

Deelnemende potplantenteler Peter Zeestraten:

‘Kom in de Kas: dé gelegenheid om je te tonen aan het Nederlandse publiek’



Peter Zeestraten: “Kom in de kas is bij uitstek dé gelegenheid om te laten zien dat we onder glas veel mooie producten telen.”

Vooran in de kas staan de verkoopklare bromelia's: vooral guzmania's, aangevuld met tillandsia's. Met hun felle kleuren trekken ze de aandacht. Ze staan klaar voor hun tocht naar de klanten, verspreid door heel Europa. In de rest van de kas staan de planten, die ongeveer een jaar groeien en gaan bloeien tot ze klaar zijn voor de verkoop.

Het bedrijf van Peter Zeestraten in Berkel en Rodenrijs bestaat al weer 30 jaar. Peter begon in 1982 in Pijnacker een samenwerking met zijn vader. Later kwam ook zijn broer René erbij.

Het bedrijf van René is nog in Pijnacker gevestigd. Tot 2007 vormden ze één firma. Na de splitsing in twee BV's werken ze nog steeds nauw samen in de afzet. Ze rijden bijvoorbeeld nog met één auto.

Guzmania's

In het verleden teelde hij diverse soorten guzmania's en vriesea's in 12 en 14 cm potten. Zijn broer had dezelfde soorten, maar dan in 9 cm potten. “Dit bedrijf is ongeveer een hectare. Het bedrijf was te klein om met grote potmaten door te gaan en mee te kunnen met de grotere bedrijven. In 2007 zijn we ons gaan specialiseren. Hier staan nu guzmania's in 9 cm potten en een klein

Vervolg op
pagina 18 >

Kom in de Kas breed gedragen door sector

Kom in de Kas wordt breed gedragen door ondernemers uit de glastuinbouwsector. Dat bleek uit een kleine enquête die door het landelijk bestuur is uitgevoerd. Tijdens de vakbeurs Tuinbouw Relatiedagen in Gorinchem zijn 70 bezoekers gevraagd naar hun mening over het jaarlijkse evenement. Daarvan waren 22 bloementeler, 20 groententeler, 13 plantenkweker en 15 ondervraagden kwamen uit de tuinbouwperiferie.

Wat als eerste opviel, was de bekendheid met het evenement. Van de ondervraagden had 100% van het evenement gehoord en dit al eerder bezocht. Sommige hadden in het verleden ook meegedaan. De ervaringen daarmee waren zonder uitzondering zeer positief. Tuinders zijn trots op hun bedrijf. Maar een hoog bezoekersaantal kan ook afschrikken; een teler gaf aan niet mee te willen doen met Kom in de Kas

omdat hij opzag tegen alle drukte.

Dat de financiering zowel door glasgroenten als door bloemen en potplanten gebeurt, was zo logisch dat het bijna geen vraag was. Na 52 positieve antwoorden is die vraag komen te vervallen.

Een deel van de financiering verliep via het PT. Nu deze wegvalt, moet de organisatie langs de grote organisaties in de glastuinbouw voor financiering. Veel telers gaven aan dat zij het belangrijk vinden om dit evenement in de benen te houden en hebben daarvoor een eigen bijdrage over. Maar vaker meldde men dat Kom in de Kas een collectief doel dient en daarvoor collectief betaald zou moeten worden.

Als laatste zijn er maar weinig nieuwe potentiële bestuursleden te vinden. Slechts 18% had de ambitie om actief te worden in een bestuur en dat waren vaak al huidige bestuursleden.

hoekje tillandsia's. Een klein beetje variatie in het bedrijf houdt het leuk. Mijn broer heeft vriesea's in de potmaten 9 en 12 cm."

Hoewel het bedrijf oogt als één ruimte, is het qua teelt en logistiek verdeeld in drie delen: de opkweek, de teelt en een baan met verkoopklare planten. De teelt begint met kleine plantjes in plug, uit zaad of weefselkweek. De eerste paar maanden groeien ze nog verder in pluggen. Daarna worden ze opgepot in de eindpot.

Na ongeveer 25 weken worden de planten in de schuur met behulp van een camera gesorteerd. De planten die groot genoeg zijn, krijgen een bloeibehandeling. Afhankelijk van het ras zijn de planten 10 tot 20 weken na de bloeibehandeling verkoopklaar.

Zeven kleurtjes

Zeestraten teelt zeven kleurtjes guzmania. Ongeveer 75% bestaat uit hoofdkleuren: vooral rood met daarnaast nog paars en

oranje. Deze komen van Corn. Bak in Assendelft. De trendy kleurtjes als roze, geel en wit komen voornamelijk van een Belgische veredelaar/vermeerderaar en zijn wisselend beschikbaar.

De teler kijkt steeds naar vernieuwingen: nieuwe kleurtjes of een verbetering van het bestaande assortiment. Onder andere een betere houdbaarheid en een betere plant-bloem verhouding.

Kant-en-klaar-cadeautjes

De planten krijgen op verzoek van de klant toegevoegde waarde mee, die varieert van een stekertje tot een 'kant-en-klaar-cadeautje' in een mooie keramieken pot. Toevallig staat er net een kar klaar voor een klant die van alles een halve laag wilde. Op de kar staan planten in vaasjes, potten en schalen in verschillende felle kleuren. In de kleur van de bloem (ton-sur-ton) of juist contrasterend.

Hoewel Zeestraten zich oriënteert op trends, is hij er toch voorzichtig mee. "We hebben in 2011 geëxperimenteerd met natuurtinten in het voorjaar in plaats van de felle kleuren van de collega's. Dat liep helemaal niet. Het blijkt dat de handel meer affiniteit heeft met harde kleuren. We spelen daarom maar weer op safe. De variatie in vaasvorm is het enige. Iedere teler heeft daarin zijn eigen vormen."

Verkoop vooral via bemiddeling

De teler verkoopt zijn planten zoveel mogelijk via bemiddeling. De handel kan ze bekijken in de monsterkas op de veiling. Tot 2007 deed hij de verkoop zelf. In dat



De planten krijgen op verzoek van de klanten toegevoegde waarde mee, zoals een pot van keramiek.



De hoofdkleuren zijn vooral rood, paars en oranje.

jaar werden beide broers gevraagd door verkooporganisatie SurePlants. De twee verkopers van deze organisatie ondersteunen nu tien aangesloten telers bij hun plantenverkoop.

“De kracht is dat we met een totaalpakket bij de handel komen in plaats met slechts één product, bijvoorbeeld bromelia’s. Verder staan we gezamenlijk op beurzen onder de naam SurePlants. Een keer per twee weken gaat er een mail naar de klanten met de highlights van de tien aangesloten telers. Daarnaast hebben we een eigen website.”

Veel telers halen kostprijs niet

Dit kalenderjaar begon goed qua prijzen. Al snel werd dit door de vorst een stuk minder. “Maar het kan ook zo weer omslaan”, zegt Zeestraten optimistisch. Jaarrond kan hij er tot nog toe nog net een boterham mee verdienen.

Over het geheel genomen, gaat het overigens wel minder dan vijf jaar geleden. Hij schat in dat veel telers op het moment de kostprijs niet halen.

De bromeliateler heeft geen investeringsplannen voor de nabije toekomst. In 2006 kocht hij het land van de buurman. Toen was nog niet duidelijk of zijn drie zoons in het bedrijf zouden komen. Uiteindelijk koos geen van hen daarvoor. In 2007 heeft hij de bouw uitgesteld en vervolgens afgeblazen. En

omdat het nu geen goede periode is om te investeren, ligt het land nog braak.

Kassen open stellen

De A.H. Verweijweg is een van de gebieden die dit jaar open is tijdens Kom in de Kas. Peter Zeestraten zit in de organiserende commissie van het gebied en stelt zijn bedrijf open. In dit gebied zit een diversiteit aan kleinere bedrijven met tomaat, paprika, komkommer, hortensia, perkgoed, bromelia en gerbera.

Kom in de Kas rouleert in de regio's Pijnacker-Nootdorp en Lansingerland. Dit jaar is de vijftig jaar oude A.H. Verweijweg weer aan de beurt. Deze weg is destijds door de groenteveiling ontwikkeld.

“Ook hier in het gebied zijn er bedrijven weggevallen. We hebben geen rozenbedrijf meer. Maar de stemming is goed en de bereidheid om mee te doen is groot. Voor groentebedrijven is het om hygiënische redenen moeilijk om het bedrijf zelf te betreden. Ze doen er toch alles aan om hun planten te laten zien.

Goede promotie

“Kom in de kas is bij uitstek dé gelegenheid om je te tonen aan het Nederlandse publiek. We laten zien dat we onder glas veel mooie producten telen. Daarmee dragen we bij aan de Nederlandse export. Iedereen kan zelf

constateren wat er allemaal bij de teelt komt kijken: van groene vingers tot hightech. We laten bovendien zien dat het een sector is die veel werkgelegenheid biedt. Het valt me iedere keer weer op dat je leuke en verrassende gesprekken kunt houden met bezoekers.” De teler zou het heel jammer vinden als er geen draagvlak meer zou zijn voor deze open dagen.

Een ‘jaarrond’ Kom in de Kas, ziet hij maar ten dele zitten. “Om de kas een keer open te stellen voor een bezoek van klanten van een toeleverancier, is prima. Maar vaker openstellen voor groepen heeft voor ons teveel impact. Ik zit niet te wachten op extra hectiek.”

Toekomst glastuinbouw

Zeestraten ziet de toekomst van de glastuinbouw met lichte zorg tegemoet. “Het is steeds lastiger om rendement uit de tuinbouw te halen. Veel bedrijven verkeren op het moment in zwaar weer. Vooral bedrijven die rond 2007 investeerden, hebben het moeilijk. Ik denk dat kleinere bedrijven af zullen vallen of vrijwillig zullen stoppen. Vooral de grotere bedrijven zullen overblijven.”

Verder is de opvolging binnen familiebedrijven lang niet meer vanzelfsprekend. “Een opvolger heeft bovendien vaak de financiën niet om het bedrijf over te nemen of door te starten. Er zullen daardoor uiteindelijk steeds meer bedrijven komen met een meerhoofdige directie.”

Kijken bij collega's

Het bromeliabedrijf van Peter Zeestraten aan de A.H. Verweijweg in Berkel en Rodenrijs is op zaterdag 6 april van 10 tot 17 uur te bezoeken. In de nabije omgeving zijn nog 12 glastuinbouwbedrijven en een hovenier te bezoeken. In zes schuren zijn diverse activiteiten.

Samenvatting

Peter Zeestraten uit Berkel en Rodenrijs heeft een mooi bromeliabedrijf met guzmania en tillandsia. Hij verkoopt ze meestal met toegevoegde waarde en het liefst als kant-en-klaar-cadeau met een mooie keramieken pot. Hij verkoopt de planten vaak via bemiddeling zelf of via verkooporganisatie SurePlants. De teler is lid van de Kom in de Kas Commissie Berkel en Rodenrijs en stelt op 6 en 7 april zijn bedrijf open.