

‘Potrozenteelt in opwaartse



Ruud Vosbeek: ‘Een mooie, bossige plant met veel knoppen, dat is belangrijk’

Van vollegrondsteelt naar visueel aantrekkelijke potrozen. Deze overstap maakte Ruud Vosbeek uit Lottum een aantal jaren geleden. Hij speelt daarmee in op de groeiende vraag naar kant-en-klare producten, de impulsartikelen. Jaarlijks gaan er 1,2 miljoen potten in verschillende maten de dam af richting de retail. Hiervoor wordt nauw samengewerkt met Hacol, een afzetvereniging van ruim 20 rozenkwekers.

Tekst en foto's: Jeannet Pennings

Op een zonnige middag begin mei worden we door Ruud Vosbeek ontvangen op zijn gelijknamige boomkwekerij in het Limburgse Lottum. Het is momenteel flink aanpoten voor de ondernemer en zijn medewerkers. De afzet van de potrozen bereikt z'n hoogtepunt. “Over twee weken is het hier nagenoeg leeg,” vertelt Ruud Vosbeek, wijzend naar de 7 hectare containervelden achter zijn loods aan de Hanenberg. “Zeventig tot tachtig procent van onze totale productie gaat deze

maand de deur uit. Een enorme piek die we gelukkig goed kunnen opvangen met de inzet van seizoensarbeiders. Naast het vaste personeel, 19 man, werken er zo'n 80 Poolse arbeidskrachten om de producten verzendklaar te maken. Onze vaste mensen compenseren de overuren die zij nu maken in de zomer, wanneer het op de kwekerij rustig is.”

IMPULSARTIKEL

Boomkwekerij Ruud Vosbeek is sinds vijftien jaar volledig gespecialiseerd in de teelt van boomkwekerijproducten in pot. Het overgro-

te deel, ruim 80 procent, betreft rozen. Daarnaast wordt een breed sortiment klimplanten geteeld, waaronder Clematis, Lonicera en Hedera. Vosbeek runt het bedrijf nu samen met zijn vrouw Angela, maar de wortels van de kwekerij gaan twee generaties terug. “Mijn grootvader begon in 1930 met graan en vee en mijn vader heeft het als gemengd bedrijf voortgezet. Behalve diverse soorten groenten kwamen met hem ook de eerste vollegrondstrozen in beeld. In '93 ben ik in de zaak gekomen en hebben we de rozenteelt verder uitgebreid. Tegelijkertijd kwam de focus steeds meer te liggen op de pottenteelt. De vraag uit de markt naar kant-en-klare producten nam toe. Met de teelt van visueel aantrekkelijke planten kunnen wij daar op inspelen. Door de verkoop van potrozen als impulsartikel is de teelt in een opwaartse spiraal terecht gekomen.”

In '99 moest de kwekerij wijken voor een waterbergingsgebied en heeft Vosbeek het bedrijf op de locatie aan de Hanenberg voortgezet. De potproductie nam langzaam de overhand en vijf jaar geleden werd de knoop doorgehakt: de vollegrondsteelt werd definitief aan de kant geschoven. “De twee teelten waren niet meer

e spiraal'

te combineren", vertelt Vosbeek. "De piek van de potrozenteelt loopt door tot week 24, en met de vollegrondsteelt ben je 's zomers weer druk met oculeren. Op een gegeven moment krijg je dan piek na piek." Volgens Vosbeek is zijn afleverpik zo groot, doordat de inkoop zich clusterd. "Wij richten ons voornamelijk op de retailmarkt en retailers werken vaak met grote acties. Er moeten dan in korte tijd veel producten de deur uit. Waar onze producten heen gaan? In principe door heel Europa en soms daarbuiten. Belangrijke afzetlanden zijn bijvoorbeeld Duitsland, Frankrijk, Ierland, Finland, Zweden, Rusland, Italië, Turkije en Griekenland."

BOSSIGE PLANT

Vosbeek teelt zijn producten in verschillende potmaten, van 2 tot 7,5 liter. "Als je alles bij elkaar optelt voeren we zo'n 360 verschillende artikelen. Het rozenassortiment omvat struik-, stam- en klimrozen, zowel licentie- als licentievrijmateriaal. In totaal hebben we ongeveer 200 verschillende variëteiten en daarmee hebben we het plafond wel bereikt. Het vertegenwoordigt het totale rozenassortiment. Natuurlijk blijft er altijd ruimte voor vernieuwing, maar dan schonen we het assortiment ook op. Vroeger was het gebruikelijk dat een rozenkweker drie- of vierduizend verschillende soorten teelde. Nu zie je verplaatsing van de volumes en zijn de minder gangbare soorten afgefallen. Hoe wij ons assortiment samenstellen? Een pot met een mooie, bossige plant met voldoende knoppen; dat is belangrijk, niet meer en niet minder. Op de verschillende rozenshowtuinen kun je zien wat goede soorten zijn. Als de nachten kouder worden en een roos heeft nog steeds volop blad, dan heeft de consument er plezier van. Dat is in onze ogen altijd het belangrijkste: Hoe denkt de consument?"



Jaarlijks worden er 1,2 miljoen potten geteeld, hoofdzakelijk rozen

'De markt is erachter dat goedkoop niet altijd beter is'

Met de overgang op de containerproductie is volgens Vosbeek het verkoopseizoen flink verlengd. "In mei begint het eigenlijk pas. Bovendien telen we ruim 2 hectare onder glas voor de vroege (moederdag)productie. Het juiste verkoopstadium is een roos die in de knop zit en z'n eerste bloem draagt. Maar als je knopkleurtonend verkoopt, moet je dat ook kunnen bewijzen. Afnemers hebben best begrip voor extreme weersomstandigheden, maar verwachten wel een juiste productpresentatie. Het mooie van ons brede assortiment is dat we altijd kunnen schuiven met vroege en late soorten, waardoor overall een markt voor is." De belangrijkste speerpunten zijn volgens de ondernemer continuïteit en kwaliteit. Daarom wordt nauw samen gewerkt met Hacol (Handelscombinatie Lottum). "Dit is een selecte groep rozenkwekers- hoofdzakelijk vollegrondsteelt - die kwaliteitsproducten leveren en weten waar ze mee bezig zijn. Dat zie je als pottenkweker terug in het vervolgetraject. Goed uitgangsmateriaal is ontzettend belangrijk."

UITSTRALING KWALITEIT

Hacol is ruim 35 jaar geleden opgericht. De ruim 20 rozenkwekers verhandelen gezamenlijk 1,5 miljoen struikrozen per jaar. Ger Spreeuwenberg, één van de deelnemende kwekers, verzorgt de verkoop. "We zijn een low-budget vereniging, alles gaat op provisiebasis. De winst wordt uit-

gekeerd aan de leden. De kwekers zijn op deze manier geen concurrenten meer van elkaar; er is een gezamenlijke voorraad." Volgens Spreeuwenberg en Vosbeek onderscheidt Hacol zich op snelle leveringen, grote aantallen en kwaliteit. "Wij moeten het niet hebben van een breed boomkwekerijsortiment, daar hebben we exporteurs voor. Ons doel is dat afnemers bij rozen direct aan ons denken. Het voordeel van onze vereniging is dat we altijd kunnen schuiven met partijen, kwekers en klanten. Het maakt ons flexibel. Daarnaast bestaat Hacol enkel uit Nederlandse kwekers wat kwaliteit uitstraalt en dat wint respect bij klanten. Tien jaar geleden heeft de rozenmarkt zwaar onder druk gestaan door goedkope buitenlandse productie. De markt is er nu achter dat goedkoop niet altijd beter is."

De logistieke stromen van Hacol lopen via de kwekerij van Ruud Vosbeek. Hier worden keuringen uitgevoerd, producten verladen, de administratie gedaan, oculeeradviezen gegeven enzovoort. Vosbeek zelf doet een groot deel van zijn in- en verkoop via de handelscombinatie. "Als pottenkweker zijn wij gebaat bij een constante afzet." Volgens de kweker heeft de rozenteelt de luxe de laatste vijf jaar in een vraagmarkt te zitten. "Waar veel vraag naar is? Wat wij zelf ervaren is dat de laatste twee jaren de vierkante pot van twee liter erg populair is. Dat heeft alles te maken met ruimtebesparing bij de opslag, het verladen en transport. Het gevraagde assortiment verschilt erg per land. Oostenrijk wil vaak harde kleuren, Duitsland is altijd 40 procent rood en 30 procent roze en ga zo maar door. Het heeft vooral te maken met het klimaat en de winterhardheid van producten. Trends zijn er wel, maar daar is met de rozenteelt moeilijk op in te spelen. We hebben nu eenmaal een lang vermeerderingstraject."

