

Teler kiest bewust voor exclusieve bloem

Ruud de Vries: 'Ik zoek het niet in



De Vries: "Ik stond voor de keuze: verder met rozen of iets anders. Ik voel me geen manager. Dan moet je het niet zoeken in een groot bedrijf of een groot gewas."

In de ongeveer 1 ha grote kas van Ruud de Vries in Rijsenhout staan kuipen met heliconiaplantjes, die meer dan manshoog zijn. De feloranje gekleurde bloeiwijzen zitten verscholen tussen de bladeren. De teler heeft bewust voor exclusieve bloemen op een kleiner bedrijf gekozen, omdat hij liever teler is dan manager. Het afgelopen jaar waren zijn bloemen zelfs op Wimbledon te bewonderen. Toch valt de prijsvorming hem tegen.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Als Ruud de Vries een paar stappen het gewas in gaat, is hij bijna uit het zicht verdwenen. Hij heeft de oudste planten nu twee jaar. Ze komen het eerste jaar na het scheuren al tot borsthoogte.

Angst voor concurrentie

De heliconiateler zit nog maar twee jaar op de plek waar hij nu zit. Daarvoor had hij samen met zijn vader en broer een rozenbedrijf op de plaats waar Green

Park Aalsmeer gaat komen.

De Vries: "Ik stond voor de keuze: verder met rozen of iets anders. Ik voel me geen manager. Dan moet je het niet zoeken in een groot bedrijf of een groot gewas. Ik had een kennis die heliconia's teelde en ben bij mezelf te rade gegaan of dat iets zou zijn."

De teler: "Ik heb geïnformeerd en rondgebeld naar andere telers. De meeste telers gooiden de deur dicht uit angst

voor concurrentie. Op een gegeven moment belde ik heliconiateler Bert van de Voort uit het Westland. Hij wilde zijn bedrijf verkopen. Zijn planten zouden vrijkomen en ik kon ze overnemen. Omdat we op dat moment nog een koude teelt roos hadden, kon ik tijd vrijmaken om een winter met hem mee te lopen om vertrouwd te raken met het gewas."

De volgende stap was het zoeken naar een passend bedrijf, zowel financieel als qua locatie, want hij wilde graag in de buurt van zijn familie en vrienden blijven.

Exclusieve bloem

De Vries laat een heliconiumbloem zien. Eigenlijk is het niet één bloem, maar een bloeiwijze. In de feloranje schutbladen zitten de onopvallende bloemen. De bloem is oogstbaar als alle schutbladeren uitgevouwen zijn.

"Tijdens de oogst halen we de meegegroeide bladeren aan de bloemsteel weg, waardoor de zogenaamde 'stokjes' achter

een groot bedrijf of groot gewas'

de bloem ontstaan. We halen ook de uitgebloeide bloemetjes weg. We sorteren ze op taklengte en bloemgrootte.”

Weinig teeltkennis

De teelt van heliconia's is een kleine teelt waar weinig algemene teeltkennis over beschikbaar is. Zo het bijvoorbeeld nog steeds niet bekend, welke factoren de bloei opwekken. Daardoor valt er weinig met de bloeiperiode te manipuleren. In de Nederlandse kassen ligt de top van de bloeiperiode tussen november en april.

De heliconia is van oorsprong een tropische plant. Ze moeten op minimaal 18°C worden geteeld. “Als de temperatuur lager is, heb je last van knopabortie of iele kammen. Er gaat dus voor mijn begrip een hoop gas doorheen.”

De planten staan in 65 liter kuipen, gevuld met een kokosmengsel. De Vries houdt één kuip per m² aan. Hij snijdt 35 tot 40 bloemen per pot.

De teler heeft zijn kas opgedeeld in vier afdelingen. Ieder jaar vernieuwt hij een andere afdeling door de beste planten te scheuren en op te potten in verse kokos. Op deze manier probeert hij de productie optimaal te houden. Een bijkomend voordeel is de bloeispreiding. De gescheurde planten komen iets later in bloei.

Het gewas is vatbaar voor verschillende ziekteverwekkers, zoals spint en luizen. De wolluis is een van de lastigere problemen. “In de zomer, als het gewas open is, pak ik de wolluis volvelds aan. Vanaf juni begin ik dan weer met biologische bestrijding tegen de verschillende plagen en waar nodig grijp ik bij de wolluis pleksgewijs chemisch in.”

Oogst tussen november en april

Omdat de oogst tussen november en april valt en de rest van het jaar heel rustig is, is er een duidelijke seizoenspiek. De teler heeft voor die periode een aantal vrouwen vast op de payroll staan. “Toen ik met mijn bedrijf verhuisde naar Rijsenhout heb ik een advertentie in het plaatselijke blad gezet. Ik heb nu vijf vrouwen en één vutter die ik kan oproepen.”

Zijn vrouw Fanny werkt fulltime mee, zijn vader komt iedere dag en als het druk is, springt ook zijn moeder in.

“Na Moederdag huur ik twee potige types in via het uitzendbureau om de planten

te scheuren en op te potten. Dat zware werk doe ik de vrouwen liever niet aan”, lacht hij.

Sorteren op lengte en kamgrootte

De Vries voert in de topperiode dagelijks in verschillende kwaliteiten aan. “We sorteren op lengte en kamgrootte. In de aanloop zijn de bloemen van de jonge planten kort. Rondom mei zitten we op steellengte 6 à 7. De steellengte is dan tussen de 60 en 70 cm. In het jaar erop zitten we op 8 à 9.”

In de zomerperiode zorgt hij ervoor dat hij minstens een keer per week met een kar voor de klok komt. Hij voert zijn bloemen in het Westland aan, omdat de teler waarvan hij de planten heeft overgenomen hier een aantal vaste kopers had. De bloemen gaan voor een groot deel via een van zijn grootste kopers naar groothandelsmarkten in Duitsland. Verder gaat er een deel naar Frankrijk en Engeland.

Prijsvorming

Het eerste jaar was de prijsvorming goed. Dit jaar is de opbrengst voor de klok vaak maar de helft van vorig jaar.

De teler wijt de tegenvallende prijzen aan een combinatie van factoren. Een daarvan is concurrentie. Het Nederlandse areaal met heliconia's is klein. Het aantal telers in Nederland kan hij op twee handen tellen. In Bulgarije zit een teler, die het grootste deel van zijn productie ter plekke afzet. Zijn piek daarentegen zet hij hier op de veiling af. Bij elkaar wordt er op de Nederlandse veiling circa 7 ha van dit product aangevoerd.

De Vries vreest ook de concurrentie van een Nederlandse teler, die in Ghana 6 ha gaat opstarten. Hij denkt dat er ook concurrentie is van andere exotische bloemen, zoals van strelitzia.

“Maar het kan ook best zijn dat de Duitsers dit jaar gewoon de hand meer op de knip houden.”

Weinig rooskleurig

Door deze ontwikkelingen is deze teler wel bezorgd over de toekomst. “In deze tijd van het jaar oogsten we ongeveer 90% van de bloemen. We moeten ons geld nu verdienen. Dat betekent dat ik op zoek moet naar iets erbij dat beter wordt betaald. Ik had, markttechnisch gezien, niet gedacht dat ik nu al naar alternatieven zou moeten zoeken.”



De heliconium is niet één bloem, maar een bloeiwijze. In de feloranje schutbladen zitten de onopvallende bloemen.

Hij doet nu een proef met andere soorten heliconia die qua klimaat bij zijn rassen passen.

Ondertussen timmert hij aan de weg door zijn bloemen op een goede manier weg te zetten richting de handel en consumenten. Hij is bijvoorbeeld de eerste teler met bedrukte heliconiahoezen. Daarop valt de waarschuwing te lezen: ‘Bewaren bij 15 graden’.

Sinds kort heeft hij ook een informatieve website: www.heliconias.nl. “De website geeft een beeld van het bedrijf en de teelt van de bloemen én er staan duidelijke verzorgingstips op. Je moet het zien als een extra service naar de consument.”

Ruud de Vries uit Rijsenhout heeft bewust gekozen voor een klein bedrijf met de exclusieve bloem heliconia, omdat hij geen manager, maar teler wil zijn.

De prijzen zijn dit jaar gehalveerd. Door aandacht voor zijn product hoopt hij het tij te keren. Ondertussen zoekt hij naar een alternatief voor een deel van zijn bedrijf.

SAMENVATTING