

‘Elke dag emmers vullen’

In Voorhout groeien de Crocosmia van T.J.M. Leenen. Naast de snijbloemproductie, is er ook aandacht voor veredelingswerk. Niet alleen in Crocosmia en diverse andere bolgewassen, maar ook in siergrassen, dat het bedrijf teelt voor de snij. Daarnaast zorgen ze zelf voor al het plantgoed en hun eigen afzet. Hierdoor hebben de broers Willem, Theodoor en zijn zoon Martijn Leenen jaarrond werk.

Tekst: Lilian Braakman
Fotografie: René Faas

Aan de Prinsenweg in Voorhout staat aan het einde van een zandpad een schuur met kas. Op het omliggende land staan enkele cultivars Crocosmia en wat siergrassen. In de schuur maakt Willem Leenen

(56) bundels siergrassen klaar voor de veiling. Niet alleen, maar samen met zijn broer Theodoor Leenen (52) en diens zoon Martijn (24) zitten ze in de v.o.f. T.J.M. Leenen, het bedrijf dat Theodoor in 2006 heeft opgericht. In 2011 kwam zijn zoon Martijn en ook broer Willem in het bedrijf. Gezondheidsproblemen zorgen ervoor dat Theodoor niet gemakkelijk diverse werkzaamheden kan uitvoeren. Door samen

het bedrijf te runnen, zijn de taken beter verdeeld. Met bijkomend voordeel dat Theodoor zich nu meer kan richten op de veredeling. Dat staat helemaal in lijn met de visie van het bedrijf, want zij willen alle disciplines beheersen: veredelen, vermeerderen, telen, bloemproductie en afzet.

Het bedrijf is met niets gestart, maar omvat nu zo'n 4.000 m² kas en 1,5 ha grond. In de kas staan voornamelijk de siergrassen en buiten de Crocosmia. Martijn: "We zijn klein begonnen maar groeien langzaam met onze producten mee. Die partijen worden steeds groter en er komen nieuwe producten uit de veredeling bij." Dat zijn exclusieve soorten die het bedrijf alleen in handen heeft. "Daarom kunnen we ook zelf de afzet in handen houden," geeft Willem aan. "We willen een goede prijs voor ons product, daarom produceren we wat de markt vraagt."

WERKDruk

Op het moment van het bezoek is het topdruk-



V.l.n.r.: Willem, Martijn en Theodoor Leenen

te. Niet meer in de bloemproductie van Crocosmia - want die is drie weken vroeger dan normaal en daardoor bijna voorbij - maar voor de bes. Als de bloemen weg zijn en de bes een rode gloed krijgt, zijn de decoratieve Crocosmia-bessen ideaal om te snijden. Maar niet alleen met de bessen zijn de drie bezig. Martijn: "We beginnen in de ochtend met de siergrassen in de kas. Als het dan te warm wordt kunnen we buiten in de Crocosmia snijden. Zo wisselen we af en leveren we op de veiling een gevarieerd aanbod."

.....

'We produceren naar wat de markt vraagt'

.....

Doordat T.J.M. Leenen alle disciplines in de hand houdt, is er altijd werk. "Eigenlijk zijn we van half januari tot begin november druk. We proberen elke dag emmers te vullen. Dat zijn namelijk onze inkomsten. We hebben siergrassen, enkele vaste planten, Crocosmia en wat narcissen voor de broei. Eigenlijk alles wat we telen en gebruiken voor de snij, zijn exclusieve of zelf veredelde cultivars. In de overige maanden zijn we de knollen aan het verwerken," aldus Willem. Met alle werkzaamheden helpen - afhankelijk van de drukte - een of twee uitzendkrachten mee. Martijn vertelt: "Vaak is een daarvan dezelfde persoon. Dat is makkelijk, want dan weet hij al wat er moet gebeuren. Plus dat hij het kan uitleggen aan de ander die meewerkt."

VEREDELING

Op het gebied van Crocosmia-veredeling is Theodoor de vakman. "Ik ben heel selectief in het beoordelen van onze zaailingen, want die moeten zich onderscheiden van het bestaande assortiment. Je weet namelijk niet of het product ook daadwerkelijk beter is, en of er markt voor is. Als veredelaar mag je blij zijn als er drie nieuwe cultivars uit jouw handen komen. Alles wat meer is, is mooi meegenomen. Daarom moet het bedrijf zich vooral richten op de dagelijkse werkzaamheden zoals de snijbloemen, grassen en broeinarcissen." Ondanks het feit dat er heel selectief te werk wordt gegaan, zijn er al een aantal nieuwe cultivars in de maak die gekruist zijn met botanisch materiaal. Een van Theodoor's hand is Crocosmia 'Prince of Orange', die van oranje naar roze verkleurt. Een hele nieuwe kleur waaraan hij werkt. Zo is hij ook bezig met een Crocosmia die al roze open komt. Maar het kan nog wel een jaar of drie

duren voordat deze op de markt is. Het duurt namelijk vijf jaar om van een selectie een handelspartij te maken.

Niet alleen op het gebied van Crocosmia werkt Theodoor aan veredeling, ook in de siergrassen. Zo hebben ze zelf Panicum 'Splash' op de markt gezet. "Dat is eenjarig grassoort met een hele korte groeicyclus van zeven tot acht weken. Als we willen kunnen we de kas wel drie keer vol planten."

Om aan nieuwe aanwinsten bekendheid te geven is de klok volgens de firmanten niet de juiste weg. Willem: "Je moet nieuwigheden verkopen met een praatje. Persoonlijk contact is heel belangrijk. Daarom zijn wij op zoek naar niet-traditionele wegen om de bloemen aan de man te brengen." Om dat te doen, verkoopt het bedrijf wel eens soorten exclusief aan één partij. De verkoop gaat wel via FloraHolland Connect. Dat gebeurt met zo'n twintig procent van de verkoop. De rest komt allemaal voor de klok.

BIJEN

De Crocosmia en Belamcanda staan bewust buiten in plaats van in de kas. "Dat is vanwege de kosten, maar voornamelijk vanwege de bijen. Zo hebben wij Belamcanda 'Chinensis'. Deze eendagsbloeiër heeft een oranje bloem met rode spikkels. Nadat het bloemetje eraf is, vormt zich een zaaddoos met zwarte glimmende zaden. Voor de bestuiving hiervan zijn bijen nodig. Hoe meer bijen, hoe meer zaaddozen. En bijen heb je veel minder in de kas. Dit product kent maar weinig telers. Alle takken zijn al via FloraHolland Connect verkocht aan een koper en leveren 60 cent per tak op."

Van concurrentie voor de klok heeft de v.o.f. geen last. Theodoor: "Dat komt omdat we in het exclusieve segment zitten. Op de klok zijn de prijzen goed. Panicum 'Splash' - het eigen gewonnen siergras - levert ons zo'n 16 cent per steel op. De decoratieve bessen van Crocosmia zitten nu op de 13 cent. Dat is eigenlijk het dubbele van wat gangbare cultivars opleveren voor de klok, maar dat hebben we ook nodig vanwege de ontwikkelingskosten. We zien alleen dat bij extreem warm weer de vraag minder is, maar dat geldt voor elk product. Dit jaar kent daarnaast een gunstig verloop ten opzichte van de productie. Vorig jaar waren we twee tot drie weken kwijt door het weer zodat we niet konden veilen. Dit jaar halen we dat dubbel en dwars in. Maar ondanks het feit dat we drie weken langer kunnen aanleveren, blijven we wel gelimiteerd aanvoeren. Anders snijden we onszelf in de vingers. Op deze manier blijft het prijsniveau ook beter."

