

Teelt en handel voor Ton Me

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 vasteplantenkwekers in BloembollenVisie hun bedrijf. In deze tiende en laatste aflevering is dat Ton Meiland uit Hillegom.

Tekst: Wim Ciggaar
Fotografie: René Faas

Het bedrijf werd in 1986 door huidig eigenaar Ton Meiland opgericht aan de Betlehemlaan in Hillegom, waar hij op een stukje land van zijn broer vaste planten voor de bloemproductie teelde. Planten die in de winter overbleven werden gescheurd en vervolgens verkocht. Dat werden er steeds meer en in 1994 werd besloten een stuk grond aan de Beeklaan te kopen met een schuur en woonhuis. Een verdere specialisatie in de vasteplantenteelt volgde.

TEELT- EN HANDELSBEDRIJF

In 2002 kwamen de pioenen erbij en werd een grote koelcel gebouwd. Anno 2014 runnen Ton en echtgenote Conny Meiland onder de naam A.P.J. Meiland bv een teelt- en handelsbedrijf in vaste planten met 1,5 ha eigen teelt (hoofdzakelijk siergrassen) en 1,5 ha op contract (Pioen, Dicentra en Hosta). Ton Meiland: "Naast de siergrassen telen we nog zo'n vijftien à twintig soorten vaste planten. De rest van onze handel ga ik in juni bekijken en die koop ik dan op. Zo betrek ik van een aantal kleine kwekers vaste planten die voor de bloem geteeld worden.

De handel ligt me en daar komt bij dat als je meer zelf gaat telen, je ook meer personeel en tijd nodig hebt. Zoals we het nu verdeeld hebben, past het me goed en hebben we ook tijd voor onszelf."

LANDPLANTEN

Op het bedrijf van Ton Meiland worden uitsluitend landplanten geteeld. Dat is een bewuste keuze omdat je in de optiek van Ton Meiland maar op één ding kunt focussen. "Potten vragen weer andere aandacht en dat wil ik niet. We zitten hier op een oude bollentuin met donker zand en goed omringd door water, dus hoeven we in principe geen water meer te geven als ze eenmaal op de wortel staan. Aangezien grassen niet zo gevoelig zijn voor teeltwisseling kunnen we er alweer na drie jaar op. Bij andere soorten luistert dat in verband met aaltjes wat nauwer." De belangrijkste gewassen uit het teelplan zijn voor Ton Meiland pioenen, siergrassen, Dicentra's, Hosta's en Agapanthus. "Dat is een kwestie van gevoel hebben met de markt en het zijn stuk voor stuk producten die veel gebruikt worden. Zaadgoed in vaste planten doen we niet. Die koop ik erbij om orders dicht te maken. Tegenwoordig moet het allemaal heel scherp en ook zie je de nodige verschuivingen plaatsvinden. Exporteurs kopen

rechtstreeks zaadpartijen bij kwekers en hebben ons niet meer nodig."

GROEISEIZOEN

Over het groeiseizoen tot nu toe is Ton Meiland bijzonder goed te spreken. "Die is in een woord super. We hebben een prachtig voorjaar en een geweldige zomer gehad. Het is allemaal eenjarig goed wat we zetten. Dat gaat in april/mei de grond in en in maart is alles eruit. Alle gewassen laten kracht zien en zijn - zonder gezondheidsproblemen - goed gegroeid. We telen zo goed als biologisch, er wordt niet gespoten voor ziek en zeer, en het land houden we schoon met de hand. Op 20 augustus zijn we de eerste pioenen gaan rooien en dat loopt door tot half januari. Half oktober/begin november begint het rooien bij de andere vaste planten te spelen als de eerste afroepen binnenkomen. Zeker bij de vroege soorten rooien we niet op voorraad. Een vaste plant zit het beste in de grond en groeit daar nog steeds. De grassen rooien we pas in februari om ze vervolgens tot maart/april in de koelcel weg te zetten, waarna ze opgepot worden. Andere soorten rooien we ter plekke als ze afgeroepen worden en als er vorst wordt verwacht. In dat geval gaan we rooien en worden ze in de cel opgeslagen. Het afleveren gaat op het bedrijf door tot half mei. Daarna is het afgelopen."

AFZETMARKTEN

De teelt en handel van Ton Meiland zijn gericht op alle afzetmarkten en daarin ligt tevens besloten dat vraag en aanbod zo veel mogelijk op elkaar afgestemd zijn. Ton Meiland: "In principe leveren we aan alle markten, dat wil zeggen postorder, exporteur, pottenhandel, droogverkoop, markthandel et cetera. Iedereen die bestelt, is welkom. De droogverkoop, en dan hebben we het over export naar Amerika en Canada, neemt zo'n tien procent voor zijn rekening. Dat betekent spoelen en die handeling laten we bij Warmerdam Spoelbedrijf doen voor rekening van de export. Je praat over allemaal extra handelingen en we hebben liever dat ze dat zelf regelen. De aaltjesmaterie die hierbij om de hoek komt kijken begint best een probleem te worden. Om die reden is het marktaandeel van de droogverkoop sterk teruggelopen. Ik schat zo'n 30 procent krimp. Die terugloop is overigens ook van toepassing op de totale landplantenteelt. Oorzaak zijn de opkomst van de plug en de weefselkweek en de dure euro ten opzichte van de dollar."

SORTIMENTSVERNIEUWING

Aan sortimentsvernieuwing brandt Ton Meiland zijn vingers liever niet. "Dat laat ik graag aan anderen over. In mijn optiek spring je met



iland een ideale combinatie



Ton Meiland: "Als je ook handelt in vaste planten is klantenbinding heel belangrijk"

nieuwe soorten in het diepe en bovendien heb je vaak met hoge royalty's te maken. We hebben wel twee nieuwe grassen aangekocht die goed in het plaatje passen, maar die komen bij een vertrouwd adres vandaan van een naburige kweker die bezig is af te bouwen. Bij een gewas als Echinacea ligt dat veel moeilijker. Daar is sprake van veel aanbod aan nieuwe soorten en die moeten zich eerst maar eens bewijzen. Dat neemt niet weg dat we marktveranderingen op de voet volgen. Dat moet je wel om bij te blijven en ook in de handel moet je weten wat er te koop is, maar dat wil nog niet zeggen dat je ook moet gaan telen." Ook op het gebied van automatisering is Ton Meiland geen voorloper. "Administratief wel, we doen mee aan EDI bijvoorbeeld, maar de verwerking van de productie valt niet te automatiseren. Dat blijft handwerk gelukkig en dat is ook de kracht van het vak. We hebben twee man vast personeel plus twee oproepkrachten en mijn echtgenote doet de volledige administratie."

BEMIDDELING

Bij zijn handelsactiviteiten maakt Ton Meiland veel gebruik van de bemiddeling. "Relatief veel zelfs en via diverse bemiddelingsbureaus, zoals voor de pioenen Richard Jong en Joost Schut

(Hobaho) of het CNB Vasteplantenteam. De siergrassen gaan rechtstreeks en de vaste planten meest via CNB of andere bemiddelaars. Dat we veel met de bemiddeling doen, komt doordat we heel veel daghandel hebben. Dat is onze kracht: bellen en leveren. Daarnaast hebben we bij de export een klantenkring weten op te bouwen die elk jaar terugkomt. Om die reden doen we ook weinig aan eigen promotie. Het is vooral een zaak van mond-tot-mondreclame. De grassen zijn in principe al verkocht voordat ze geplant worden en bij de Dicentra's beschikken we over een vaste kern afnemers. Dat zijn beide vaste lijnen waarbij je ervan uit mag gaan, dat ze terugkomen als je het goed doet. Klantenbinding is daarbij heel belangrijk. Zo gaan we een à twee keer per jaar langs bij onze relaties om te informeren of ze tevreden zijn."

TOEKOMST

Over de toekomst van de vasteplantensector in het algemeen is Ton Meiland positief gestemd. In zijn optiek zal de teelt van vaste planten altijd blijven bestaan en door het handwerk is het bovendien een vak dat niet zo hard zal groeien. Bij het eigen het bedrijf plaatst hij wel wat kanttekeningen. "Zolang we er zin in hebben

blijven we doorgaan, maar de leeftijd begint op een moment toch een rol te spelen. Wij hebben geen opvolger, dus als je er één weet...Er ligt hier geen bestemmingsplan voor bebouwing, dus men kan zich helemaal uitleven. We hebben een prachtig bedrijf waar iemand zo in kan stappen en geld verdienen. Alleen, het komt je allemaal niet aanwaaien en je zult er je schouders onder moeten zetten."

Resumé

Bijna dertig jaar geleden startte Ton Meiland op een hoekje grond bij zijn broer de bloemproductie van vaste planten. In 1994 verkaste hij naar de Beeklaan in Hillgom en specialiseerde hij zich in de vasteplantenteelt en handel. Anno 2014 heeft hij samen met zijn echtgenote Conny een bloeiend bedrijf met pioenen, siergrassen, Dicentra, Hosta en Agapanthus als hoofdteelten. Opvolgers zijn er niet, maar het is wel een bedrijf waar geïnteresseerden zo in kunnen stappen en geld verdienen, mits men bereid is er hard voor te werken.