel werk even druk is, maar het arbeidsplaatje van beide teelten past het beste.'

Potrozen

Voor de potrozen beschikt Coenders over 3



hectare containerveld. Hiervan is een gedeelte gedraineerd en een deel bestaat uit een betonnen vloer die met enkele centimeters water blank kan worden gezet. Voor de teeltversnelling en ook voor overwintering van stamrozen is er 7.000 m² glas.

Licenties
Coenders teelt vandaag de dag zo'n 300 verschil-

lende soorten, waarvan het grootste deel – zo'n 70% – uit licentierozen bestaat. Variërend van Kordes, Tantau, Meilland, Harkness, David Austin, Pearce tot Poulsen. Waarom licentierozen? 'Deze rozen zijn veelal kwalitatief beter, vanwege de bloemvorm, de compactheid en de gezondheid', zo laat Coenders weten. Op de vraag of hij niet graag zelf met een eigen soort op de markt verschijnt, zegt Coenders: 'Mijn doel is om aan de consument de beste rozen van de beste licentiehouders te leveren. Mijn streven is weliswaar een eigen licentie, maar dat is zeker geen doel op zich. Ik ben producent, geen veredelaar.'

Markt
De in Grubbenvorst in pot geteelde rozen gaan voor het grootste deel weg naar eindklanten in Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. Een groot deel rechtstreeks, de rest gaat via exporteurs. In Nederland komen de Coenders-rozen via tuincen-

trumketen Overvecht op de markt. Opmerkelijk is dat alle rozen zonder enige kwekerijvermelding op de etiketten het bedrijf in Grubbenvorst verlaten. Alleen de naam van de licentiehouders of die van Overvecht prijkt op de etiketten. Voor Coenders is dit meer dan voldoende. De markt voor potrozen wordt door Coenders als goed omschreven. Hij baseert zich hierbij begin maart op de voorverkoop. 'Er is schaarste in de markt en dat geldt zeker voor de stamrozen.' De oorzaak hiervoor moet volgens hem worden gezocht in de strenge winters van de laatste jaren. Veel rozenkwekers hebben volgens Coenders behoorlijk wat vorstschade opgelopen. Over de prijzen die hij momenteel voor zijn producten ontvangt, wil de Noord-Limburgse rozenkweker wel kwijt dat het nu iets beter gaat. 'Er is minder aanbod als gevolg van problemen door vorst.'

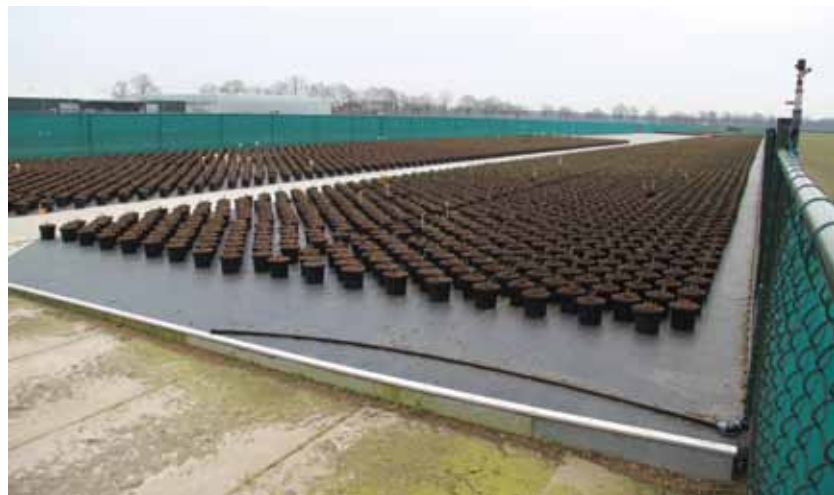


Gewortelde stek van Hebe - Rosa - Vincasier-, en bodembedekkende heesters

Horsterdijk 116, 5973 PR Lottum, T 077 366 4080, F 077 366 4081, E info@rotjes.com

R o o t s t o s u c c e s s







Trends

Vroeger is binnen de veredeling van rozen veelal ingezet op groeikracht en rechtop groeiende rozen. Dit laatste vanwege het makkelijk machinaal kunnen verpakken, zo licht Coenders toe. 'Nu gaan we meer terug naar de gebruikswaarden van de roos en of de plant goed in pot op het terras kan. Geur, gezondheid en zeker ook het visuele worden weer belangrijk.'

Samenwerking en kennisuitwisseling

Dat Meet&Green in juni op het bedrijf van Coenders neerstrijkt, is niet zomaar uit de lucht komen vallen. Frank Coenders, zelf nauw betrokken bij de hele organisatie van Meet&Green, geeft te kennen dat hij samenwerking tussen verschillende partijen en daarmee dus ook kennisuitwisseling heel belangrijk vindt. Zo is Coenders

ook bestuurslid van The Green Connection, het drie jaar geleden gestarte initiatief om de regio Venlo en omstreken op de agrarische kaart verder te profileren. Dat het hier met de samenwerking echter nog steeds niet echt wil vlotten, moet ook Coenders tot zijn spijt constateren. 'Om ons heen verdwijnt er van alles. Kijk maar naar PPH en PT. En wat komt ervoor in de plaats? Het is belangrijk dat wij hier aan een eigen imago werken en de regio op de kaart zetten. Maar het verhaal komt maar moeilijk aan bij de kweker. En je kunt het wel blijven roepen, maar als je als Green Connection niet meer leden krijgt, dan moet je wat anders verzinnen om belangrijke thema's ergens anders onder te brengen.' Het huidige ledenaantal van 35 blijft volgens Coenders achter bij de verwachtingen en vertoont ook geen tekenen van groei. 'Ik betreur dat. Er is en wordt alles

aan gedaan om dat ledenaantal op te vijzelen. Het doel is om de regio op de kaart te zetten, en ik durf te zeggen dat we door The Green Connection een stuk dichterbij de Duitse collega's zijn komen te staan. De conclusie is echter dat het blijkbaar niet door alle partijen wordt gewaardeerd. Als de samenwerking niet snel verder van de grond komt, betekent dat het einde van The Green Connection in deze vorm.' Volgens Coenders is 'direct gewin' de enige oplossing om kwekers weer betrokken te krijgen. 'Wat er nu allemaal gebeurt, is langetermijnvisie; mensen zijn minder geneigd om daarin te investeren. Kwekers worden niet warm van dit soort clubs. Er zijn er maar een paar die de langetermijnvisie onderschrijven en dat is jammer.' Maar hoe moet het dan verder? Coenders: 'Dat er vanuit organisaties bepaalde percentages of budgetten naar imagoversterking van de regio gaan, om zo de regio nog beter op de kaart te zetten. Dat is iets waar de kwekers direct belang bij hebben.'



Meet & Green

Meet & Green 2013 vindt 19 juni plaats op het bedrijf van Frank Coenders, gelegen aan de Witveldweg 33 in Grubbenvorst. Behalve een bezoek aan Meet & Green kunnen bezoekers ook een indruk krijgen van het rozenbedrijf. Meet & Green 2013 wordt georganiseerd door de samenwerkende partijen: Cultus Agro Advies, LOGIQ assist en CITAVERDE College en wordt gesponsord door Agrocultuur. Meer informatie over Meet & Green: www.meetengreen.nl, of op Twitter via @Meet_en_Green.