

Agapanthus weer helemaal

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 verschrallend assortiment. In die context belichten een aantal vasteplantekwekers in BloembollenVisie hun bedrijf. In deze derde aflevering is dat P.J.H Zonneveld BV uit Voorhout.

Tekst: Wim Ciggaar
Fotografie: René Faas

Het in Hillegom gevestigde bedrijf werd zo'n 25 jaar geleden opgericht door Piet Zonneveld, alias Piet Panthus en is gespecialiseerd in de teelt van een –de naam zegt het al– breed assortiment Agapanthus. Het is een echt familiebedrijf waarin naast vader Piet ook zoon Robin (26) werkzaam is. Aanvankelijk als vakantiekracht, maar na zijn opleiding Plantenteelt aan het Rijnsburgse Wellantcollege als vaste medewerker en beoogd bedrijfsopvolger. Naast de teelt van zo'n 300 variëteiten Agapanthus in het meer exclusieve genre (niet de alledaagse snij- en potsorten) omvat het teeltplan zaaigoed van andere vaste planten voor de mondiale export, zoals Mirabilis, Echinacea, Gypsophila, Kniphofia en Eryngium.

POT- EN LANDPLANTEN

Op het bedrijf wordt zowel op potten als in de vollegrond geteeld. Robin: "We telen als landplant wanneer het gaat om afzet van de ondergrondse delen (wortelgestel) en op potten voor de afzet op voornamelijk de Nederlandse

tuinmarkt. Bij de landplanten varieert het van tweeneuzen tot volledige pollens voor de export wereldwijd en de snijcultuur in Nederland.

.....
'Kwaliteit staat bij ons hoog in het vaandel'
.....

De landplanten worden voornamelijk aan bloembollenexporteurs verkocht die ook over spoelfaciliteiten beschikken voor de export naar Amerika, Japan et cetera. De teelt vindt plaats op zand en dan met name de hele lichte zandgronden rond het bedrijf (Hillegom/Lisse). Een plant wordt meestal twee tot drie jaar op hetzelfde perceel geteeld, gevolgd door één seizoen wisselteelt met zaaigoed, nadat het land van zelf bereide compost is voorzien, eventueel met wat gier aangevuld.

BEWUSTE KEUZE

De belangrijkste teelt is die van Agapanthus (in de volksmond Afrikaanse lelie genoemd) en die van het zaaigoed. Dat gebeurt op een teelt-

oppervlakte van zo'n 4 hectare. Robin: "Dat is een bewuste keuze en afgestemd op de beurzen en markten waaraan wij deelnemen, aangevuld met pioenrozen en seizoensgebonden producten als Eremurus en Allium. Wij richten ons op het hogere tuinmarktsegment in Nederland, zoals Bingerden, TuinIdee, Floraliën, Bloem en Tuin en de Agapanthus-dagen in Arnhem, maar ook het Belgische Beervelde en onze eigen Piet Panthusdagen. Die zijn in het laatste weekend van juli geweest. Bezoekers konden de lezing van vader Piet bijwonen, er waren rondleidingen over het bedrijf, bezichtigingen van de selectietuin, maar ook de particuliere verkoop van diverse, wat meer exclusieve soorten. De belangstelling was niet alleen zeer goed, maar bovendien zeer gericht met vooral de echte tuinliefhebbers, ook uit landen als België, Frankrijk en Duitsland."

GROEISEIZOEN

Over het verloop van het groeiseizoen tot nu toe maakt Robin zich geen zorgen. "Het loopt goed allemaal. We hebben een zachte winter gehad waardoor de Agapanthus gemakkelijk kon overleven en precies op onze eigen open dagen in volle bloei stond. Wat dat betreft hebben we te maken met een product wat goed tegen zon en warmte bestand is. De rooitijd begint bij ons eind september met de meeste afzet in die periode naar de snijkwekers. De grond is dan nog warm zodat de planten een eerste worteltje kunnen maken voor het daaropvolgende seizoen. Aansluitend volgt het seizoen van de cappers en de export en staan we tot begin april volop Agapanthus te verhandelen, scheuren en delen. Vanaf maart komen de eerste marktlui weer langs om pollens te kopen teneinde die op markten aan te bieden. Rooien doen we zowel op afroep als op voorraad.



Een impressie van de open dagen die ook dit jaar weer veel liefhebbers trokken

Dat is soortgebonden. Sommige soorten zijn zo weg, andere kunnen gemakkelijk vijf maanden goed bewaard worden, zolang het maar droog blijft.”

VERNIEUWING

Afstemming van vraag en aanbod is ook bij *Agapanthus* lastig. Voor de meer exclusieve soorten is het geen probleem, maar de handelssoorten zijn een beetje weersgebonden. Een mooi voorjaar met warm weer doet goed verkopen, in een koud voorjaar met slecht weer loopt het wat minder. Robin: “We proberen dan ook elk jaar op de beurzen met wat nieuws te komen. Een heel leuk product om op beurzen uit te testen was het afgelopen jaar *Eucomis* (kuiflilie). Dat sloeg zo goed aan, dat we het ook op potjes zijn gaan telen om op markten in de zomer af te zetten. Daarnaast houden we ons op het bedrijf bezig met de veredeling van *Agapanthus*. Een tijdrovende bezigheid, want van zaad tot bloem heb je vier jaar nodig en dan nog is het maar de vraag of het mooi is. Het is dan ook iets wat hobbymatig gebeurt bij mij thuis in de achtertuin. Eer je een flink partij van een goed soort heb ben je tien jaar verder. Professioneel veredelen is te tijdrovend en kost teveel geld. Onze nieuwe soorten die nu op de markt gaan komen zijn projecten van tien jaar oud. De eerste is *Senna*, een aanwinst met zwarte stelen en bloemen die tegen zwart aanzitten. Tweede nieuwkomer is *Windelbrook*, een fijner gebouwd soort met niet al te hoge bloemen die zeer diepblauw zijn en onwijs veel bloemen geeft. Het trio wordt gecompleteerd door *Duivenbrugge White*, een zeer hoge, witte *Agapanthus* en een perfect soort voor de snij. Blijft lang op de vaas staan en blijft ook mooi.”

EIGEN PLAN

Marktveranderingen worden op het bedrijf wel gevolgd, maar Piet en Robin Zonneveld trekken vooral hun eigen plan. “We proberen altijd vernieuwend te zijn door nieuwe, seizoensgebonden producten aan te prijzen, maar hebben bovenal kwaliteit hoog in het vaandel staan. Ook heel belangrijk vinden we mensen de juiste informatie te verstrekken, zodat ze meerdere jaren plezier hebben van een plant en we het jaar erop ook de burens als klant mogen verwelkomen. Teleurstelling bij de mensen voorkomen, daar staan we eigenlijk een beetje voor. Een mooi product verkoopt zichzelf.”

BEMIDDELING

Bij de verkoop wordt veelal een beroep gedaan op de bemiddeling van CNB New Plants, Hobaho of Compass, al komt ook de rechtstreekse handel voor. Dat geldt met name voor



Robin Zonneveld: ‘Professioneel veredelen is te tijdrovend en kost teveel geld, dus moet het hobbymatig’

klanten die iets exclusiefs zoeken en zelf langs komen. Zestig à zeventig procent van het aanbod wordt afgezet via de bloembollenexport, de rest is voor de snijkwekers bestemd en de hobbymarkten. In verband daarmee doet het bedrijf veel aan eigen promotie. Robin: “Zo hebben we een goed lopende website (www.agapanthus.nl), staan we meerdere keren met artikelen over *Agapanthus* in tuinbladen, doen we veel aan markten mee, hebben we eigen posters en houden we meerdere lezingen per jaar bij echte grote tuinclubs. Daarnaast nemen we ook elk jaar deel aan de speciale *Agapanthus*-keuring van de KAVB.”

SNIJPRODUCTIE

Overigens houdt het bedrijf zich ook zelf bezig met de snijproductie. In de zomermaanden worden er zo’n 80.000 stelen gesneden. Een deel gaat naar de veiling, een deel wordt opgepot en is bestemd voor de handelaren die de meer exclusieve bloemenwinkels voorzien van het betere assortiment met kleuren die variëren van heel zuiverwit tot licht- en diepblauw en tegen zwart aan. De bloemen worden in de

winkel zowel als monobos verkocht, als in het gemengde boeket verwerkt of andere vormen van bloemsierkunst.

TOEKOMST

Over de toekomst van de *Agapanthus* en die van het eigen bedrijf maakt Robin Zonneveld zich weinig zorgen. “*Agapanthus* is een product dat heel erg in opmars is na geruime tijd uit de gratie te zijn geweest. Dat is mede te danken aan onze aandacht en de nieuwere en betere soorten die wij op de markt gezet hebben. Het is een hele mooie zomerbloei die lang staat te bloeien en waar je lange tijd van kunt genieten, mits je ‘m goed kunt laten overwinteren. Zelf doen we er altijd een dik pak stro op en consumenten adviseren we altijd het product in de kuip te laten staan en vooral droog in de schuur te zetten. En op het eigen bedrijf loopt het eveneens allemaal goed. We worden veel gevraagd op tuinbeurzen en omdat wij heel veel nieuwe soorten kunnen introduceren hebben we elk jaar wat nieuws te bieden. In het nieuwe assortiment zijn we echt de grootste in ons land.”