

**Zantedeschia
kent geen
genade**





Samen hebben ze al voor verschillende kruispunten in hun bedrijfsvoering gestaan. Zantedeschia-kwekers Jan en Ton Kortekaas werden er zich daardoor van bewust wat ze willen zijn: dé specialist in zantedeschia's. Ze naderen dat doel, maar het zullen altijd inspannende teelten blijven. Zowel die voor de knollen als voor de bloemen. De teelten kennen weinig vergeving. "Maak je een fout, dan word je afgestraft", zegt Ton.

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: René Faas

Je hoeft maar even op het bedrijf Kallaland in Voorhout te zijn en je komt tot de slotsom: in het produceren van de knollen én de bloemenproductie zit veel werk. Er zijn zo'n 35 mensen aan de gang. Er staan in de hallen met een oppervlakte van bijna 3.000 m² vloer-ruimte nogal wat kostbare productiemiddelen. In de loods staan zes trekkers en verschillende op de teelt afgestemde machines. In de kantine zit Ton Kortekaas, samen met zijn broer Jan en het personeel aan de koffie. De kweker smeert nog even een boterham met pindakaas, 'want de dag is nog lang, hè'.

De kracht van dit bedrijf is de combinatie van knollen voor de broeierij leveren en zelf een deel van dat uitgangsmateriaal gebruiken voor de bloemenproductie. Een slimme keuze die de broers hebben gemaakt op een van hun kruispunten. Nadat ze in 2003, bij de start van het bedrijf, de zantedeschia's één jaar alleen voor de knollen hadden geteeld, voelden de twee het al snel aan. Alleen deze teelt hebben, geeft geen gezonde en bestendige bedrijfsvoering. "Je hebt dan maar een korte periode met inkomsten", geeft Ton aan. Door ook zelf de knollen buiten in bloei te trekken, hebben ze nu ook van juni tot en met begin november cashflow. Een ander voordeel van deze combinatie is dat ze zelf ervaren wat ze 'aan de man brengen'. "We testen zo zelf voortdurend onze geleverde kwaliteit aan de broeierij." Bovendien kunnen ze soorten die vermeerderd zijn maar even minder gewild zijn bij de handel, gebruiken voor de snijbloementeelt in plaats van ze goedkoop van de hand te doen. Kortom, de broers slaan meer vliegen in één klap. Ze kunnen 'spelen' met de bestemming van hun uitgangsmateriaal én ze leren continu veel van de combinatie van de twee teeltexpertises. Ton geeft zomaar een voorbeeld: "Zo zijn er soorten die lastig te vermeerderen zijn, maar die prima bloemen geven. Wij maken dan zelf de afweging of het rendabel is zo'n soort in de benen te houden."

KEUZE VOOR SNIJBLOEM

Agriko, de vermeerderingstak van Kortekaas, en Kallaland, de snijbloementak van Kortekaas, houden zich bezig met ongeveer vijftien soorten zantedeschia's. De meeste soorten komen van veredelaar Kapiteyn, enkele van Trendflor. Dit brede assortiment telen ze zowel voor de knollen als voor de bloemen. De grootbloemige zantedeschia's winnen in het assortiment steeds meer terrein. "De handel wil een goede, grote kop bloem." De vijftien soorten voert Agriko al vrij lang. Een paar noemt Kortekaas typische 'broodsoorten'. "Sommige andere kwekers hebben deze rassen al wegge-daan, maar ze zijn belangrijk voor ons totaalpakket. Sommige soorten geven geen excessen in de prijs, maar als de markt omlaag gaat, blijft de prijs wel vrij stabiel." Het areaal dat elk jaar van een soort wordt gezet, varieert bij Kallaland amper. Er valt volgens Ton toch geen peil op te trekken. "Wat dit jaar populair is, kan volgend jaar in de goot liggen." Tot een jaar of acht geleden voerde Agriko in zijn assortiment ook knollen die geschikt zijn voor de teelt op potten. "Dat was eigenlijk twee verschillende takken van sport willen beoefenen. De teelten waren wezenlijk anders en dat paste steeds minder in onze bedrijfsvoering", blikt Ton terug op nog zo'n kruispunt. Immers, de eigen snijbloementak groeide jaren achtereen gestaag. Dit maakte dat die teelt voor de broers zo groot en belangrijk werd, dat ze zeker moesten zijn van voldoende uitgangsmateriaal. Het assortiment zantedeschia's voor de pottenteelt stootten ze



sindsdien van lieverlee af. Momenteel produceert Agriko nog maar één zantedeschia-soort die geschikt is voor de pot.

LASTIGE TEELTEN

De broers hebben gekozen voor moeizame teelten. De teelt van de knollen is lastig. Ze zijn vatbaar voor stress en gevoelig voor allerlei ziekten en afwijkingen. “Het moet in de teelt van A tot Z kloppen. De teelt is weinig vergevingsgezind”, is Tons ervaring. Het rooien vraagt bijna fluwelen handjes van de rooimachine. Daarom kijken de broers voortdurend hoe ze de machines kunnen verbeteren. Het gewas kweken voor het trekken van de bloemen is al evenmin eenvoudig. Planten vallen gemakkelijk weg, soms is er opeens weinig productie en afwijkende bloemen zijn ook geen uitzondering. De zantedeschia vraagt vers, goed gedraineerd land met voldoende voedingswaarde. De bestrijding van vuur, luis, trips en onkruid vraagt veel aandacht.

Volgend jaar wil Kortekaas dat de bloemen een MPS-certificering hebben. Dat is noodzakelijk wil Kallaland een aantal klanten niet kwijtraken. “Als we de stap naar MPS niet maken, dan valt voor ons de afzet naar de retail terug. Vallen zij weg, dan wordt de markt weer een stukje kleiner en dat is niet goed. De prijs voor de klok loopt immers al jaren structureel terug.” De prijs van de bloemen loopt volgens Ton naar tevredenheid en de afzet ook. Zijn bedrijf ondernam de laatste tijd stappen om meer de directe handel op te zoeken. Over het opzetten van acties met de retail is Ton tevreden. “We kunnen makkelijker grotere blokken soorten leveren dan kwekers die zich richten op de meer exclusievere soorten. Een groot gedeelte van onze afzet gaat nu via directe handel.”

Al met al kijkt Kortekaas tevreden terug op de afgelopen 25 jaar. De grote en belangrijkste keuzes zijn gemaakt en pakken goed uit. Nu ligt alleen nog perfectie in het verschiets: wat ze doen, nog beter doen. “Het accent zal komen te liggen op meer efficiency om processen te vergemakkelijken. Dat zit vaak in details. Daarbij scheelt het dat we een behoorlijk areaal hebben. De stap om te mechaniseren of automatiseren is dan makkelijker.” ♦



Van tulp naar zantedeschia

Begin jaren zestig startte vader Leo Kortekaas een eigen bedrijf in Voorhout. Hij begon met tulpen, daarna kwamen narcissen, hyacinten, dahlia's en gladiolen. Jan, die zes jaar ouder is dan Ton, kwam halverwege de jaren '90 eerst in het bedrijf. Er werd een schuur gebouwd en het bedrijf sprong in de teelten van hyacint op pot en tulpen op water. Echter, zowel de tijd als de teelten zaten tegen. De spullen en de kraam werden verkocht. Daarna verhuurden Leo en Jan de schuur en het land een paar jaar. Totdat Jan via een loonwerker in aanraking kwam met de teelt van zantedeschia en hier heil in zag. In 2003 startten de broers met deze teelt voor de knollen, het jaar erop kwam Ton erbij in het bedrijf en brachten ze ook de teelt voor de bloemen op gang.



Jan (l) en Ton Kortekaas.