

Teeltkennis en specialisatie voor Wim

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 negende aflevering is dat Wim Spreeuw uit Hillegom.

Tekst: Wim Ciggaar
Fotografie: René Faas

Wim Spreeuw startte de vasteplantenkwekerij samen met zijn vader in Noordwijkerhout. Dat was in 1980 en begonnen werd met een hectare aan de Leidsevaart en twee andere locaties. Na enkele jaren verhuisde het bedrijf naar de Oosteinderpolder in Hillegom waar Spreeuw over 3 hectare land beschikt waarvan 1,5 hectare beteeld. Het teeltplan omvat circa dertig soorten. Het overgrote deel bestaat uit losse landplanten voor de export. Het resterende deel heeft betrekking op stekken die aan stekbedrijven geleverd worden of aan bedrijven die stekken op P9-potten geleverd krijgen om deze door te planten voor de visueel aantrekkelijke markt. Via de klok of bemiddeling in Aalsmeer komen deze P9-potten uiteindelijk bij bouwmarkten en tuincentra terecht.

GEEN BULKGOED

Het bedrijf is met de teelt in de Oosteinderpolder aangewezen op zwaar gemengde grond. Wim Spreeuw: "Een klein gedeelte bestaat uit hele zware grond en de rest is meer zanderig. We zitten hier in een polder en daar is niet alle grond gelijk met alle gevolgen van dien voor het plantschema. Met het assortiment, zoals we dat nu telen, is het bij een vruchtwisseling van een op vier of vijf redelijk te plannen. Dat is sterk afhankelijk van het soort en de gevoe-

ligheid voor ziekten van een product. Op deze gronden hebben we met name te maken met pythium en bodemschimmels. De belangrijkste gewassen qua aantal uit ons teeltplan zijn Epimedium, Caltha palustris, Veronica spicata en Hemerocallis. Het teeltplan bestaat uit soorten die behoorlijk arbeidsintensief zijn en niet op een lopende band klaargemaakt kunnen worden. Geen bulkgoed dus en niet door iedereen te telen, omdat ze meerjarig op het land staan en er kennis voor nodig is om ze te telen en klaar te maken. Omdat ik alleen ben, moet ik het hebben van soorten die niet iedereen teelt. Op die manier valt er nog een boterham aan te verdienen."

.....
'Onze promotie is
eigenlijk specialisatie'
.....

Over het verloop van het groeiseizoen tot nu toe is Wim Spreeuw niet ontevreden. "Voor ons is het een redelijk tot goed groeiseizoen geweest, al hebben we wel beduidend meer last van ziekten en plagen. In deze polder hebben we niet zoveel regenwater nodig om een goed seizoen te hebben, maar de luisdruk is met spint en trips aanmerkelijk hoger dan de laatste vier jaar. Dat betekende een keer of drie extra spuiten. Desondanks zijn er toch tripsgevoelige soorten die een kleine groeiachterstand hebben opgelopen. Door de uitzonderlijk mooie nazomer die we momenteel beleven, wordt het toch weer ingelopen. In de 33 jaar dat ik vaste planten teel, heb ik dit nog nooit meegemaakt. Zo lang achter elkaar zulke hoge temperaturen - die veertien dagen in augustus uitgezonderd - is een unicum. Een nadeel is alleen dat we bij de vasteplantenteelt met behoorlijke hoeveelheden doorwas geconfronteerd worden. Daardoor sterven de planten niet goed genoeg af, waardoor je het rooiseizoen moet uitstellen, anders ga je straks

in de koelcel problemen krijgen. Een vaste plant gaat ondergronds pas groeien als blad aan het afsterven is."

ROOITIJD

Op het bedrijf van Wim Spreeuw is half oktober een voorzichtig begin gemaakt met het rooien. "Dat is later dan normaal en pas twee soorten waren afgestorven. Normaal gesproken loopt de rooitijd door tot eind januari, als de vorst niet invalt tenminste. Gebeurt dat wel, dan gaan we zoveel mogelijk op voorraad rooien en gaat alles wat niet geleverd moet worden de koelcel in. Het afleverseizoen van de losse landplanten loopt door tot half februari/begin maart. In die tijd worden de planten klaargemaakt voor de export. In december/januari worden ook de stekken klaargemaakt voor de stekplaten. Dat zijn vooral Epimedium en Caltha die in de kas op 104-gaats stekplaten opgroeien en die rond half juni afgeleverd moeten worden. Dat is sterk afhankelijk van externe factoren, zoals een sterke oostenwind tijdens het groeiseizoen. Algemene stelregel is echter dat je Epimedium na half juni op stekplaten moet kunnen leveren."

AFZETMARKTEN

Wim Spreeuw teelt zijn vaste planten voor de export naar Europa en de Verenigde Staten, alsmede een klein gedeelte Oost-Europa. De stekken gaan naar collega-stekbedrijven door heel Europa heen en zijn voor hen het uitgangsmateriaal. Het aanbod afstemmen op de vraag is voor het bedrijf echter vrijwel niet te doen. "Ons assortiment bestaat uit vaste planten en niet uit zaad, hetgeen betekent dat je een moerbeestand moet hebben. Daarnaast weet je niet welke soorten er over drie jaar gevraagd worden. Onder de dertig soorten die we telen zijn er tien die 'goud' opbrengen, tien die een boterham opleveren en tien waarvan je blij mag zijn dat je ze kwijtraakt. Je weet het dus nooit. Een Sedum bijvoorbeeld liep de afgelopen jaren goed, maar dit jaar helemaal niet. Waar we ons wel mee bezighouden is sortimentsvernieuwing. Wij testen voor andere kwekers moerplanten



Spreeuw bepalend

uit die zij als mutatie gevonden hebben en bij ons brengen. Wij gaan dan uitzoeken of deze mutanten te vermeerderen zijn zonder verlies van oorspronkelijke vorm en kleur. Bij een positief resultaat leveren we de stekken terug aan de betrokken kweker die deze vervolgens in productie neemt. Dat is een tijdrovend proces, want er gaat zo maar twee à drie jaar overheen voordat een moederplant zeven of acht nakomelingen heeft. Dat testen voor derden doen we nu met de regelmaat van de klok al zes à zeven jaar. Jammer is alleen dat er later in het traject bij de weefselweek regelmatig zaken fout gaan. Wat je vooral vaak moet constateren is dat er weefselweekplantjes afgeleverd worden die vermengd zijn.”

MARKTVERANDERINGEN

Wim Spreeuw houdt in de gaten of de markt verandert, maar trekt toch vooral zijn eigen plan. Als voorbeeld haalt hij een voorval aan van twee jaar geleden toen in februari een oostenwind met windkracht zeven en een temperatuur van -2°C het gewas geselde en met name de al flink uitgelopen Epimedium en Hemerocallis een flinke opdonder verkocht. Omdat de opbrengst tegenviel, besloot hij het jaar daarop geen Epimedium en Hemerocallis te verkopen en de inkomstenderving op de koop toe te nemen. Dit jaar is de vraag naar Epimedium een stuk groter en gaat het aanbod vlot weg tegen aantrekkelijke en stabiele prijzen en is Spreeuw spekkoper. Moraal van het verhaal: trek je eigen plan. Of je gelijk hebt, blijkt later wel.

BEMIDDELING

Volgens Wim Spreeuw verwisselt 85 procent van zijn aanbod in de voorverkoop van eigenaar. Daarvan vindt 60 procent - met name de relatiepartijen - via de eigen verkoop een baas en wordt de resterende 40 procent via de bemiddeling afgezet, hoofdzakelijk Compass. Wim Spreeuw: “Het assortiment wat we telen kent een x-aantal afnemers. Die zitten bij bepaalde commissionairs en door de jaren heen blijft dat gewoon zo. Bemiddelaars als CNB en Hobaho zitten meer in de normale soorten met grote aantallen (het bulkgoed) en bovendien heb je bij CNB te maken met een transactieheffing die een terughoudend effect heeft op zowel koper als verkoper. Aan eigen promotie doen we weinig. Zoals gezegd heeft het merendeel betrekking op relatiepartijen en die worden al in de periode maart tot en met juni vastgelegd. De exporteur wil ze vast hebben, omdat die soorten weinig geteeld worden. Onze promotie is eigenlijk specialisatie.”

TOEKOMST

De toekomst voor de vasteplantenteelt is vol-



Wim Spreeuw: ‘Wij moeten het hebben van soorten die niet iedereen teelt’

gens Wim Spreeuw vooral een kwestie van overleven. “Het is de afgelopen vier jaar voor de vasteplantensector een heel stukje moeilijker geworden. In vergelijking met vijftien jaar terug is in de Bollenstreek tweederde van de vasteplantentelers gestopt. Als gevolg daarvan zijn heel veel soorten weggesaneerd en dat heeft geleid tot een sortimentsvershraling die heel ingrijpend is. Bovendien neemt de consument wereldwijd veel minder planten af. Alleen al in de Bollenstreek worden er aan vaste planten

zo’n 7 à 8 miljoen potten minder geteeld dan in de jaren negentig. Ook voor ons als bedrijf is het een kwestie van overleven en hopen op betere tijden. Gewoon zorgen dat je blijft specialiseren en de bulkproductie aan de grote bedrijven overlaten. Een- en tweemanszaken, alle bedrijven rond de 2 à 3 ha, zijn op specialisatie aangewezen. Dat houdt wel bepaalde risico’s in, zoals misoogsten of afnemers die elders goedkoper producten gaan afnemen, zoals Polen of Portugal.”

Resumé

Vijfendertig jaar geleden richtte Wim Spreeuw samen met zijn vader een vasteplantenkwekerij op. Als klein bedrijf zag hij zich in de loop der jaren steeds meer genoodzaakt om zich te specialiseren in soorten die behoorlijk arbeidsintensief zijn en niet op een lopende band klaargemaakt kunnen worden. Geen bulkgoed dus en niet door iedereen te telen omdat ze meerjarig op het land staan en er kennis voor nodig is om ze te telen en klaar te maken. Omdat hij alleen is, moet Wim Spreeuw het hebben van soorten die niet iedereen teelt. Alleen op die manier valt er nog een boterham aan te verdienen. Voor hem een kwestie van overleven in de hoop op betere tijden.