

# Groente en sierteelt gaan p

De gebroeders Ron (41) en Erik (38) aan den Boom uit Neer hebben geen alledaagse kwekerij. Met een achtergrond vanuit de groenteteelt, maakten ze in 2001 een overstap naar een gemengd bedrijf. De ene helft groente, de andere helft vaste planten en dahlia's. Voor hen een goede combinatie en voor BloembollenVisie een interessant bedrijf om beter te bekijken. De broers zijn namelijk innovatief bezig en zakelijk qua sortimentsvernieuwing.



Tekst: Lilian Braakman  
Foto's: René Faas

Voor de broers is het Limburgse Neer een plek die ze al jaren kennen. Zo zijn ze er niet alleen geboren en getogen, het is ook de plaats van het familiebedrijf wat de mannen hebben overgenomen. De opa van de broers had een gemengd bedrijf met koeien, varkens, kippen en akkerbouw. Hun vader en moeder namen dat over en nu zijn de zonen aan zet. Toen Ron in '91 en Erik in '98 in het bedrijf gingen, was het een vollegrondsgroenten bedrijf met aardbeien, Chinese kool, asperges, zomer- en winterprei. In 2001 besloten de heren om een combinatie te maken met vaste planten en bloemen. Een belangrijke reden

was dat ze het telen van aardbeien steeds lastiger vonden. Ron: "Als het veel moeite kost om aardbeien goed te houden, regelmatig spuiten, een weersafhankelijk product met een vaak lage prijs, is het soms beter om ermee te stoppen. Een ander voorbeeld is prei, dat meer en meer een bulkproduct werd waardoor we ermee zijn gestopt. Siergewassen hadden altijd al mijn interesse. Zelf heb ik de Middelbare Tuinbouwschool gevolgd dat paste aardig in mijn straatje." In 2001 werden de eerste 1,5 hectare dahlia's op contract geteeld. Daarna begonnen ze met pioenrozen, Dicentra en Astilbe. Ondertussen is de twintig hectare van het bedrijf aardig verdeeld tussen groente en siergewassen. De helft bestaat uit asperges. De andere helft bestaat uit zo'n 1,5 hectare rabarberpollen, 6,5 hectare dahlia's, 1 hectare pioe-

nen en zo'n 1,5 hectare met onder andere Skimmia, Ilex (bes), Hypericum en Malus.

## TEELTADVISEUR

Het erbij nemen van een andere teelt was een strategische keuze. Een rendabele teelt is duidelijk een van de speerpunten van het bedrijf. De achtergrond van Ron kwam goed van pas om deze stap te kunnen maken. Hierbij kozen de broers ook voor een veilige weg; telen op contract. Een pluspunt was dat daar een teeltbegeleider bij kwam die de heren de fijne kneepjes van het vak leerde. Ron: "We hebben nog steeds dezelfde teeltadviseur. In het aspergeseizoen hebben wij het te druk om alle dagen naar de bloeiende pioenen en snijheesters te kijken, terwijl die gewassen wel goed bekeken moeten worden. Dan scheelt



Tussen de gemaaide dahlia's met op de achtergrond asperges staan de gebroeders Ron en Erik samen sterk

# rima samen

het tijd en zorgen als je iemand met verstand van zaken hebt die regelmatig langskomt." Erik: "Dan heb je zelf meer zekerheid en voorkom je dat er dingen over het hoofd worden gezien. Je houdt elkaar ook scherp. Als je dan problemen hebt of met vragen zit, kun je altijd bij hem terecht."

.....

'Het sortiment vernieuwen we door soorten te kopen die net wat hoger in de markt staan waardoor de prijs beter is'

.....

Met regelmaat worden er aankopen gedaan. Hierin zijn de broers zakelijk. "De prijs moet goed genoeg zijn, anders stoppen we er mee." Dat is misschien ook de kracht van het gemengde bedrijf "Het sortiment vernieuwen we door andere pioenen te proberen en soorten te kopen die net wat hoger in de markt staan, waardoor de prijs beter is." Dezelfde tactiek wordt toegepast op de asperges. Hierbij wordt bij de aankoop van plantmateriaal gekozen voor vernieuwende rassen met bijvoorbeeld uniformere stengels en een vroeger oogsttijdstip, waardoor een hogere kiloprijs kan worden gerealiseerd.

## AANVULLING

Beide mannen werken vanaf jongs af aan al in het bedrijf. "Altijd als er wat moest gebeuren waren wij aan het werk." Erik heeft na zijn opleiding HTS-werktuigbouwkunde een tijdje voor een baas gewerkt. Erik: "De vrijheid van een eigen bedrijf was voor mij waardevoller. Bovendien hielp ik ook nog thuis mee. We zijn ermee opgegroeid." Zijn opleiding is ook handig voor het bedrijf. De taken zijn goed verdeeld. Erik is de handige man die alles kan repareren en Ron gaat meer over de teelt van de siergewassen en groenten. Beiden vullen elkaar goed aan en houden het werk voor elkaar uitdagend. Erik: "Je moet je plekje vinden en zo bezig zijn met machines en het werk is voor mij een goede combinatie. Aan de schuur die we in 2011 hebben neergezet heb ik veel gedaan, maar ook machines aanpassen of maken waardoor we efficiënter kunnen werken doe ik. Als er bijvoorbeeld mechanische defecten zijn kan ik deze meestal zelf oplossen,

waardoor we lang oponthoud en dure reparatiekosten kunnen voorkomen."

Wat de afzet van hun procten betreft kiezen de mannen voor verschillende kanalen. De handel van de pioenen gaat veelal via CNB. Dahlia's worden allemaal op contract geteeld. De sierteeltproducten worden op de klok geveild en de asperges gaan dagelijks naar de regionale versmarkt. Zo hebben de heren een gevarieerde groep afnemers.

Over het afgelopen groeiseizoen zijn Ron en Erik aardig tevreden. Ron: "We moesten wel veel beregenen. Verder waren alleen de prijzen van de snijheesters matig tot laag." Naast Erik, Ron en een oproepkracht werken er in de piekperiode – van april tot en met juni – zo'n twintig Poolse werknemers. Erik: "We kunnen zelf zo'n zestien man huisvesten. De andere medewerkers worden gehuisvest bij een collega die dan plaats over heeft. Andersom als wij ruimte over hebben kan hij zijn werknemers bij ons huisvesten. Zo gaat het over en weer." Wanneer nodig springen de levenspartners van de mannen wel eens bij. Ron: "Als de asperges gestoken moeten, moet dat. Hetzelfde geldt voor onze andere producten. Je kunt niet even wachten."

In Neer wordt gewerkt op volle zandgrond. Ron: "Alleen op aanvraag van tuincentra potten we soms pioenen op." Door veel met boeren in de buurt te ruilen kunnen de asperges en pioenen telkens op verse grond geplant worden. De dahlia's worden hooguit eens in de vier jaar op hetzelfde perceel geplant. "Malus blijft zo'n vijftientwintig jaar staan. Die staan pas echt lang. Eens in de twee jaar snijden we de takken met appeltjes af. Om elk jaar te kunnen leveren zijn er twee velden waaruit we om het jaar snijden. Dit geldt ook voor de Ilex."

## INVESTERINGEN

Innovatie staat hoog in het vaandel. Zo hebben de broers een grote stap gemaakt om een volautomatische aspergesorteerder te kopen bij de start van de bedrijfsovername. "Het was een flinke investering. Gelukkig hebben we de juiste keuze gemaakt. We kunnen nu veel efficiënter en tijdsbesparend werken." In januari en februari wordt het meeste onderhoud gedaan aan alle machines. Afgelopen winter was daar minder tijd voor omdat Erik een verbeterde cultivator heeft gebouwd voor de asperges. Daarnaast heeft hij aanpassingen en onderhoud gedaan aan de gebouwen. Erik: "Momenteel zijn we bezig met het bouwen van een kantine en kantoor." Ron: "Mijn vrouw doet nu de boekhouding vanuit huis. Met deze nieu-



we kantoorruimte wordt er een centrale plek gecreëerd waar alle administratieve zaken kunnen worden afgehandeld. Dan blijft alles netjes en hebben we ook de ruimte om dat zo te houden." Zo blijven de broers bezig om hun bedrijf te vernieuwen. Met de grootte van het bedrijf zijn ze nu tevreden. Ron: "Misschien willen we nog wat uitbreiden in de pioenteelt of in de aspergesteelt, omdat wij hierop volledig zijn ingericht. Maar dat zien we nog wel."

## Resumé

De broers Ron en Erik aan den Boom, gevestigd in Neer, hebben een bijzonder bedrijf. Ze combineren groente en het telen van vaste planten. In 2001 zetten ze de stap om pioenen en dahlia's op contract te telen. De dahlia's worden nog steeds op contract geteeld, de pioenen zijn in eigen beheer en het assortiment sierteelt is uitgebreid. Verder worden er rabarberpollen geteeld en bestaat het grootste deel van de teelt uit asperges.