

# Pottenteelt efficiënter en lu

De vasteplantensector heeft het nog steeds moeilijk. De economische crisis laat de sector niet ongemoeid, hetgeen zich uit in afnemende vraag, kleinere marges en een verschromlend assortiment. In die context belichten een aantal vasteplantekwekers in BloembollenVisie hun bedrijf. In deze eerste aflevering is dat kwekerij Van der Lans uit Beinsdorp.

Tekst: Wim Ciggaar  
Fotografie: René Faas

**E**igenaar Robèr van der Lans werkte tien jaar lang als scholier bij de vasteplantekwekerij van de fa. Vester op deze locatie en besloot na zijn studie bedrijfskunde zijn toekomst definitief in de vaste planten te zoeken. In 1995 kwam hij voor 50 procent in dienst van de fa. Vester en richtte voor de overige 50 procent zijn eigen bedrijf op om na een half jaar helemaal voor zichzelf te beginnen met zowel pottenteelt als vollegrondsgroenten. In 2001 besloot Vester zijn aandeel in het bedrijf af te bouwen en de kwekerij stapsgewijs aan Van der Lans over te dragen.

## POTTENTEELT

In dat jaar werd een nieuwe schuur gebouwd, een personeelslid overgenomen en het teeltplan toegespitst op de teelt in P9's en P7's. In 2005 volgde de aankoop van een tuin in Hillegom voor de landplantenteelt voor eigen gebruik. Vier jaar later werd in Klazienaveen een Venlo-kas van 1,5 ha aangekocht voor de pottenteelt in de wintermaanden. Anno 2014 bedraagt de totale oppervlakte zo'n 7 ha en worden er op het bedrijf zo'n 800 soorten vaste planten in P9-potten geteeld. Robèr van der Lans: "Je moet op een bepaald moment een

keuze maken en op een relatief klein stukje grond kon je aan de pottenteelt een betere boterham verdienen dan met de landplanten."

## TOP VIJF

De keuze voor P9 als potmaat was voor Van der Lans niet moeilijk. De P7's werden alleen maar voor de postorder gebruikt en dat afzetkanaal werd wegens ruimtegebrek noodgedwongen afgestoten. Bovendien werkt één potmaat efficiënter en kan er een breder assortiment geteeld worden. De vijf grootste soorten uit het teeltplan zijn Lavendula, Anemone, Salvia, Nepeta en Sedum. Robèr van der Lans daarover: "Het zijn zo'n beetje de meest gangbare soorten waar de meeste vraag naar is. Het zijn de traditionele, gangbare soorten die beter lopen dan de nieuwigheden, al valt het nooit helemaal te raden.

.....

‘Eén potmaat werkt  
efficiënter en maakt een  
breder assortiment mogelijk’

.....

Het is al jaren hetzelfde, al was het dit jaar een slecht seizoen voor de anemonen. Lavendel wordt heel veel geteeld en gebruikt en hoort echt in ons assortiment."

## PIEKEN

Het oppotseizoen begint bij kwekerij Van der Lans op 1 april buiten en dat gaat de hele zomer door tot 1 september. In september en oktober wordt er binnen door gepot, zodat in week 5/6 begonnen kan worden met het oppotten in de kas. In de wintermaanden worden de vollegrondsgroenten die voor de vermeerdering (scheuren, delen, stekken en zaad) bestemd zijn gerooïd. De belangrijkste reden voor de landplantenteelt is het creëren van werk voor de vaste medewerkers gedurende de wintermaanden. Het verkoopseizoen kent



een piek in het najaar (september, oktober en november) dat 30 procent van de omzet oplevert, terwijl de grootste drukte in het voorjaar plaatsvindt (februari tot en met april) en ruim 60 procent van de omzet gegenereerd wordt. "Het afleverseizoen loopt dus van het najaar tot en met het voorjaar. Dat is geen enkel punt. Negentig procent is winterhard en de gevoelige soorten –niet alleen voor de vorst, maar vooral ook de nattigheid- gaan naar de kas."

## AFZETMARKTEN

De twee belangrijkste afzetmarkten voor het bedrijf zijn de tuincentra en de aanlegsector (hoveniers, parken, plantsoenen en rotondes). Bij de tuincentra en markten gaat het vooral om de visuele handel en is de afstemming van vraag en aanbod een beetje natte vingerwerk. Het ene jaar gaat de consument voor blauw, het andere jaar is geel weer in. Robèr: Onze kracht is dat we een breed assortiment hebben waaruit we kunnen putten. Omdat we veel stekken zelf maken kunnen we niet zomaar van teelt wisselen. In ons teeltplan werk je een tijdje vooruit en dan zet je niet zomaar even wat anders. Aan sortimentsvernieuwing doen we om die reden ook niet echt veel. We hebben elk jaar wel wat andere soorten, maar niet nieuw in de zin dat we zelf een nieuw soort introduceren. Er zijn al veel te veel nieuwigheden en vaak is het niet meer dan net een ander streepje. De meeste vraag zit 'm gewoon in het gangbare assortiment. De consument grijpt vaak terug op het oude assortiment. Dat geldt trouwens ook voor de aanlegsector. Marktveranderingen volg ik wel, maar ik trek hoofdzakelijk toch wel mijn eigen plan. Wat dit jaar niet loopt doet dat volgend jaar wel. Ik ga niet af op modekleuren of trends."

## VEEL HANDWERK

Hoewel de elektrische golfkar anders doet vermoeden komt er bij de vasteplantenteelt op het bedrijf van Robèr van der Lans nog veel



# cratiever

handwerk om de hoek kijken. “Qua automatisering is er in de afgelopen 20 jaar best veel veranderd en loopt bijna alles via de computer, qua mechanisatie beperkt het zich echter tot de twee oppotmachines. Een robot voor het overzetten van de potten op het containerveld zou een uitkomst zijn. Nu moeten de vorken met de potten handmatig in en uit de rekken getild worden (zie foto linksboven) en dat is fysiek best zwaar werk. Daar zou wat op te vinden moeten zijn. Bij het afleveren moet je oog hebben voor het sorteren. Ook dat is handwerk. Sommigen hebben het na een week door, anderen leren het nooit.”

## AFZET

De afzet van de producten gebeurt bij kwekerij Van der Lans grotendeels rechtstreeks. “Internet is een uitkomst en maakt het veel gemakkelijker om aan andere klanten te komen. De bemiddeling laat het in mijn ogen wat dat betreft afweten, want eigenlijk zijn zij het die vraag en aanbod bij elkaar zouden moeten brengen. Nu krijgen wij als zuivere telers vaak zoeklijsten van handelskwekerijen waar wel honderd soorten op staan en waarvan wij er maar twintig kunnen leveren en een ander misschien weer tien. Als een handelskweker die zoeklijst bij een bemiddelaar zou neerleggen kan die gaan zoeken. Dat is zijn toegevoegde waarde. Anderzijds betekent het dat je een schakel toevoegt en dat het vertragend werkt. Vandaag de dag is het helaas zo, dat vandaag bestellen betekent meteen leveren. Anders gaat de order niet door.” Ook aan promotie doet het bedrijf zelf niet veel, want dat gebeurde collectief via het PT. Dat het productschap



Robèr van der Lans: ‘Wij telen de gangbare soorten waar de meeste vraag naar is’

is opgeheven noemt Robèr van der Lans een jammerlijke zaak. “We proberen nu als vak wat voor elkaar te krijgen, maar dat valt niet mee. Voor de rest geldt bij ons dat het meer de tussenhandel is die de promotie doet. Zij leveren aan de tuincentra, zorgen voor de steeketiketten en maken de tafels et cetera. Zij zijn wel flink bezig met de promotie. Onze taak is het telen en wat dat betreft proberen we met een

goed product voor de dag te komen tegen een scherpe prijs en ons daarbij te onderscheiden.”

## OPTIMISTISCH

Over de toekomst is Robèr van der Lans optimistisch gestemd. “Met name voor de aanlegsector zie ik de toekomst aardig tegemoet. Bij het openbaar groen wordt steeds meer gebruik gemaakt van vaste planten. In de visuele handel zie je een breed scala aan potmaten en producten en heb je te maken met verkooppunten die een opbrengst per vierkante meter moeten zien te realiseren. Bovendien speelt bij tuincentra het weer een belangrijke rol. Als het slecht weer is blijft de consument weg. Wel is het zo, dat de tuin altijd zal blijven en dat mensen daar graag in bezig zijn. En wat ons eigen bedrijf betreft: we zijn de laatste vijf jaar hard gegroeid en zitten nu op een stabiel niveau. Dit voorjaar begon bijzonder goed, maar na eind april zakte de handel in met als gevolg dat het uiteindelijk maar een heel gewoon seizoen is geworden. Belangrijke factor is de zachte winter, maar ik denk ook dat we met zijn allen teveel aanbod produceren. En wat het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen betreft: steeds weer vallen er middelen af zonder dat daarvoor een alternatief in de plaats komt. Gelukkig kunnen we met de nog beschikbare middelen en de mestwetgeving nog steeds uit de voeten, maar het wordt wel al moeilijker.”



Een impressie van de containervelden op het bedrijf in Beinsdorp