

Ton Verheul: 'Kosten mobiele



Ton Verheul: "Ik verwacht dat de mobiele belichting een hogere productie geeft en dus snel is terugverdiend."

Beweegbaar licht in grootbloemige rozen geeft een meeropbrengst. Het aantal stengels, de kwaliteit en het gewicht nemen toe. De kosten per vierkante meter bedragen 30 cent. Een investering die zich snel terugverdient. Ton Verheul van het rozenbedrijf de Berckt-Roses Baarlo is een van de eerste kwekers met dit systeem.

TEKST EN BEELD: WILLEM VAN ASTEN

Op 5 mei 2003 stapte Ton Verheul (50) uit het rozenbedrijf van Steenks in Baarlo. Na 20 jaar verruilde Verheul zijn baan van operationeel directeur in voor een eigen bedrijf, een bestaand glastuinbouwbedrijf van Steenks. Tineke en Ton Verheul runnen nu een 2 ha groot rozenbedrijf: de Berckt-Roses Baarlo. De buitenkant verraadt het innovatieve karakter van het familiebedrijf niet. Het moderne bedrijf is rustig gelegen tussen vier kastelen in het Limburgse Baarlo. Tineke en Ton Verheul spelen in op de markt en op de technische ontwikkelingen. Beweegbaar licht is de nieuwe trend bij de Berckt-Roses Baarlo. De kennis halen ze bij collega's, ook in het buitenland. Onderzoek onderbouwt nu de mogelijkheden van beweegbaar licht.

De laatste tien jaar is de productie per vierkante meter rozen in Nederland verdubbeld. Belichting heeft de kwaliteit verbeterd en de productie per vierkante meter opgeschroefd. De ontwikkelingen naar nog hogere hoeveelheden lux per vierkante meter staan voor de deur. Lampen van 1000 watt zijn al geen uitzondering meer.

Veelbelovende innovatie

Een nieuwe ontwikkeling is beweegbaar licht. Meer licht bij de plant brengen met dezelfde hoeveelheid lampen. Van de 2000 benodigde armaturen heeft Peter Dekker Installaties 1000 lampen van Hortilux bevestigd op een beweegbare constructie. Over een afstand van 4,5 meter verplaatst de lamp zich elke tien minuten over het gewas. Twee rijen rozen pakt het systeem in één kap mee. Het beweegbare deel hangt op gelijke hoogte met de verwarmingsbuizen, zodat geen schaduwwerking optreedt en de lichtabsorptie 10% stijgt. Wel loopt de temperatuur op knopniveau op, met een halve graad.

"De verdeling van de gedoseerde hoeveelheid lux is duidelijk beter", beweert Verheul. "Het licht komt ook dieper in het gewas met als gevolg een actiever gewas onderin. Bij vaste constructies neemt het aantal lux af, al naar gelang de afstand van de lichtbron tot het gewas. Nu is de verdeling optimaal." Totaal heeft Verheul de mogelijkheid om 5000 tot 14000 lux naar het gewas te sturen met lampen van 600 watt.

Het systeem is eenvoudig en afgekeken van de werking van het schermdoek. Hetzelfde principe wordt toegepast. Een U-profiel met de lampen steunt op kunststof lagers. Het beweegt langzaam naar voren en naar achteren over het bed. De 1000 beweegbare lampen worden door twee motoren aangedreven.

Hogere opbrengst

Vanaf 1 september wordt de groei en de hoeveelheid licht nauwkeurig bijgehouden. Met de conclusies wil Verheul de meerkilo's per vierkante meter onderbouwen die hij denkt te halen. "Zeker is dat de steellengte toeneemt en dat schimmelziektes afnemen. Een veelbelovende innovatie", constateert Verheul.

Samen met Plant Dynamics en Hortilux-Schröder verzamelen ze data over de belangrijkste wintermaanden. Eerdere metingen waren niet voldoende omdat de meetopstelling pas eind december vorig jaar bruikbaar was.

30 eurocent

De totale investering van 1000 beweegbare lampen komt voor 2 ha neer op een meerprijs van 50.000 euro. Dit is 2,5 euro

belichting snel terugverdiend'

per m². Bij een afschrijving van tien jaar komen de kosten uit op 5000 euro plus 1000 euro voor het onderhoud. Wanneer deze investering meer kilo's roos oplevert, zijn de kosten van 30 eurocent per m² per jaar snel terugverdiend.

Een andere investering die volgens Verheul zeker wordt terugverdiend is het om de drie à vier jaar vervangen van lampen en kappen. De kappen worden omgeruild door opnieuw gecoate versies, zodat de reflectie weer toeneemt. Een werkwijze waar Verheul veel waarde aan hecht.

Tot Valentijnsdag blijven de lampen maximaal branden. Hierin doet Verheul geen concessies. "Hoe meer licht, hoe meer rozen van een betere kwaliteit", zegt hij. "Ze hebben ook een stevigere stengel en grotere knoppen."

Hij blijft kritisch tot begin mei. Daarna daalt het aantal belichte uren. Kwaliteit en houdbaarheid blijven daarbij voorop staan. Dit ondanks de oplopende energiekosten. Vorig jaar rekende het bedrijf nog met 10,5 cent per m³ gas. Nu ligt de prijs al op 18 cent. Voor de Berckt-Roses betekent dit een bedrag van rond de 200.000 euro aan energie. In de winterdagen is de behoefte soms 20 megawatt per dag. De helft van de 9000 lux wekt hij op met twee WKK's. Dit komt overeen met 1 miljoen kuub gas. De rest, ongeveer 3000 megawatt, koopt hij in.

Assortiment

Met witte grootbloemige rozen probeert Verheul zich te onderscheiden. "Wit is besmettelijk en is daardoor snel beschadigd, en dus moeilijk over lange afstanden te transporteren. Bovendien zijn door het gewicht, de grootbloemige soorten minder interessant om in te vliegen. In Nederland moeten we ons dus specialiseren. Al het handwerk vertrekt naar de lagelonenlanden. In de rozen moeten wij hierop met specialiteiten en automatisering inspelen." Wanneer de productie hier verdwijnt, verdwijnt ook de kennis, én de sector, voorspelt Ton Verheul. "Innovaties als mobiele oogstsystemen en oogstrobots moeten daarom snel toepasbaar worden." Volgend jaar staan de rode rozen zes jaar. Door de onderstam Nathal Briar is een goede productie nog twee jaar mogelijk. De kleur dwingt het bedrijf echter om keuzes te maken. Het is tijd voor ver-



Van de 2000 benodigde armaturen zijn bij de Berckt-Roses 1000 lampen (op de foto de niet brandende lamp) bevestigd op een beweegbare constructie.

nieuwing. De nieuwe variëteit wordt mogelijk de gele cultivar, Sphinx. Een soort die meer telers binnen samenwerkingsverband Rosa Plaza telen. Een keuze met weinig risico's. De kosten van de omschakeling naar een nieuw ras lopen op tot 300.000 euro per ha. Verheul noemt hierbij de kosten van het substraat, de 80.000 planten van 2 euro per stuk (één euro royalty's) en de algemene kosten. De omschakeling betekent verder tien weken uit productie.

Transportkosten

Van alle geproduceerde rozen gaat 85% naar VBA (Bloemenveiling Aalsmeer). De overige 15% gaat naar Flora Naaldwijk. Een nadeel voor het bedrijf in Limburg. De Berckt-Roses brengt jaarlijks 3.000 stapelwagens naar de veilingen. Gemiddeld betekent dit 22 euro per kar. Wanneer de afzet in de regio plaatsvindt, komt dit uit op de helft; 10 tot 11 euro. Toch is Verheul tevreden met de afzet.

De Rosa Plaza-telers hebben een goede naam waardoor ze een meerprijs kunnen realiseren, beweert Verheul. Van zijn productie komt de witte roos, Ice Queen, voornamelijk bij Engelse huishoudens terecht, terwijl de rode Temptation in Italië belandt.

Rosa Plaza

De Berckt-Roses Baarlo is onderdeel van Rosa Plaza, een vereniging van kwekers die op het gebied van kwaliteit, marketing en verkoop samenwerken. Totaal hebben de negen aangesloten leden 30 ha rozen.

De vereniging heeft een kwaliteitsmanager in dienst die de bedrijven en de producten objectief controleert. Onafhankelijke houdbaarheidstesten worden zo praktijkgetrouw nagebootst. Iedereen kan zich bij de groep aansluiten. "Hij moet als persoon wel in de groep passen en zijn cultivars moeten aansluiten", voegt Verheul eraan toe. "De kosten worden gedeeld door het teeltareaal. We streven naar 25 cent per vierkante meter."

SAMENVATTING

Tineke en Ton Verheul spelen in op de markt en op de technische ontwikkelingen. Beweegbaar licht is de nieuwe trend bij de Berckt-Roses Baarlo. Daarmee verwachten ze een hogere productie te halen. Met twee soorten grootbloemige rozen proberen ze zich te onderscheiden van de buitenlandse concurrentie. Het bedrijf is onderdeel van de afzetcoöperatie Rosa Plaza, gevormd door negen telers met een totaal van 30 ha rozen.

