

VASTE PLANTEN

Hoe vergaat het de vasteplantensector in deze moeilijke tijden? Zijn vaste planten geliefd bij de consument, staan de bedrijfsresultaten onder druk, zijn de toekomstperspectieven positief. In een serie artikelen praat BloembollenVisie met een aantal vasteplantenkwekers over hun bedrijf. In deze zevende aflevering Van Riel Siergrassen uit Beringe.



Leo van Riel: "De productie onder glas is voor ons noodzakelijk om vroeg in het jaar op de markt te kunnen zijn"

Siergras moet zichzelf verkopen

Tekst en foto's: Wim Ciggaar

Eigenaar Leo van Riel richtte het bedrijf in 1985 samen met zijn vader (een gepensioneerd economie leraar) en moeder uit het niets op. Aanvankelijk werden er alleen water- en vijverplanten geteeld. Aangezien die echter maar een paar maanden per jaar werk opleverden, werd de teelt een paar jaar later uitgebreid met Astilbe als potplant. Toen deze teelt financieel niet meer interessant bleek te zijn werden de Astilbes ingeruild voor bamboe, in het begin van de jaren negentig gevolgd door siergrassen. Anno 2011 is het bedrijf met een oppervlakte van 3,5 hectare gespecialiseerd in de teelt van siergrassen. In totaal omvat het teeltplan zo'n 120 soorten met Carex als grootste groep (10 soorten), gevolgd door Miscanthus en Festica.

VISUEEL AANTREKKELIJK

Op het bedrijf wordt uitsluitend op potten geteeld met de twee liter pot als hoofdmoot. Toen Van Riel daarmee begon was dat een hele grote maat, want in die tijd waren de P9-potten gemeengoed. Voor de 2-literpot werd destijds gekozen omdat het de meest effectieve beladingsgraad opleverde. Van de totale productie staat één hectare onder glas en één hectare buiten op containervelden met lava als groeimedium. Hiervoor werd gekozen omdat lava water vasthoudt en een goed medium voor grassen is gebleken. Leo van Riel: "De productie onder glas is voor ons noodzakelijk om vroeg in het jaar op de markt te kunnen zijn. Het stelt ons in staat om begin februari al een visueel aantrek-

kelijk assortiment aan te bieden. Wij hebben heel Europa als klant met Engeland als eerste. Omdat wij een vrij breed assortiment voeren is het belangrijk visueel wat te kunnen laten zien. Het is echter niet zo dat we eerst de kas leeg moeten hebben en dan pas buiten beginnen."

JAARROND

Over het groeiseizoen tot nu toe is Leo van Riel goed te spreken. Die blijkt voor de grassen namelijk helemaal niet verkeerd te zijn geweest (grassen groeien eigenlijk altijd), al moest er dit jaar wel meer gespoten worden tegen schimmels vanwege de vochtige zomer. Voor de rest is sprake van een goede gezonde groei. Een specifieke rooitijd kent men bij de grassenteelt niet. "We potten het hele jaar door op en leveren ook het hele jaar door af. Ons uitgangsmateriaal bestaat uit plantgoed dat in 40-gaats trays voor ons gemaakt wordt, zowel in Nederland als in het buitenland. Naast scheuren en zaaiwerk werken we ook met weefselkweekplantjes die in Europa opgekweekt worden en vervolgens bij ons worden afgeleverd. Het afleverseizoen is bij ons jaarrond met wat pieken en dalen. Zo kennen we een afzetpiek in het voorjaar, gevolgd door een wat rustiger begin van de zomer, een toename in augustus/september en dan weer langzaam aflopend tot 5 december. Die laatste datum is frappant. Dan is het voor ons echt afgelopen en richten onze afnemers zich op de kerstverkoop. Wij leveren hoofdzakelijk aan tuincentra en voor hen is de kerstomzet heel belangrijk."

AFZETMARKTEN

Verreweg de meeste siergrassen zijn bestemd

voor de Europese markt met Nederland als koploper. In ons land doet Van Riel rechtstreeks zaken met Intratuin en via de groothandel met ketens als GroenRijk en Live & Garden. Ook de rest van Europa wordt via de groothandel bediend. De belangrijkste afzetlanden zijn Frankrijk, Duitsland, Oostenrijk, België en Tsjechië. Opmerkelijk is dat Nederland dit jaar de belangrijkste plaats inneemt en daarmee op de weg terug is. Leo van Riel: "Dat heeft alles te maken met de interesses van de inkoopmanager. Als die jouw product niet ziet zitten ben je weg. Wat dat betreft ben je als leverancier van het product een speelballetje. Gelukkig geldt dat niet voor de prijs. We hebben namelijk helemaal niet te klagen over onze afzet. Dat Nederland vorig jaar wegviel, was dan ook vooral jammer voor Intratuin en niet voor ons. Er is gewoon vraag naar siergrassen, maar je moet wel een bepaalde assortimentsgrootte hebben en het hele jaar door interessant zijn voor de ketens. Voor ons is augustus/september de moeilijkste periode. Dan hebben we het meeste last van gelegheidskwekers. Het aanbod afstemmen op de vraag is gezien het brede assortiment bijna niet te doen. Voor ons telt als voornaamste criterium, dat het product visueel aantrekkelijk moet zijn voor de consument. Daarnaast telen we op grond van onze ervaring van bepaalde soorten wat meer dan van andere."

PRODUCTINNOVATIE

Een onderwerp dat niet zo speelt bij de siergrassenteelt is de sortimentsvernieuwing. "Er komen, aldus Leo van Riel, best wel nieuwe soorten bij, maar dat is beperkt. Belangrij-

ke eigenschappen daarbij zijn dat een nieuw soort vooral gezond moet zijn en winterhard. Ook moet de plant niet gauw verslappen en/of ziektegevoelig zijn. Daarnaast verwacht de consument dat grassen per definitie overlevend zijn, dus winterhard. Waar wij meer mee te maken hebben zijn marktveranderingen. Zo gaan we in 2012 voor Intratuin siergrassen telen in zogenaamde Van der Starre-potten. Dat zijn potten die qua presentatie geweldig ogen, maar die uit teelttechnisch oogpunt een verschrikking zijn. De pot is namelijk rechthoekig ontworpen en daarin krijg je niets draaiend. Er zitten wel watergaten et cetera in, maar de consument krijgt het plantje er niet gemakkelijk uit. Punt is alleen, dat we verplicht zijn in deze pot te gaan kweken, al denk ik niet dat de pot een lang leven beschoren zal zijn. Een gras groeit nu eenmaal rond en de presentatie waarvoor Intratuin gekozen heeft is niet zo mooi als in een ronde pot. Natuurlijk kun je als kweker bedanken voor de eer, maar Intratuin is een jarenlange klant en die wil je gewoon niet verliezen, dus doe je weleens iets. Punt is, dat je zelf met bewijzen moet komen, dat je op een andere manier dezelfde omzet kunt behalen. Daar komt in dit geval nog bij, dat ze in de nieuwe pot één euro duurder zijn. Voorheen werden ze voor € 4,99 aangeboden, nu moeten ze voor € 5,99 over de toonbank gaan.”

Op het bedrijf van Leo van Riel is de siergrassenteelt goed geautomatiseerd. Men heeft de beschikking over potmachines, barkstrooiers, buffelafels en heftrucks met vorken. Ook de kassen zijn zo veel mogelijk geautomatiseerd, zoals onder meer een automatische berege-

ningsinstallatie. Voor de rest geldt dat het in de kas een energiearme teelt is en dat er helemaal niet gestookt hoeft te worden, ook 's winters niet bij strenge vorst. Op promotioneel gebied zijn de inspanningen beperkt. “We hebben een eigen etikettenlijn, banners en staan sinds twee jaar op Plantarium, maar daar houdt 't mee op. De plant moet zichzelf verkopen en als de plant dat doet weten ze je wel te vinden. Wat we wel doen is het aanbod fotograferen voor de aanbodlijsten, omdat de potentiële afnemers graag willen zien hoe het product er op dat moment uitziet. Ook hebben we een eigen website waar alle soorten op staan, al moet die nodig geupdated worden. Aangezien wij ons uitsluitend richten op de tuincentrummarkt doen we geen zaken met het CNB Greenteam of Compass et cetera. Wel zijn we aangesloten bij het BSV-verhaal, een verkoopconcept hier in het zuiden van het land.”

TOEKOMST

Over de toekomst van de siergrassenteelt is Leo van Riel optimistisch gestemd. “We blijven, zo zegt hij tot besluit, gewoon heel goed wakker, kijken om ons heen wat er gebeurt en probe-

ren daar heel goed op in te springen. Over de komende jaren maak ik me geen zorgen. Siergrassen zijn een onderhoudsvriendelijk artikel en je kunt ze op heel veel plaatsen gebruiken, variërend van openbaar groen tot de pot en de border. Zelfs in de modernste tuin staat wel een pot met siergrassen. Overigens zie je het beton weer verdwijnen, want men wil toch weer tuinieren en beton is niet knus. Ook over het eigen bedrijf ben ik positief gestemd. Er zijn niet veel kwekers met zo'n omvangrijk assortiment als het onze. Dat is heel belangrijk. Daarnaast moet je als kweker plezier hebben in je werk, er veel tijd aan besteden, op tijd voor de knipbeurten zorgen en goed kijken of er gespoten moet worden. Goed personeel is daarbij onontbeerlijk. We hebben vijf vaste mensen aan het werk, één parttimer en via het arbeidsbureau een paar Polen. Wat de laatste groep betreft werken we met één gespecialiseerd arbeidsbureau en die hebben tot nu toe altijd goed personeel geleverd. Nederlands personeel is vrijwel niet te krijgen. Vooral aan jong personeel is heel moeilijk te komen, terwijl die mix binnen het personeelsbestand voor ons als bedrijf juist zo belangrijk is.”

Resumé

Ruim 25 jaar geleden startte Leo van Riel uit het niets een eigen teeltbedrijf. Via water- en vijverplanten belandde hij in de vaste planten om in het begin van de negentiger jaren uit te komen bij de siergrassen. In de jaren die volgden specialiseerde hij zich steeds meer in deze visueel aantrekkelijke plantengroep om uiteindelijk met een breed assortiment een eigen plekje in de markt te veroveren. Ook de toekomst ziet hij met vertrouwen tegemoet. Siergrassen vormen een onderhoudsvriendelijk artikel en lenen zich zowel voor het openbaar groen als de pot en de border. Bovendien is het beton in de tuin passé.



Van de totale productie staat één hectare onder glas en één hectare buiten op containervelden met lava als groeimedium