

Sortimentskeuze en kwaliteit

De vasteplantensector heeft het nog steeds moeilijk. De economische crisis laat de sector niet ongemoeid, hetgeen zich uit in afnemende vraag, kleinere marges en een verschromlend assortiment. In die context belichten een aantal vasteplantenkwekers in BloembollenVisie hun bedrijf. In deze tweede aflevering is dat Vasteplantenkwekerij G.H. Bol & Zn uit Noordwijk.

Tekst: Wim Ciggaar
Fotografie: René Faas

De fa. G.H. Bol & Zn werd in 1941 in Valkenburg opgericht door de grootvader van Gerrit Bol als bloembollen, groenten- en snijbloemenbedrijf. In 1973 volgde een uitbreiding met landplantenteelt op de huidige locatie in Noordwijk. Twintig jaar later werd het bedrijf opgesplitst en ging Gerrit zich in Noordwijk toeleggen op de pottenteelt van vaste planten voor de postorder en de landplantenteelt van Pioen en Hosta. Op 1 januari 2007 trad zoon Derrick als mede-firmant toe. Anno 2014 omvat het bedrijf een kleine drie hectare met naast de pottenteelt zo'n 1,5 ha Hosta, Pioen, Heuchera, Echinacea en Hemerocallis. In totaal omvat het teeltplan zo'n 80 à 90 soorten.

BEWUSTE KEUZE

De combinatie potten- en landplantenteelt is voor het bedrijf een bewuste keuze. Gerrit Bol daarover: "Dat past bij ons mooi in elkaar. Het potten afleveren begint in september en duurt

tot begin november. De drukte in de landplanten valt in de periode half november tot maart. Dan komt ook het afleveren van de potten voor de postorder weer op gang en dat gaat door tot half mei. In de tweede helft van mei beginnen we weer met het planten van de weefselkweek en dat gaat door tot pakweg eind juni. Daarna beginnen we weer met het opzetten van de teelt voor de postorder en daarmee is de cyclus rond. We telen hier op het zand, vlak achter de duinen en passen een vruchtwisselingschema toe. Dankzij de recente aankoop van het land van de burens kunnen we een deel nu ook een jaar leeg laten liggen. Ook hebben we nu de gelegenheid voor biologische grondontsmetting. Ons bedrijf is namelijk te klein om grond uit te wisselen met omliggende bollenkwekers. Bovendien hebben we bij onze pioenen met een driejarige teelt te maken."

TOP VIJF

De vijf belangrijkste gewassen uit het teeltplan zijn Heuchera, Echinacea en de pottenteelt. Derrick: "De eerste twee worden in belangrijke mate bepaald door het New Plants-project van CNB met bij de Heuchera's een aantal soorten



uit de Master Painter-serie van de Franse veredelaar Thierry Delabroye. De pottenteelt (in p7's voor de postorder) betekent voor ons een vrij stabiele factor in het bedrijf. De teelt van Pioen en Hosta –de andere twee belangrijkste gewassen uit het teeltplan- loopt wat terug.

.....
'Alle vernieuwingen zijn nog geen verbeteringen en niet alle verbeteringen zijn te verkopen'
.....

Dat heeft deels te maken met het feit, dat de pioenteelt verschuift naar de grotere bedrijven in de Kop van Noord-Holland. Met twaalf soorten pioenen en negen soorten hosta's kun je niet tegen de concurrentie van de grote jongens op. Dus moeten wij ons op een andere manier zien te onderscheiden en dat doen we door de teelt van het nieuwe assortiment."

GROEISEIZOEN

Over het verloop van het groeiseizoen tot nu toe zijn vader en zoon goed te spreken. "De groei is het afgelopen voorjaar redelijk vroeg op gang gekomen en het gewas is eigenlijk best wel vroeg. We werken echter veel met weefselkweek, dat half mei pas wordt uitgeleverd, terwijl de hosta's en hemerocallis pas eind maart geplant zijn. Ook dat is echter onder goede omstandigheden gebeurd en heel wat beter verlopen dan vorig jaar. Het staat er allemaal momenteel goed bij, maar een buitje zou nu wel welkom zijn. Niet te veel, want beregenen doen we liever zelf. De verwachte hitte is een kwestie van de boel goed in de gaten houden en zorgen dat je voldoende water voorhanden heb om te sproeien. In principe geven we grondwater, maar we hebben sinds kort ook de



t maatgevend

beschikking over slootwater en kunnen als het moet ook nog het waterbassin aanspreken.”

ROOITIJD

Het rooiseizoen begint voor het bedrijf in de tweede helft van november wanneer de landplanten voor de bollenexporteurs geroid worden. Dat gebeurt op afroep, want er wordt niets op voorraad geroid. De buitengrond is volgens de firmanten de beste bewaarplek, dus laten ze de planten zo lang mogelijk in de grond zitten. Het rooien gebeurt grotendeels in eigen beheer, op de grote partijen na. De potten blijven in principe buiten staan, enkele vorstgevoelige soorten uitgezonderd. Die gaan de kas in om daar te overwinteren. Omdat het bedrijf zich aan de voet van de duinen bevindt is er bijna altijd sprake van een mild klimaat. Een nadeel is wel, dat het vlak achter de duinen bijna altijd waait.

AFZETMARKTEN

Het teeltplan bij de pottenteelt in belangrijke mate bepaald door de postorderbedrijven. Gerrit Bol: “Zij bepalen wat wij telen. Ook bij de landplanten vindt de teelt plaats in overleg met bemiddelaars en exporteurs, gekoppeld aan onze eigen ervaring. Dat is een kwestie van goed luisteren en de informatie die zij verstrekken vertalen in een sortimentskeuze. Daarnaast zijn wij altijd op zoek naar nieuwigheden, waarbij we ons laten adviseren door de weefselkweekbedrijven en de bemiddelaars. Mede dankzij het New Plants-project van CNB beschikken we over een vrij nieuw assortiment. Daarnaast testen wij ook voor een weefselkweekbedrijf uit en daar leer je ook van. Echter, alle vernieuwingen zijn nog geen verbeteringen en niet alle verbeteringen zijn te verkopen. Consument en exporteur zijn wat dat betreft bij de vasteplantenteelt vrij behoudend. Om die reden trekken wij ook wel ons eigen plan om te voorkomen dat we achter de markt aanhollen. We hebben een voorkeur voor het telen van het nieuwe assortiment en daar in de loop der jaren ook een naam mee opgebouwd. Dat is vaak een kwestie van vertrouwen en op elkaar kunnen bouwen.”

BEMIDDELING

Bij de verkoop wordt intensief gebruik gemaakt van de bemiddeling, waarbij met name CNB New Plants wordt ingeschakeld. Derrick Bol: “Zeventig procent van de landplanten wordt verkocht via de bemiddeling door CNB. De overige dertig procent loopt via Compass of gaat rechtstreeks. Door de band genomen hebben we een goede relatie met CNB. Wel zitten we vandaag de dag in een aanbodmarkt in plaats van een vraagmarkt. Dat betekent dat je



Gerrit en Derrick Bol testen graag nieuwe soorten uit en hebben geen moeite om afscheid te nemen van soorten die niet voldoen

harder moet lopen om je planten kwijt te raken dan pakweg twaalf jaar terug. We doen ook zelf meer aan promotie door regelmatig foto's op internet te plaatsen. We hebben een Facebook-pagina waar we in principe wekelijks een andere foto plaatsen. Zo proberen we in beeld te blijven.”

TOEKOMST

Over de toekomst maken beide firmanten zich niet al te veel zorgen. Gerrit Bol: “In het algemeen moet je constateren dat de concurrentie steeds heftiger wordt. Je ziet meer en meer weefselkweek naar Amerika verdwijnen om daar opgeteeld te worden. In één zo'n bakje zitten veel plantjes. Daar kunnen wij niet tegenop. De krimp in de vraag die veroorzaakt wordt door Amerika wordt weliswaar ten dele gecompenseerd door Rusland en de Scandinavische markt, maar niet helemaal. Dat zet druk op de markt.” Derrick aansluitend: “Het feit, dat we het land van de burens gekocht hebben, geeft al aan hoe we zelf over de toekomst denken. Zo'n aankoop is immers geen kortetermijninvestering.”

BEDREIGINGEN

Waar vader en zoon Bol zich meer zorgen over maken is de actuele discussie over het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. “Het is ons een doorn in het oog, dat het kwekers steeds

vaker onmogelijk wordt gemaakt om gewasbeschermingsmiddelen toe te passen. Dat de consument zich daarover zorgen maakt is begrijpelijk, maar men beseft onvoldoende – en vaak helemaal niet – dat we gewasbeschermingsmiddelen nodig hebben om te voldoen aan de wensen van de consument. Die eist een plant waar niets aan mankeert, waar geen beestje inzit en geen resten van gewasbeschermingsmiddelen en dat ook nog eens voor een prijs die ons noodzaakt om grootschalig te telen met alle consequenties van dien. Wat dat betreft is de afstand tussen burger en agrariër wel erg groot geworden en wordt het hoog tijd dat we daar met z'n allen iets aan doen, zodat er meer wederzijds begrip ontstaat.”

Resumé

Vasteplantenkwekerij G.H. Bol & Zn uit Noordwijk is een relatief klein bedrijf waar op een oppervlakte van een kleine drie hectare twee inkomens verdiend moeten worden. Gerrit en Derrick Bol doen dat door te kiezen voor een gecombineerde teelt van landplanten en pottenteelt met het accent op het nieuwere assortiment. Door dat te koppelen aan een hoog kwaliteitsniveau slagen zij erin een goede boterham aan de vasteplantenteelt over te houden.