'Bijna niemand wist iets van sedum en dat is eigenlijk nog steeds zo'

'Uiteindelijk wil ik een topproduct leveren'

Zo'n 20 jaar geleden is Hans de Brouwer (47) samen met zijn vrouw Ria vanuit het Brabantse Diessen in het Belgische Minderhout neergestreken. In eerste instantie voor het fokken van vleeskippen en varkens. Sinds een paar jaar is De Brouwer deels overgeschakeld op de teelt van sedum en produceert hij onder de naam SedumExtra. 'Ik was niet meer bezig met de dingen die ik leuk vond.'

Auteur: Ruud Jacobs

Hans de Brouwer is een druk baasje. Een man met een echte hands-on-mentaliteit en 'het ijzer smeden als het heet is'. Een gedreven ondernemer, continu op zoek naar nieuwe uitdagingen. 'Mijn ouders hadden thuis een veevoerhandel. Ik ben naar België vertrokken en hier begonnen met het fokken van kippen en varkens. Uiteindelijk hadden we zes locaties in België en een handelsorganisatie voor kippenmest naar Frankrijk', zo licht De Brouwer toe. Toch was dit niet wat de oud-Brabander uiteindelijk voor ogen stond. 'Met tien man in dienst was ik soms meer sociaal werker. Ik was niet meer bezig met de dingen die ik leuk vond.' Na een grote brand in de varkensstal in 2006, ging het roer bij De Brouwer helemaal om. De kippenbedrijven, op 2 locaties na, en ook de mesttransporthandel zijn inmiddels verkocht. 'Ik wilde iets gaan doen met een product, dat voor een eerlijke prijs geproduceerd kan worden. Iets met groen, iets waar mijn passie en ziel in zit.'

Sedum

Met 4 hectare eigendom en 6 hectare pacht moest De Brouwer eerst nog wel even beslissen met welk groen hij nou precies aan de slag zou gaan. 'Hier in de buurt van Zundert stikt het van de boomkwekers. En met producten die daar al gekweekt worden, zou ik de zoveelste in de rij zijn. Uiteindelijk heb ik voor sedum gekozen. Bijna niemand wist iets van die teelt en dat is eigenlijk nog steeds zo.' Via enkele personen die al wel iets met sedum hadden, zoals de Veldhovense kweker Johan Rombouts, is De Brouwer beetje bij beetje in de sedumteelt gerold. 'Op de beurs in Venray raakte ik met Ronnie Kersten van substraatleverancier Legro in gesprek. Zij waren toen net met kokosmatten als ondergrond voor sedum begonnen. We hebben meteen de kokosmatten en het substraat bij Legro besteld. Omdat ik geloof heb in hun knowhow. Zij leveren een goed product met toegevoegde waarde voor een eerlijke prijs. Legro is RHP-gecertificeerd, en kwaliteit en openheid vind ik echt veel belangrijker dan een paar euro goedkoper.'

Matten

In mei 2012 heeft De Brouwer zijn eerste percelen met scheuten ingezaaid en deze herfst zijn daar de eerste sedummatten van geoogst en verkocht naar afnemers in België en Frankrijk. 'Onze mat moet minstens anderhalf jaar liggen, want ik wil uiteindelijk wel topkwaliteit leveren.' De Brouwer levert behalve matten ook sedum in trays, onder de naam Gavi Green.

Diversiteit

De sedumpercelen in de directe omgeving van de bedrijfs- en woonlocatie in Minderhout zijn ingezaaid met 12 verschillende sedumsoorten. De bedden hebben een breedte van 25 meter en een substraatlaag van 1,7 centimeter. Bij de rondgang over de velden valt het oog meteen op enkele vervaarlijk uitziende roofvogel-vliegers die aan een touw, bevestigd aan lange vishengels, de meest spectaculaire duikvluchten uithalen. Doel van deze surrogaat-buizerds: het verjagen van kraaien en kauwen die bij de jonge sedumaanplant complete velden op hun kop kunnen zetten. 'Ik heb ze gekocht bij www.vogelverschrikker.nl en het werkt echt perfect. Veel beter dan een jager die een paar keer in de lucht schiet.' Het 4 hectare grote perceel is medio augustus met sedumscheuten ingezaaid en hier en daar

komen de eerste planten langzaam tot wasdom. 'In het najaar van 2014 zijn deze sedumvegetatiematten oogstrijp. We doen alles met eigen materieel, van inzaaien tot oogsten.' Alle percelen op de zanderige bodem zijn voorzien van een volledig computergestuurde beregening, waarmee ook meteen vloeibare meststoffen op het land kunnen worden gebracht.
Het uitgangsmateriaal voor de sedumpercelen snijdt De Brouwer ook van een eigen moederbeddenkwekerij, waar de 12 verschillende soorten netjes van elkaar gescheiden opgroeien. 'Elke soort apart, want je hebt snel en langzaam groeiende soorten. Ze staan niet door elkaar, anders maai je bij het oogsten van de stekken de diversiteit uit het mengsel en heb je alleen maar de snelgroeiende soorten in het sedum. We willen dit uitbreiden naar 20 soorten.'

'Met tien man in dienst was ik soms meer sociaal werker. Ik was niet meer bezig met de dingen die ik leuk vond'

Groeimarkt

De Brouwer wil zich met zijn Sedumextra-producten (www.sedumextra.be) absoluut niet binden aan bepaalde partijen en levert dan ook aan alle dakdekkers, hoveniers en groenbedrijven. 'Wij willen geen groendakleverancier zijn die aan een bepaald systeem is gekoppeld. Ik ben een onafhankelijke leverancier van groendakoplossingen. Systemen zijn er al genoeg, leveranciers van sedum niet.' Ook richting zijn eigen leveranciers wil De Brouwer niet gebonden zijn. 'Ik wil wel de beste ondergrond en dat betekent dat daarbij ook een goed advies wordt gegeven. Dat vind ik belangrijk.' Volgens de selfmade sedumkweker is er voor zijn business nog veel te doen. 'Sedum is in België echt een opkomende markt en willen we rendabel worden dan zullen we zeker nog moeten groeien. Ik ben dan ook op zoek naar partners met passie voor het product en de afzet van onze producten.'

Partners

Op de teelttechniek heeft De Brouwer zich naar eigen zeggen achteraf toch een beetje verkeken en heeft hij met vallen en opstaan de kneepjes geleerd. Maar nog steeds is hij op zoek naar mensen die het nóg beter weten en die de kennis ook willen delen. 'Ik heb mijn weg moeten vinden en heb zeker ook mijn leergeld betaald. Maar ik vind het een uitdaging om me met mensen te omringen die echt een toegevoegde waarde leveren. Als dat lukt komt alles goed.' Niet alleen voor het substraat, ook voor de bemesting heeft De Brouwer inmiddels een zakelijke partner waarin hij het grootste vertrouwen heeft. 'Behalve een goed substraat en het perceel optimaal kunnen beregenen, zijn de juiste meststoffen heel belangrijk. Haifa is onze meststoffenleverancier. Eerst hebben we samen proeven opgezet met verschillende doseringen Multicote. De resultaten bevestigden de stelling die zij van tevoren hadden ingenomen. De teelt van sedum vraagt om gecoate meststoffen die een continu aanbod van nutriënten garanderen. Bovendien geven ze ook goed advies.' Voor wat gewasbescherming betreft is de Minderhoutse sedumkweker nog niet zo ver als bij het substraat en de meststoffen. 'Ik ben nog zoekende en ben nog niet zeker of ik op het gebied van gewasbescherming al de juiste partner heb gevonden.'

Teeltadviezen en verkoop

De Brouwer heeft zich de teeltkennis van sedum helemaal zelf eigen gemaakt. 'Op dit moment is er nog steeds geen teeltadvies beschikbaar. Dat doen we nu allemaal zelf met proefopstellingen, maar het ei van Columbus is in dezen nog niet gevonden.' Telen is één, maar uiteindelijk moeten al die vierkante meters sedum wel bij de klant belanden. 'Ik heb nu een verkoper die door België en Frankrijk toert. Verder ligt de focus op groothandelaren die het voor ons wegzetten en zelf benaderen we natuurlijk ook potentiële klanten.'

Toekomst

De Brouwer is naar eigen zeggen meer dan gelukkig met zijn nieuwe handel. 'Ik ben weer baas over mijn eigen product en ook over de prijs die ik er voor vraag. Dat vind ik na 20 jaar kippen en varkens wel erg belangrijk. Bij al wat ik voor de kippen aankoop zegt men wat het kost, op het moment van verkoop, waar ik met veel passie aan een prima product heb gewerkt, zegt men wat ze er voor willen geven.' De verdeling qua omzet van het bedrijf is momenteel weliswaar nog 90% kippen en 10% sedum, maar moet in de komende jaren verschuiven naar fifty-fifty. 'De sedumkwekerij moet een volwaardig bedrijf worden. Hiervoor moeten we verder groeien in oppervlakte, in kennis en ook in assortiment, vooral met de vegetatiematten maar ook met de *Gavi Green tray*. Het moet allemaal stap voor stap groeien. Ik ben nog steeds bezig om dingen te leren, maar ben zeker op de goede weg. Ik heb het enthousiasme en de passie, en ik denk dat ik daar ver mee kom. Uiteindelijk wil ik een topproduct leveren.'

Stuur of twitter dit artikel door!
Scan of ga naar:
http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-4244