

# Handwerk bij vasteplanten

Hoe vergaat het de vaste plantensector in deze moeilijke tijden? Zijn vaste planten geliefd bij de consument, staan de bedrijfsresultaten onder druk, zijn de toekomstperspectieven positief? In een serie van zes artikelen praat BloembollenVisie met even zovele vaste plantenkwekers over hun bedrijf. In deze eerste aflevering de fa. S.J.P. v.d. Ham & Zn uit Lisserbroek.

Tekst en foto's: Wim Ciggaar

Vader Siem v.d. Ham nam het bedrijf aan het Turfspoor in 1968 van zijn vader over. Het teeltplan vermeldde toen tulpen, narcissen en krokussen, maar daar kwam al snel een kasje bij van 70 m<sup>2</sup> om dahlië's te stekken en later een rolkas om narcissen te broeien. In de loop der jaren maakte de bol-lenteelt plaats voor gladiolen 'tulpen op de klei, dat ging gewoon niet meer' en de snijbloemeteelt van vaste planten, zoals montbretia's, herfstasters, baardirissen, solidago en sedums. In het begin van de jaren negentig verhuisde het bedrijf naar de Gansoord en vormden vaste planten de hoofdmoot van de activiteiten. In die tijd kwam ook de 17-jarige zoon Jaco in het bedrijf werken, hetgeen drie jaar later resulteerde in een maatschap met zijn vader.

## TEELTPLAN

Anno 2011 omvat het teeltplan zo'n 6 hectare. Veertig procent van de teeltoppervlakte heeft betrekking op Canna's, de overige zestig procent bestaat uit de plantproductie van vaste planten als Astilbes, Phloxen, Papavers, Pioenen, Hemerocallis en Heuchera's. Negentig procent is bestemd voor de droogverkoop en wordt geleverd aan de bloembollenexport, waarvan de meeste in de Bollenstreek zijn gevestigd. Siem v.d. Ham: "We telen alleen landplanten en snijden geen bloemen. Dat hebben we altijd zo gedaan, ook omdat de pottenteelt een heel andere handel is. Aangezien we ons eigen land aan de Gansoord verkocht hebben voor toekomstige woningbouw telen we nu op aangekochte percelen in Lisse en Hillegom. Volgend jaar kijken we of we kunnen ruilen met een collega, waarbij nette, schone tuinen voor ons een belangrijk criterium zijn."

## GROEISEIZOEN

Over het verloop van het groeiseizoen tot nu toe zijn vader en zoon buitengewoon tevreden. "We zijn, zo steekt Jaco van wal, altijd heel vroeg – zo rond 1 maart – met planten. Dan kunnen de planten rustig groeien en kunnen we

vroeg afleveren. We beginnen met de Pioenen en als we geen last meer hebben van nachtvorst gevolgd door Hemerocallis en Phloxen. April was niet best met die drogende wind, maar het regenachtige weertype van nu is goed voor de vaste plantenteelt, al moet het niet de hele zomer duren. Het product staat er al met al goed voor, de gezondheid is best en voor de Phloxen wordt het tijd om tegen meeldauw te spuiten. Dat doen we tot begin september, anders zijn ze te groen om te rooien. Overigens blijft het spuiten een moeilijk verhaal. Wij zijn er altijd heel voorzichtig mee, want je moet verschrikkelijk oppassen met wat je gebruikt."

## ROOTTIJD

Bij de fa. v.d. Ham wordt in september met het rooien op order begonnen en rond Sinterklaas moet alles de grond uit zijn. Jaco v.d. Ham: "We starten altijd met de Canna's, want die moeten voor de vorst gerooid zijn. De vaste planten volgen in de laatste week van oktober. We rooien machinaal in kuubkisten en verwerken alles thuis in de schuur aan de Gansoord. Het meeste gaat de cel in, Pioenen en Hemerocallis uitgezonderd. De Astilbes zetten we altijd bui-

ten neer. De piek van het afleverseizoen ligt in de periode december/januari. Veel van onze afnemers zijn de traditionele bollenbedrijven zoals De Ree en Mosselman. Het afleveren eindigt zo'n beetje in april. Meestal is om deze tijd van het jaar de helft van het areaal al verkocht en dat is ook dit jaar het geval."

## VRAAG EN AANBOD

Zoals gezegd is het merendeel van de productie bestemd voor de droogverkoop in zowel Europa als de Verenigde Staten van Amerika. Vaste planten, bestemd voor Amerika worden bij het spoelbedrijf afgeleverd. Het afstemmen van het aanbod op de vraag blijft een moeilijk verhaal. "Uiteraard, aldus Siem v.d. Ham, proberen we dat, maar het grote probleem is dat de export steeds later koopt. Ook zij zitten met het probleem dat de orders steeds later binnenkomen. Qua sortimentsvernieuwing lopen we niet voorop, maar we proberen wel een beetje bij te blijven en nemen regelmatig contact op met onze bemiddelaars, in ons geval Henk de Jong van het CNB-Greenteam. Papavers bijvoorbeeld telen we pas sinds een jaar of vijf en ook de Phloxen zijn voor ons vrij nieuw. Niet alleen is het een uitdaging om er wat anders in het teeltplan bij te zetten, ook voor de vruchtwisseling is dat belangrijk. We zitten niet in het New Plants-project, maar als Henk iets voorstelt dan nemen we dat wel in overweging. Over het algemeen trekken we ons eigen plan, maar wel in overleg met onze afnemers. Meest is het zo dat als ze weten dat je iets hebt dat ook wel meegenomen wordt."

## UP TO DATE

Qua bedrijfsuitrusting proberen Siem en Jaco v.d. Ham eveneens met hun tijd mee te gaan.



Het perceel van 5 ha tussen Lisse en Hillegom dat drie jaar geleden gekocht werd

# teelt zal altijd blijven



Voor Jaco (links) en Siem v.d. Ham is aan kleinschalige vaste plantenteelt nog steeds een goede boterham te verdienen

Zo heeft het bedrijf de beschikking over twee knappe tractoren en werden recentelijk een nieuwe veldspuit en nieuwe rotoreg gekocht. “We proberen elk jaar wat te vernieuwen. Op dit moment denken we nog aan een schoffelcombinatie, maar we zijn er nog niet uit hoe dat precies naar ons zin in te vullen.

.....

‘Nette, schone tuinen blijven voor ons een belangrijk criterium’

.....

En wat het werk in de schuur betreft: hoe je ’t ook doet, plantjes zal je altijd moeten snijden. We maken alles met zijn tweeën klaar en kunnen er samen met onze gezinnen goed van leven. Als we ’s maandags een rekening krijgen, dan is die ’s woensdags betaald.”

## BEMIDDELING

Voor de verkoop van het product wordt gebruik gemaakt van de bemiddeling, in dit geval het CNB-Greenteam. Jaco v.d. Ham: “We deden al veel met Rien van Zuilekom en nu ook met Henk de Jong. We hebben een goed contact met die gasten en ook de administratie bij CNB

is top. Een klein deel doen we ook wel rechtstreeks, maar de veiling biedt je toch wel wat meer zekerheid.” Aan eigen promotie voor de afzet van het product wordt vrijwel niets gedaan. “Onze vaste afnemers, aldus Siem, spreken we vaak maar één keer per jaar. Laat het PT maar reclame maken voor ons, want daar betalen we zat voor. Daarnaast hebben we ook PPH nog. Bovendien zijn we te klein om onszelf te promoten en zijn onze kopers slim genoeg om hun eigen product te verkopen.”

## TOEKOMST

Over de toekomst van de vaste plantenteelt maken vader en zoon zich geen zorgen. “Daar zijn we, aldus het duo tot besluit, helemaal niet bang voor. Vaste planten telen blijft handwerk en daar hebben we alle vertrouwen in. Als je ziet wat voor een vraag er komt als een plant is uitgeroepen tot Plant van het Jaar, dan zijn

er nog zat mogelijkheden. Bovendien hebben wij als bedrijf het voordeel dat we hier midden in het centrum van de handel zitten. Dan krijg je een ander verhaal dan een kweker die bijvoorbeeld in Limburg zit. Natuurlijk moet je je ogen niet sluiten voor het feit, dat het totale areaal vaste planten gekrompen is en de Amerikaanse markt gehalveerd is. Het zijn steeds vaker planten van onbewortelde stek en weefselkweek die naar de VS gaan. Aan de andere kant: we telen al vijftien jaar zo’n beetje hetzelfde areaal en is het de bedoeling dat we zo lang mogelijk met zijn tweeën blijven werken. Mocht vader dat niet meer kunnen of willen, dan heb je een paar jongens nodig en dan zijn uitzendbureaus prachtig. Die zijn zo flexibel als wat. Voor de rest zijn we qua teelt niet afhankelijk van de Haarlemmermeer en vallen schuur en woonhuis niet onder het bestemmingsplan voor woningbouw.”

## Resumé

Voor de fa. S.J.P. v.d. Ham & Zn uit Lisserbroek is de teelt van 6 hectare vaste planten voldoende om een goede boterham te kunnen verdienen. De planten worden geteeld op eigen grond in Lisse en Hillegom en verwerkt op het bedrijf in Lisserbroek. De meeste afnemers bevinden zich in de Bollenstreek. De afstanden zijn dus klein en dat is een voordeel ten opzichte van collega’s in de buitengebieden. Over de toekomst zijn vader en zoon optimistisch gestemd. Ze hebben daar alle vertrouwen in, omdat handwerk bij de vasteplantenteelt ook in de toekomst een belangrijke rol zal blijven spelen.