

PIET EN JOKE ORY:

Vasteplantentelers in hart e

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 derde aflevering Mts. Ory-Weijling uit Egmond aan de Hoef.

Tekst: Wim Ciggaar
Foto's: René Faas

In 1979 begonnen Piet en Joke Ory een eigen hoveniersbedrijf annex tuincentrum aan de Tijdverdrijfslaan in Egmond aan de Hoef. Na verloop van tijd kwam daar de productie van heideplanten in potten bij. De heideplanten werden geveild bij de VBA en brachten een paar jaar lang goede prijzen op. Toen de klad erin kwam werd overgestapt op de vasteplantenteelt in de volle grond. In 1987 werd het huidige perceel aan het Zomerdijkje gekocht en werd besloten helemaal over te stappen in de vaste planten. Twee jaar later werd in het midden van het perceel een schuur gebouwd, in 1993 gevolgd door een woonhuis. Anno 2011 beschikt de maatschap over een teeltoppervlakte van 3 ha, dat volledig gericht is op de vaste plantenteelt met Ophiopogon (zwart gras) als hoofdgewas.

ASSORTIMENT

Andere belangrijke teelten naast Ophiopogon (plm. 1 ha) zijn Liriope muscari (Ingwersen, Gold Banded, Royal Purple en Monroe White), Astrantia, Bergenia, Papaver, Aconitum, Ranunculus, Kniphofia, Eucomis en wat kleinere soorten. Daarnaast vermeldt het teeltplan een aantal Heuchera- en Echinacea-soorten uit het New Plantsproject van het CNB Greenteam. De hoofdmoot bestaat uit de landplantenteelt met daarnaast wat pluggen en P9-potten. Piet Ory: "Onze lijn van werken is vooral gericht op de landplantenproductie. Een artikel als Ophiopogon bijvoorbeeld heeft echter wat meer moeite met aangroeien. Als je die meteen op potten zet scheelt dat alles en heb je het helemaal zelf in de hand. Met die pottenteelt zitten we overigens nog in een testfase." Alle planten worden geteeld op gespit zandland rondom het eigen bedrijf. Een vaste plant als Ophiopogon staat vijf jaar vast en is daarmee bepalend

voor de vruchtwisselingcyclus die wordt toegepast in combinatie met de andere soorten uit het teeltplan.

GROEISEIZOEN

Over het groeiseizoen tot nu toe is het echtpaar goed te spreken. "In het voorjaar, aldus echtgenote Joke die jaarrond voor de volle honderd procent meewerkt in zowel de schuur als op het land, was het erg heet en wat net geplant was sloeg dan ook slecht aan. Met name in de Heuchera's hadden we aanvankelijk wat schade, maar ze groeien nu goed door. Met uitzondering van Caramel is er toch zo'n 20 à 30 procent weggevallen, met name bij Tiramisu en Pistache. Grootste boosdoener is vermoedelijk de te felle zonnestraling. Voor de rest gaat het allemaal onwijs goed. Het is lekker nat, niet te koud en het groeit allemaal als een speer." Piet Ory aansluitend: "Wel is het nu vooral bij de Heuchera's oppassen geblazen met het oog op de grondschemel, al hebben we wel mooi

open land, waar de zuurstof goed doorheen komt."

ROOITIJD

Een echt begin van de rooitijd is er volgens Piet Ory niet. "In feite rooien we het hele jaar door. Voorheen was het zo, dat we in oktober/november begonnen met december/januari als de drukste maand. Tegenwoordig ligt de nadruk op de maanden februari tot en met april. Dat is deels een gevolg van de uitbreiding van ons sortiment, deels van de veranderingen in de markt. Vrijwel niemand koopt meer op voor. De handel wacht af tot het voorjaar en wil dan het liefst gisteren geleverd hebben wat vandaag besteld is. Een aantal soorten rooien we wel op voorraad, maar wat we toch pas in het voorjaar verkopen en dat geldt met name voor Ophiopogon laten we –afgedekt met doeken- in de wintermaanden in de grond zitten. Globaal kun je stellen dat we het hele jaar door bezig zijn met afleveren, op de zomermaanden na, en dat eind augustus zo'n beetje het nieuwe rooiseizoen begint."

VRAAG EN AANBOD

Telen wat de markt vraagt is volgens het echtpaar niet te doen. "Onze kopers zijn de bollenexporteurs voor zowel de Europese als Noord-Amerikaanse markt, maar ook landen als Japan en Rusland. Aan die markten leveren we uitsluitend landplanten en dat betekent dat ze voor Amerika en Japan gespoeld moeten worden. Daarnaast zijn de binnenlandse handeldkwekers belangrijke klanten voor ons. Zij kopen



Op de voorgrond een hoek Ophiopogon, daarachter de boogkassen en de schuur

en nieren

de planten en potten die vervolgens weer op. De teelt afstemmen op de vraag is echter heel moeilijk, vooral bij het zwarte gras. De vraag naar dit artikel neemt nog steeds elk jaar toe en daar proberen we in mee te gaan, maar het is een vijfjarige teelt, dus is je flexibiliteit beperkt. Ook qua sortimentsvernieuwing is het allemaal niet zo eenvoudig en dan hou je je toch aan een bemiddelaar als Henk de Jong vast of het New Plants-project van het CNB Greenteam.

‘Onze kopers beseffen dat kwaliteit leveren tijd vergt’

Daarnaast zoeken we ook zelf, maar dan zit je al snel met vragen als ‘valt het te telen en ligt het goed in de markt’. Bovendien zijn we maar met zijn tweeën en is het allemaal handwerk. Zelf ben ik nu 59 jaar en rekening houdend met een cyclus als bij *Ophiopogon*, ben je zomaar vijf jaar verder.” Joke aansluitend: “We hebben altijd hard gewerkt samen en wilden op een gegeven moment toch ook wel kinderen. Het gevolg is dat we voor onze leeftijd vrij jonge kinderen hebben (drie dochters) die overigens graag meehelpten op het bedrijf maar waarvan we niet weten of er een bedrijfsopvolger bij zit. Ze kunnen heel goed leren en twee willen graag dierenarts worden.”

HANDWERK

Qua automatisering hebben de afgelopen jaren de investeringen die mogelijk waren bij de vasteplantenteelt plaatsgevonden, maar de teelt van vaste planten blijft toch voornamelijk handwerk. Piet Ory: “We rooien de planten op met een kuubkistenrooier en zetten het product vervolgens in de koelcel om ze de andere dag te verwerken. Het principe is –zoals gezegd– dat we pas rooien als ze afgeroepen worden. We hebben heel licht land en er alles aan gedaan om een goed humusgehalte te creëren en kunnen eventueel ook rooien als het vriest. Alleen als er sneeuw op ligt, dan wordt het een moeilijker verhaal. Gelukkig hebben we kopers als klant die wel voor rede vatbaar zijn. Men beseft dat kwaliteit leveren tijd vergt. Planten moeten droog zijn voordat ze weggaan. Om die reden zullen we ‘s winters nooit en te nimmer ‘s morgens vroeg rooien.”

BEMIDDELING

Bij de verkoop van het product wordt door de



Piet Ory: ‘De handel wil liefst gisteren geleverd hebben wat vandaag besteld is’

maatschap Ory veelvuldig gebruik gemaakt van de bemiddeling. Voor het overgrote deel gebeurt dat via het CNB Greenteam, maar ook middels de diensten van Compass. “Voorheen, aldus Piet Ory, zaten we meer bij de Hobaho en in het verleden Aad Zoet en daarvoor Huub Tonies. Toen Aad overleed zijn we in contact gekomen met Henk de Jong en zoals het nu gaat bevalt het best. Heel belangrijk vandaag de dag is de financiële garantstelling die je hebt als je via CNB zaken doet. Datzelfde geldt voor de promotie van het product, zoals dat op professionele wijze door het Greenteam en het New Plants-project wordt uitgevoerd. Veel van onze producten verkopen we in de voorverkoop voor aflevering in het voorjaar vanaf februari. Het prijspeil is goed bij de vaste planten en eigenlijk al een paar jaar vrij stabiel. Voorheen gingen vrijwel al onze vaste planten naar Amerika, nu veel meer de Europese markt. De export naar Amerika is overgenomen door Zuid-Amerika (Costa Rica) dankzij de dure euro die ons gewoon uit de markt

heeft gedrukt. Een verschil met de bollenteelt is gelukkig dat wij veel minder kunnen mechaniseren. Vasteplantenteelt blijft veel handwerk, maar dat heeft als voordeel dat overproductie wordt voorkomen.”

TOEKOMST

Over de toekomst van de vasteplantenteelt zijn Piet en Joke Ory positief gestemd. “Over het algemeen, aldus het duo to besluit, ziet het er voor de vasteplantenteelt goed uit. Met vaste planten kun je heel veel doen in de tuin, al dan niet in combinatie met bollen. Het is een kwestie van de goede soorten selecteren die het hele jaar door visueel aantrekkelijk zijn. Voor de consument die niet wil werken in de tuin is een vasteplantentuin ideaal. Zeker als je die met zorg samenstelt en er evenwicht in brengt. Vaste planten moet je om elkaar heen laten groeien. En wat het eigen bedrijf betreft: ook daarvan ziet de toekomst er goed uit en we hopen dat één van de kinderen ermee doorgaat, maar dat is nu nog tien jaar te vroeg.”

Resumé

Ruim dertig jaar geleden startten Piet en Joke Ory een hoveniersbedrijf annex tuincentrum in Egmond aan de Hoef. Een afwisselend bestaan met klanten die te pas en te onpas aan de bel trokken. Tien jaar later verhuisde het echtpaar naar een nieuwe stek aan het Zomerdijkje en maakte de hectiek van de consumentenverkoop plaats voor de stilte van de vasteplantenteelt. In de polder onder de rook van Alkmaar bouwden ze samen stap voor stap een nieuw bedrijf op met als stelregel dat investeringen pas plaatsvinden als het geld verdiend is. Anno 2011 kunnen ze zich met hun drie dochters de trotse eigenaars noemen van een mooi bedrijf, dat hopelijk eens door één van de kinderen wordt voortgezet.