



Selectie van
nieuwe Kalmia

Omschakelen met vallen en opstaan

Omschakelen, met vallen en opstaan, maar ze hebben er allesbehalve spijt van. Dirk De Geest en echtgenote Hilde besloten zo'n 15 jaar geleden om over te schakelen van azalea naar andere teelten. Het vergt heel wat doorzetting en moed om een andere teelt onder de knie te krijgen en de juiste afzetkanalen te vinden. Vandaag zijn ze heel erg blij dat ze de stap hebben gezet.

*Miet Poppe, consulent boomkwekerij
foto's © M. Poppe*

Dirk nam jaren geleden samen met Hilde een azaleabedrijf over in Lochristi. De verkoop ging toen zeer goed en Dirk had het de azaleateelt met de paplepel meegekregen; een evidentie dus om een bedrijf over te nemen zoals het was. Geleidelijk aan werd de markt onzekerder en dat begonnen ze te voelen op het bedrijf. De oplossing om uit te breiden en zo de kostprijs te drukken was door het omliggend recreatiegebied niet mogelijk. Daarom namen Dirk en Hilde weloverwogen de beslissing om uit te kijken naar andere teelten op maat van

hun bedrijf. De zoektocht naar alternatieve koude kasplanten was gestart, het begin van een heel nieuw hoofdstuk.

Elke nieuwe teelt zijn verhaal

Nieuwe en geschikte teelten ontdekken, draait erom om op de juiste momenten met de juiste personen in contact te komen, leert het verhaal van Dirk ons. Er werd nagedacht over een omschakeling op langere termijn. Er zijn op vandaag drie nieuwe teelten die het bedrijf typeren terwijl de azalea's verder worden afgebouwd. Eén daarvan is

Kalmia, een plant waar Dirk al geruime tijd sterk in gelooft en die op dit moment de belangrijkste teelt is geworden. Voor de productie ervan ging hij op zoek naar de nodige kennis en ervaring die hij vond bij een kweker in Nederland. Kalmia kun je omschrijven als een eigenzinnige plant die eerder in verschillende fasen groeit in plaats van continu zoals de meeste planten. Het heeft jaren geduurd om de bloei ervan op de kwekerij te doen slagen en het blijft elk jaar opnieuw een enorme uitdaging. Net dat maakt het voor Dirk



Skimmia



Kalmia



Aucuba



Azalea

zo boeiend om er dagelijks mee bezig te zijn. Kalmia is op vandaag voornamelijk gekend in Nederland, Duitsland en Engeland; in België is dat nog niet het geval. Dirk blijft in zijn serres nog steeds soorten testen om het sortiment continu te kunnen aanvullen met nieuwigheden.

Een andere teeltkeuze viel op een typisch kerstproduct namelijk Skimmia reevesiana. Voor deze teelt heeft hij veel te danken aan een neef die de teelt al goed onder de knie had en bereid was hem te begeleiden bij de opstart. Het zijn de bessen die zorgen voor de sierwaarde van Skimmia waardoor het niet evident is om de kamerplant in massa te kweken. Een kolonie bijen zorgt voor een goede vruchtzetting waarna het als teler belangrijk is om de teelt op die manier bij te sturen dat de plant zijn bessen zo goed mogelijk vasthoudt.

Aucuba is momenteel niet de grootste teelt op het bedrijf maar is wel de eerste die na het begin van de omscha-

keling werd geïntroduceerd. Ze zijn eerder toevallig met de teelt in aanraking gekomen dankzij contact met een Duitse kweker die ook op zoek was naar een aanvulling op zijn assortiment.

De krachten werden gebundeld om al het nodige uit te zoeken. Vandaag is de teelt nog steeds op het niveau van zo'n 10 jaar geleden. Momenteel wordt Aucuba uitsluitend geteeld op bestelling.

Het resultaat

De transformatie resulteert in een systeem met vier teelten; Kalmia als hoofdteelt, Skimmia reevesiana, Aucuba en Azalea. Deze combinatie is niet toevallig gekozen, want om vier arbeidsintensieve teelten tot een goed einde te brengen met twee voltijdse arbeidskrachten is een slimme combinatie zeer belangrijk. Het verschil in afzetperiode van deze teelten zorgt voor een goede verdeling van het werk. De afzetperiode van Kalmia start in januari, mooi aansluitend op Skimmia dat een typisch kerstproduct is. Aucuba wordt

voornamelijk in maart verkocht. De azalea's vallen hier met verkoop vanaf eind augustus zorgvuldig buiten. Bovendien waren er op enkele eigenhandige aanpassingen na, nauwelijks investeringen nodig om de bestaande infrastructuur op het bedrijf aan te passen. Tijd, geduld en moeite, dát waren de voornaamste investeringen.

“Vóór de overstap draaide het er voornamelijk om, om het serreoppervlak zo optimaal mogelijk te benutten en om de productie hoog te houden. Ik kon me toen niet voorstellen dat wij met onze, naar hedendaags normen bescheiden teeltoppervlakte, voldoende teeltoppervlakte konden hebben voor een rendabel bedrijf. Nu kunnen we met een gerust hart door de serre wandelen, al staat die halfleeg.

“We hebben zelf veel voldoening over het feit dat wij onze nieuwe teelten hebben leren beheersen maar ook blij dat we deze overstap gemaakt hebben. Eigenlijk hadden we dit al veel eerder moeten doen”, besluit Dirk. ■