

Kleine kwekers houden het assortiment breed

Koos Ammerlaan: 'Ik kweek soorten,



Koos Ammerlaan: "Er blijft ruimte voor kleinere kwekers. Het assortiment verschaalt als wij afvallen. De primula is bijvoorbeeld een massaproduct, maar met mijn goed uitgesorteerde primula's kan ik nog prima meedoen."

Jaarlijks verlaten 1,6 miljoen planten kwekerij De Werve van Koos Ammerlaan in Poeldijk. Het zijn vooral seizoensproducten: primula's, eenjarige zomerbloeiers, bloeiende planten en violen. De kracht van de relatief kleine kwekerij is het produceren van nicheproducten van een goede kwaliteit en deze met extra service afleveren.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Het voorjaar is de drukke periode bij kwekerij De Werve. Koos Ammerlaan begint met primula's. Hij levert de meeste planten op verzoek van zijn klanten op kleur. De heldere kleuren rood, roze, geel, wit en oranje geven de kwekerij een vrolijke aanblik.

Terwijl de primula's in bloei komen en bijna klaar zijn om af te leveren, komen de jonge perkplanten als plug van de plantenkweker. Ze worden opgepot in 10,5 cm potten en komen vervolgens strak tegen elkaar aan te staan in de kas. Als de primula's zijn afgeleverd zijn de eenjarige zomerbloeiers zover dat ze wijder gezet kunnen worden. De afzetperiode loopt van week 15 t/m week 22.

Op een andere kwekerij had hij tot vorig

jaar een selectie van deze planten staan in een iets grotere potmaat om van week 22 tot 30 af te leveren. Dit jaar heeft hij het aan een collega-kweker uitbesteed. "De teelt geeft extra drukte, maar levert op mijn kwekerij niet veel op."

Na de eenjarige zomerbloeiers heeft Ammerlaan drie soorten bloeiende planten: Exacum, Lysianthus en Vinca voor binnen. Als laatste volgen de najaarsviolten.

Qua afzet ligt de nadruk in het voorjaar plus de vroege zomer en daarna weer in het najaar. De werkdruk is mooi over het jaar verspreid.

Klein en gespecialiseerd

Op de vraag waarom hij perkplanten teelt, moet hij even nadenken. "Eigenlijk

ben ik er vanzelf ingerold. Gelijk uit dienst, ben ik in de tuin gaan werken. Dat was bij een plantenkweker, die ook perkplanten kweekt. Ik had daar de verantwoording over het perkgoed. Op een gegeven moment nam ik de beslissing om voor mezelf te beginnen. Het leuke van perkplanten is, dat het zo'n levendige teelt is, waarbij je in een korte tijd veel moet doen. De planten zijn met drie maanden weg. Alleen de primula's staan een half jaar op het bedrijf. Bovendien vind ik het heel leuk om de handel zelf te verkopen. Je probeert om zelf een betere prijs dan voor de klok te krijgen."

Hij vond een niet al te groot bedrijf in de buurt. De keuze wat te gaan telen, groeide vanzelf via de vraag van zijn klanten.

waar meer werk in gaat zitten'

"Ik werk met verschillende exporteurs, die vooral in Duitsland hun producten afzetten. Verder lever ik planten aan diverse Nederlandse tuincentra. Ze gaven aan welke planten ze misten in het assortiment." Zo kwam Ammerlaan op het huidige assortiment van ongeveer dertien wat meer bijzondere soorten, zoals leeuwbeek, Zinnia, Calceolaria en Calendula. "Het zijn vooral planten waar iets extra's aan gedaan moet worden. Het kan zijn dat de planten ongelijk in bloei komen of dat ze teeltproblemen hebben. Ook heb ik planten, waarbij speciaal vraag is naar kleinere partijen. Het gaat hier niet om twintig tot dertig karren voor één actie, zoals bij geraniums, maar om een of twee laagjes van een soort. Daarom maak ik mixkarren op verzoek van mijn klanten. Wekelijks fax of mail ik mijn klanten wat het aanbod de week erop is."

Stabiel assortiment

De afgelopen jaren is het sortiment planten van kwekerij De Werve nauwelijks veranderd. Het ging hooguit om verbeteringen wat betreft de teelt, bijvoorbeeld sterkere of snellere rassen. Ammerlaan bezoekt onder andere de Pack Trials om te zien wat er voor nieuws op de markt komt en probeert verbeterde rassen ook uit. "Bij Zinnia bijvoorbeeld heb ik twee jaar geleden een nieuw ras uitgeteeld, dat beter zou zijn. Ik ben er uiteindelijk niet mee doorgegaan. Het nieuwe ras was nauwelijks sterker en de productie lag lager." Ammerlaan haalt zijn planten bij verschillende plantenkwekers.

Assortimentsverschralling

Ammerlaan verdient naar eigen zeggen een goede boterham. "Op zo'n klein bedrijf



Ammerlaan teelt verschillende seizoensproducten: primula's, eenjarige zomerbloeiers, bloeiende planten en violen.



De jonge gezaaide plantjes, die in pluggen vanaf de plantenkweker komen, worden met de hand opgepot in machinaal gevulde potten.

als dit, moet je je wel specialiseren. Ik ga voor kwaliteit. Ik kies voor producten die grote bedrijven minder gemakkelijk kunnen telen. Dat zijn producten waar veel handwerk aan is. Producten die minder uniform in bloei komen. Daarom komen bepaalde klanten, zoals Intratuin, hier omdat ze het product toch erbij willen hebben in hun assortiment. Dit extra handwerk wordt betaald, omdat we samen een redelijke prijs kunnen vaststellen."

De teler geeft aan dat het vaak ook producten zijn waar een tuincentrum niet zoveel van nodig heeft. "Een tuincentrum kan wel een kar vol geraniums verkopen, maar geen kar vol leeuwbeekken. Doordat er kleine kwekers zijn, voorkom je assortimentsverschralling. Voorwaarde is dat ik alles via bemiddeling verkoop. Als je alles voor de klok veilt, val je als kleine kweker af."

Ruimte voor kleinere kwekers

Ammerlaan wil nog zeker een aantal jaren doorgaan met het telen van perkplanten. "Overall om me heen zie ik schaalvergroting. Als ik hier weg zou moeten, om mee te werken aan reconstructie van het gebied, dan zou ik weer in een soortgelijk bedrijf verder willen gaan." Volgens Ammerlaan blijft er ook in de toekomst nog ruimte voor kleinere kwekers. "Het assortiment verschrallt als wij afvallen. Er blijft altijd vraag naar bijzondere of kleine producten met een goede kwaliteit", denkt hij. "De primula is bijvoorbeeld een massaproduct. Met mijn goed uitgesorteerde primula's kan ik nog prima meedoen."

Arbeidskosten drukken

Ook voor de perk- en potplantenkweker is de energieprijzen gestegen. Jaarlijks verbruikt hij 100.000 tot 140.000 m³ gas. Doordat hij een bijzonder sortiment teelt en extra service levert, in de vorm van kleine partijen, kan hij zelf zijn prijs maken en is de kostenstijging niet zo'n groot probleem.

De arbeidskosten heeft hij al een paar jaar geleden aangepakt door deels te automatiseren. De jonge gezaaide plantjes, die in pluggen vanaf de plantenkweker komen, worden met de hand opgepot in machinaal gevulde potten. Eerst stond deze pottenvulmachine in het middenpad, op de plek waar de planten nodig waren. Nu staat de machine op een vaste plaats. De opgepotte planten gaan met een lopende band naar de plaats waar ze moeten komen staan. Op die plaats staat een van de medewerkers klaar met een uitzetvork om de planten van de band op hun plaats te zetten. Later in de teelt gebruiken de medewerkers de uitzetvork om de planten wijder te zetten. De helft van de planten gaat naar de ruimte, die vrijkomt als de primula's zijn afgeleverd.

Koos Ammerlaan heeft een perk- en potplantenbedrijf van 9.200 m² in Poeldijk. Hij levert bijzondere producten van goede kwaliteit en met extra service. Daarom kan hij een prima boterham verdienen op zijn kleine bedrijf. Volgens deze teler zijn kleine bedrijven, zoals dat van hem, juist een aanvulling. Ze voorkomen een verschralling van het assortiment.

SAMENVATTING