



UITBREIDING BIJ ANJERS DE NIJS IN ERPE-MERE

Koen en Marian De Nijs in Erpe-Mere hebben het voorbije jaar hun anjerkwekerij uitgebreid met 4.000 m². De uitbreiding kadert in een weloverwogen keuze om zich als bedrijf te verstevigen in het anjersegment ondermeer door een verbreding van sortiment en kleuren en om zich nog beter te profileren in de handelskanalen.

.....
Willy De Geest, tekst en foto's

Marian en Koen steken hun ambitie om hun bedrijf verder te laten groeien niet onder stoelen of banken. Zij hebben enerzijds gezonde ambitie maar de markt biedt momenteel ook de ruimte voor dergelijke uitbreiding, zeggen zij. In België zijn nog een drietal bedrijven actief in de anjers en ook het aantal bedrijven in Nederland (13 bedrijven, 16 ha) daalt verder. Maar de anjer is, samen met de roos nog steeds de belangrijkste snijbloem in de wereld met Columbia als koploper (*). Koen ziet in Columbia geen concurrent voor zijn aanvoer omdat er toch grote verschillen zijn met Europa. Zo heeft Columbia bijvoorbeeld een geheel eigen sortiment.

Met de uitbreiding is het assortiment in de afgelopen 12 jaar aangedikt van 4 naar 23 variëteiten met voornamelijk accent op de kleuren. Dit moet er toe bijdragen dat een continue aanvoer in dit handelssegment gegarandeerd kan worden. Wereldwijd worden naar schatting 80% standaardanjer geteeld en 20% trosanjer. De verwachting is dat de productie van trosanjer afneemt vanwege het oubollige imago maar dat er meer innovatie in de teelt komt, zo meent FloraHolland marktspecialist Sheila Mahmood. Maar de anjer blijft toch nog altijd een nicheproduct, menen Marian en Koen. "We telen nu meer op kleur dan op sortiment". Hun ervaring

is dat momenteel (te) weinig beweegt in het sortiment. Het is een gevolg van de afkalving van de markt waardoor veredelaars hier geen energie steken in de ontwikkeling van nieuwigheden. Columbia is voor de veredelaars wel een interessante markt, vandaar de typische Columbiaanse selecties aangepast aan het klimaatregime.

Gerichte afzet

Op het ogenblik van ons bezoek

(8 december) lag de productie quasi stil. De productie start half april weer volop op en dit tot half november – 1 december. Wat er dan in december nog aan productie is, wordt op Euroveiling verhandeld. 70% van de afzet gaat richting FloraHolland en dit op de twee vestigingen Naaldwijk en Aalsmeer. Koen vindt het belangrijk om op twee vestigingen te kunnen aanleveren maar was daar tot nu qua aanvoer eerder te beperkt voor. Hier komen we dan ook bij



▲ Er wordt steeds meer op kleur geteeld dan op sortiment.



▲ De extra ruimte laat een betere planning naar aanvoertijdstip en aanvoerbestedingen toe.

de derde reden waarom gekozen is voor uitbreiding. De uitbreiding laat toe een totale seizoenproductie van 3,5 miljoen stelen te halen. De bloemen gaan fysiek naar het veilinggebouw van FloraHolland en daar wordt de verdere weg bepaald volgens de specifieke logistieke handelswijze van de koper. De overige 30% van de productie wordt op Euroveiling afgezet. Hier wordt in functie van de klokvoorverkoop de avond daarvoor het aanbod digitaal ingegeven. Een manier van commerciële communicatie die steeds belangrijker wordt, meent Koen. Hij stelt dat er met de nieuwbouw nu ook vroeger dan de eerste normale aanvoerpiek kan geleverd worden. De extra bedrijfsoppervlakte laat toe dat er op 1 oktober al kan geplant worden terwijl dit tot nu toe 20 november was.

Veel aandacht voor technische aspecten

Teelttechnisch wordt uiteraard de kaart van de geïntegreerde gewasbescherming getrokken. Een geïntegreerde teelt lijkt in theorie mogelijk maar de algemene ervaring is dat de sector algemeen toch problemen ondervindt met de steeds kleiner wordende lijst van middelen die mogen ingezet worden in de zogenaamde 'kleine teelten'. Koen pleit er voor om nog meer inspanningen te doen voor de erkenning van producten in deze specifieke teelten. Het is hetzelfde verhaal als bij de veredeling meent hij. Kleine teelten zijn nu eenmaal niet interessant genoeg voor de ontwikkeling van nieuwe gewasbeschermingsproducten. Het PCS levert hier goed werk maar het blijft toch een moeilijke verhaal.

Uiteraard blijft kostenbeheersing een rode draad doorheen de bedrijfsvoering. De afgelopen 12 jaar is het aantal anjerbedrijven voortdurend verminderd maar zijn de prijzen ook niet gestegen. Kostenefficiëntie is dan ook volop aan de orde. De kasbedekking en gevels bestaan uit gehard glas en er zijn energieschermen in dak en gevels voorzien. Deze schermen zijn zo geprogrammeerd dat ze stapsgewijs openen en dit om de eenvoudige redenen dat hierdoor een temperatuurval bij het opengaan, kan worden vermeden.

Het stookregime ligt op 13°C in de wintermaanden en 18°C vanaf half maart. In de zomer wordt geschermd en afgekrijt maar Koen verkiest toch scherming

boven diffuus krijt omdat zijn ervaring is dat dit krijt de warmte niet voldoende afschermt. Een goede combinatie van beide waren ideaal, meent hij.

Het bedrijf beschikt over een gasketel, mini-WKK en zonnepanelen en met het oog op extra energiebesparing werden eind december nog alle lampen vervangen door speciaal gemaakte LED-lampen (18 W) die tot 90% op het verbruik besparen. Het zijn lampen die speciaal in China werden gemaakt en die de ideale kleur voor de knopaanleg die de gloeilampen van 150 W gaven, nabootsen.

Belichting en verwarming zijn met de huidige 21 variëteiten en opkweek van het jonge gewas trouwens niet zo eenvoudig. Het jong gewas staat onder tunnelfolie waarbij twee verwarmingsbuizen per pad moeten zorgen voor een betere sturing en het perfecte microklimaat. Qua belichting worden specifieke variëteiten waar eventueel strooilight een minimale invloed op heeft, bij elkaar geplaatst. In het serrecomplex is duidelijk gekozen om het oudere compartiment naadloos te laten overgaan in het nieuwe. Geen tussenmuren en dezelfde nokhoogte en dit om klimaatverschillen te vermijden.

Voor de serre kon geplaatst worden, diende 8.000 m³ grond te worden afgegraven. Dit verliep vrij vlekkeloos zegt Koen: geen problemen met vergunningen rond grondafvoer en nog juist voor de nieuwe regelgevingen rond het archeologisch onderzoek van kracht werd. Ook het bestaande waterbassin diende verplaatst te worden en de ca-



▲ Marian en Koen: derde generatie anjerwekers in beider families met veel ervaring en een realistisch kijk op de sector.

paciteit werd meteen verdubbeld naar 4000 m³. Het gietwater (druppelbevloeiing) is volledig afkomstig van regenwater en hergebruik van het drainwater (5 à 10 %). Het bekomen van de bouwvergunning daarentegen was niet zo eenvoudig en dit voornamelijk vanwege het aspect brandveiligheid.

Vaste ploeg Poolse seizoenarbeiders

Marian en Koen hebben een vaste ploeg van 14 Poolse seizoenarbeiders in dienst. "Het is een equipe van steeds dezelfde mensen (maximaal 8 tegelijk) die eventueel zelf nieuwe mensen aanbrengen wat er toe leidt dat we als één team kunnen werken, zegt Marian. "We werken allen samen en de opdrachten die gegeven worden gebeuren in het Nederlands. Het is aan hen om te leren wat specifiek bedoeld wordt met een bepaalde opdracht en door er samen mee te werken, leren wij het hen op de juiste manier aan. Vaste mensen zijn uiteraard een zege want zij krijgen op den duur ook de moeilijkere taken, zoals sorteren, onder de knie. Ons personeel gaat de verbintenis voor minimum twee jaar aan want dan pas kun je de tijd en energie die je er in steekt, laten renderen. We zijn zeer duidelijk in onze werkplanning die wij voor een gans jaar opstellen zodat deze medewerkers ruim op voorhand weten waar ze aan toe zijn. Dat wij samen met en tussen hen werken, leidt in combinatie met veel afwisselend werk, tot een betere groepssfeer en betere controle. Nieuwe mensen zullen altijd samen met meer ervaren personen werken en onmiddellijk met diverse taken geconfronteerd worden. Het feit dat ze graag bij ons komen werken, is ons grootste rendement!"

Ervaring, Fingerspitzengefühl en zin voor realiteit

Marian en Koen zijn beide de derde generatie anjerskwekers in hun familie en ze zijn daar terecht fier op. In de familie van Koen doet men al 70 jaar aan anjertijd, bij Marian 65 jaar. Het is een voordeel menen zij want voor het telen van anjers heb je wel een goede dosis ervaring en daaraan gekoppeld Fingerspitzengefühl nodig want het is geen gemakkelijke teelt. Dit en de nodige zin voor realiteit zijn twee criteria die maken dat zij met veel zin en inzet hun bedrijf runnen en zelfs al hopen dat één van de kinderen ooit in het bedrijf zal stappen. ■

ANJERSPRODUCTIE EN -AFZET IN DE WERELD (*)

De anjerproductie is de laatste jaren gedaald vanwege de economische crisis, maar is nu stabiel. Europa heeft nog 981 ha met Spanje (340 ha), Turkije (200 ha) en Italië (180 ha) als belangrijkste productielanden. De grootste consumptie-markten in Europa zijn het VK en Spanje. Volgens gegevens van FloraHolland bedraagt de Europese productiewaarde van anjers 187 mln. euro en de verwachting is dat deze waarde nog afneemt omdat de productie in Europa al jaren daalt.

Anjers zijn echter nog altijd de belangrijkste snijbloemen wereldwijd en Columbia (1106 ha) en Kenia rukken op als productielanden. 42% van de Columbiaanse productie gaat echter richting de V.S. Nederland, Engeland en Rusland nemen samen 15% af van de Columbiaanse productie.

(bron: Royal FloraHolland)

