



INDRUKKEN VAN DE CANADESE SIERTEELTPRODUCTIE (2)

Ondernemend, inventief en oplossingsgericht

Na de algemene indruk van de Canadese sierteelt in het vorige nummer geven we nu een blik achter de schermen van vier bedrijven. We waren er te gast begin september naar aanleiding van het internationaal sierteeltcongres van ALPH. Zowel het ondernemerschap, de verwantschap met Nederland als enkele opvallende invullingen van fytosanitaire aspecten in de bedrijfsvoering trokken mijn aandacht.

.....
Koen Tierens, tekst en foto's

Ondernemerschap ten top op Sheridan Nurseries

Met het bezoek aan Sheridan Nurseries stond meteen een topbedrijf geagendeerd, want winnaar van de internationale wedstrijd 'Grower of the Year' in 2012 en opnieuw in 2013. Specifiek aan deze boomkwekerij is de marktgerichtheid en het doorgedreven ondernemerschap. Net dit jaar viert het bedrijf zijn 100ste verjaardag en al 93 daarvan is het niet enkel een productiebedrijf want er wordt ook gefocust op de retail via eigen tuincentra. Bill Stensson, huidig CEO, leidt ons graag rond. Opvallend zijn de grote betrokkenheid van het personeel in alle lagen van de bedrijfsvoering, de duidelijke visie op marketing, de doorgedreven kwaliteitszorg en aandacht voor duurzaamheid.

Het personeelsaspect en de betrokkenheid van iedere medewerker vanuit zijn functie was duidelijk voelbaar. De mensen werden ons voorgesteld samen met het traject dat ze in het bedrijf hadden afgelegd. We zagen een apart opleidingslokaal, een prikbordmuur met artikels en weetjes over het bedrijf en zijn medewerkers uit de afgelopen decennia en een bureauimte waarin hard, maar in een voel- en zichtbaar positieve sfeer gewerkt wordt ... Naar marketing toe is de aanpak uniek. Het bedrijf baat een eigen keten van tuincentra uit, vaak op toplocaties en ook in grote steden. Het idee is simpel. De 10% eigen productie die er wordt verkocht is een deel van de afzet waarop prijscontrole mogelijk

is. Maar belangrijker is het feit dat Sheridan Nurseries de eigen tuincentra ziet als proeftuin voor de consument. Wat werkt en wat niet! Vanuit die filosofie zijn heel wat verschillende verkoopconcepten ontwikkeld en is het zelfs zo dat het bedrijf de afgelopen 10 tot 20 jaar is overgeschakeld van teelt in volle grond naar een grotendeels containerteelt georiënteerde bedrijfsvoering. Daarbij is de kwaliteitszorg een belangrijk aspect. Zo vindt je op het bedrijf vanaf oktober meer dan 22 km overwinteringstunnels. Grote contai-





ners worden geplaatst in dubbele containers, waarvan de buitenste vast is ingewerkt in de grond. (foto 1) Dit verlaagt windschade, houdt de potten proper, verlaagt temperatuurverschillen in het substraat ... Er zijn continue fytosanitaire veiligheidsaspecten ingesteld. Traceerbaarheid doorheen de productieketen is daar één van, maar een ander is bijvoorbeeld een ontsmettingsbad aan de bedrijfsingang waar elk voertuig doorheen moet (foto 2).

Naar duurzaamheid toe is er het feit dat op het volledige bedrijf gewerkt wordt met waterbesparende maatregelen. Zo is er druppelirrigatie voor de grote potten en recirculatie van water dat via een rietfiltratiesysteem opgevangen wordt. Er wordt vooral gewerkt met gecontroleerd vrijkomende bemesting in het substraat alsook met cocomatjes bovenop als onkruidwering.

Meer info op www.sheridannurseries.com

Canadese bloemisterij Westbrook Floral Ltd. toont duidelijk Nederlandse roots

Westbrook is een bloemisterij met typische seizoensproducten en een eigen groothandelsafdeling. Er is een modern productieapparaat waarin toch bewust niet alles wordt geautomatiseerd of gemaximaliseerd. Vandaag is de 3e generatie bedrijfsleiders actief nadat het bedrijf werd gestart omstreeks 1961 door een ingeweken Nederlandse familie. Er werken jaarrond meer dan 300 personen en op piekmomenten kan dit aantal verdrievoudigen.

Het assortiment is ruim. Op het moment dat wij er waren, lag de focus op kerststerren in verschillende groeistadia (foto 3). Maar i.f.v. het seizoen worden ook potroos, Kalanchoë, Hydrangea, e.a. in het teeltprogramma opgenomen. De teelt gebeurt op betonvloeren met eb en vloed-systemen



en waterrecirculatie (foto 4). Er kan met hogedruk lampen worden bijbelicht waarbij ons opviel dat de lampen onder een kleine hoek gekanteld hangen? Dit geeft een betere lichtverdeling voor het (te) beperkt aantal lampen dat destijds tweedehands kon worden gekocht, zo wordt gesteld. Inventief is men wel! Warmte en elektriciteit kunnen via WKK opgewekt worden, maar verkoop van elektriciteit is, in tegenstelling tot enkele jaren geleden, niet rendabel meer vanwege het grote aandeel zonne- en windenergie dat nationaal beschikbaar wordt gesteld. Andere zaken die teelttechnisch in het oog springen zijn het gebruik van biologische bestrijding, waterontsmetting m.b.v. peroxide en chloride alsook een dubbel schermdoek en geforceerde ventilatie in de zijwanden. In dit laatste zou de eigenaar echter vandaag niet opnieuw investeren vanwege het lawaai en het warmteverlies ter hoogte van de ventilatoren. Wat ook typisch is voor de Canadese sierteeltsector, is



de eigen productie van aangepaste substraten met eigen menginstallaties inclusief de toediening van kalk en meststoffen. Het zou kostenbesparend zijn, ook al brengt het extra arbeid met zich mee. Bij het stekken wordt slechts half geautomatiseerd. Na het vullen van de potten op de inpotmachine, verdeelt een robot deze in bakjes! Deze worden vervolgens met de hand volgestekt waarna de bakjes op karren terecht komen en zo de serre ingaan. Geen transportbanden noch enig ander automatisch uitzetsysteem. Het 'foreign seasonal workers' -systeem blijkt namelijk de arbeidspieken die met dergelijke momenten samengaan, te kunnen opvangen. Mijn collega van de Canadese beroepsfederatie vertelt me dat dit systeem kon worden goedgekeurd omdat werd aangetoond dat de nationale vraag naar werkrachten niet door Canada zelf kon worden ingevuld. In dit systeem komen werknemers uit midden-Amerika langere tijd naar Canada en worden reis- en verblijfskosten betaald. Alle bedrijfskenmerken wijzen op een maximalisering van efficiëntie en het in handen houden van een deel (30%) van de eigen verkoop. Toch treffen we nog iets eigenaardigs aan halverwege de serres.

Een groot aantal aanhangwagens staat opgeslagen op een lege productieplaats middenin het complex. Een ideale 'verbreidingsactiviteit' zo luidt het. Hoe het zit met de Canadese investeringsmaatregelen voor land- en tuinbouw was een volgende logische vraag geweest. Bij de volgende bedrijfsbezoeken kwam het aspect steunmaatregelen echter opnieuw aan bod, maar dan vanuit een heel ander perspectief: risicobeheersing.

Meer info via www.westbrookfloral.com. ■ (wordt vervolgd)