

Chrysantenteler Peter Janssen:

'De kostprijsbeheersing mag niet ten koste



Teler Peter Janssen: "Als je een te grote oppervlakte aan één oogstlijn hangt, moet je in ploegendiensten werken. Daarom hebben we in de nieuwste kas twee oogstlijnen."

Jaren van prijzenmalaise hebben van elke chrysantenteler een echte kostprijs-beheerser gemaakt. Maar kwaliteit gaat nog steeds boven kosten, waarschuwt Peter Janssen uit Maasbree, een van de grote aanvoerders van de soort Bacardi. Vrijwel zijn hele bedrijf staat ermee vol.

TEKST: TIJS KIERKELS

Bij elk uitbreidingsplan heeft de gemeente Janssen Chrysanten in Maasbree gewezen op de locatie Siberië. Maar de teler heeft goede redenen om te blijven zitten op de oude plek. "We zijn blij dat we hier solitair zitten, op afstand van de groentebedrijven. Bij ons gaat de complete plant naar de veiling en de eis is dat er geen beestjes op zitten. Daarom gebruiken we zelf geen natuurlijke vijanden en we hebben op deze plek geen last van invliegen vanaf andere bedrijven. Omdat we hier in een uithoek zitten, redden we het met vijf bespuitingen per teelt. De gebruikelijke twee bij binnenkomst van de planten en dan nog drie keer tijdens de teelt", vertelt Peter Janssen.

BEELD: WILMA SLEGERS

Bewust twee oogstlijnen

De chrysantenteler heeft samen met zwager Theo Dirx inmiddels 10 ha, verdeeld over drie kassen. In een oudere kas staan Santini's (twee teelten per jaar). De rest staat vol met één soort: Bacardi, vijf teelten per jaar in de kleuren wit, geel en roze. "Een modern chrysantenbedrijf bouw je om de oogstlijnen heen. In de jongste kas – uit 2007 – hanteren we twee oogstlijnen. Je kunt ervoor kiezen om meer hectare op één lijn te zetten, maar dat heeft consequenties voor je personeelsvoorziening. Je komt dan op ploegendiensten uit", vertelt de teler. De oogstlijn ziet er als volgt uit: De kniprobot knipt de stelen door. Medewerkers tillen

de afgeknipte stelen op de transportband en voeren een kwaliteitscontrole uit. De stelen gaan via de transportband naar het pad, waar de band onder de grond duikt. In de verwerkingshal komt hij weer naar boven en eindigt bij de bosmachine. Sinds twee jaar staat daarachter nog een inhoesrobot.

Storingsvrije hoezen

De inhoesmachine van Potveer was de tweede in de chrysantenteelt en daarom is er behoorlijk wat tijd in gaan zitten om daarbij de juiste hoes te vinden, vertelt de vertegenwoordiger van Nic Sosef, die toevallig ook Peter Janssen heet. "We hebben – in samenwerking met verpakkingsbedrijf Van der Windt – gekeken welke hoes volledig storingsvrij loopt. De eisen zijn heel anders dan bij handmatig inpakken. De hoezen mogen niet aan elkaar blijven plakken door statische elektriciteit en de afscheurperforatie komt heel nauw. Verder hebben we geëxperimenteerd



Janssen en Janssen beoordelen de kwaliteit van de hoezen...



een bosmachine bindt de bossen automatisch...



de inhoesmachine blaast de hoezen op...



waarna de bos in de hoes wordt geschoven.

met de grootte en hoe ze in de doos liggen”, vertelt de vertegenwoordiger.

De winst van de investering is erg afhankelijk van storingsvrije hoezen. Dit is zo belangrijk dat er speciale afspraken over gemaakt zijn. Er moet bijvoorbeeld altijd ruim voldoende voorraad aanwezig zijn.

Dit is typisch een geval waar kwaliteit voor kosten gaat. Mocht er ooit iemand aankloppen met goedkopere hoezen, dan moet hij daar een erg goed verhaal bij hebben en bewijzen dat ze langere tijd in de praktijk naar tevredenheid zijn gebruikt.

Kostprijs versus kwaliteit

Bij een gesprek met een chrysantenteler kom je altijd uit op het spanningsveld kostprijs-kwaliteit. Vijftien jaar prijsdruk hebben ervoor gezorgd dat kostprijsbeheersing in de genen is gaan zitten. “Je zoekt steeds naar arbeidsbesparing en de goedkoopste oplossing bij de inkoop. Meststoffen in bulk. Gewasbeschermingsmiddelen, die goedkoper zijn dan de grote merken, maar wel met dezelfde werkzame stof. Maar het is geen prettige situatie. De rentabiliteit is slecht en we hopen op betere tijden”, zegt de teler.

Tegelijkertijd mag de focus op kostprijs niet ten koste gaan van de kwaliteit. “We veilen bijna alles en onze bloemen worden op naam verkocht. Dan moet je dus voortdurend kwaliteit leveren. Dat heeft te maken met rijpheid, zwaarte, houdbaarheid. Maar kwaliteit is ook betrouwbaarheid: elke dag hetzelfde product leveren, zodat de klant ervan op aankan.”

Excursiegroep Bommelerwaard

Een nieuwe bedreiging rukt op vanuit Colombia. Dat land stuurt containers vol chrysanten naar Engeland en Rusland, waardoor ze tegen een redelijke kostprijs goede bloemen op de (voor hen) verre markten kunnen leveren.

Je zou verwachten dat in deze situatie de concurrentie tussen de bedrijven tot grote hoogten oploopt. Immers: als er een paar

hectare afvallen, is dat gunstig voor de prijsvorming. Maar Janssen is juist erg te spreken over het feit dat de open kennisuitwisseling – toch een van de sterke punten van de Nederlandse tuinbouw – overeind blijft. Vroeger waren er in Limburg 20 tot 30 chrysantentelers. Nu zijn dat er nog maar 7 à 8. “Daarom zijn we nu aangesloten bij de excursiegroep Bommelerwaard. Dat bevat goed. Ik ben erg blij met de openheid tussen de telers en hoop dat het zo blijft”, zegt hij.

Lysimeter biedt kansen

Een duidelijk punt waar nog iets te verbeteren valt, is het ondergrondse deel van de teelt. Janssen doet mee aan het lysimeterproject, onderdeel van Glastuinbouw Waterproof Grondgebonden. De lysimeter is een bak in de grond, waarin je de drain opvangt en de samenstelling meet. De aanleiding zijn de emissienormen voor 2017, die veel druk geven.

“Maar de lysimeter is ook een kans”, zegt Janssen. “Je krijgt veel meer inzicht in de uitspoeling van meststoffen en bestrijdingsmiddelen. Je kunt je emissie beperken en beter telen, omdat je op je eigen bedrijf leert hoeveel de chrysant opneemt. Je bespaart daardoor op kunstmest. We hebben het idee dat we al het optimale doen. Maar deze inzichten geven weer nieuwe mogelijkheden.”

Janssen Chrysanten in Maasbree teelt 10 ha Bacardi en Santini's. Het bedrijf bestaat uit drie kassen. De jongste kas is om twee oogstlijnen heen gebouwd. De inhoesrobot is de laatste toevoeging aan de automatisering. De nadruk van de telers ligt sterk op kostprijsbeheersing. Maar dat mag niet ten koste gaan van de kwaliteit. Ze zijn blij met de open uitwisseling die er nog steeds onder de chrysantentelers heerst.

SAMENVATTING