

Vooruit met zevenmijlslaarzen

Met het vizier op de toekomst maakt Corné van Aert met zijn zomerbloemenbedrijf Van Aert Flowers in Breda grote sprongen vooruit. Zeker niet omdat hij zo nodig groter wil, maar gewoon omdat de markt er volgens hem is. Een bescheiden en frisse ondernemer die zijn eigen pad bewandelt.

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: René Faas



*Corné van Aert:
'Als je veel wilt, krijg je
te maken met obstakels'*

De restanten van een geslaagde open dag bij Van Aert Flowers zijn nog zichtbaar. In de nieuwe bedrijfsruimte staat een bar van kuubskisten en een tros ballonnen ligt op tafel. Iemand probeert het leeggelopen springkussen op te vouwen. Corné van Aert (34) zette op een zondag in september de deuren van zijn gloednieuwe bedrijf open. “Ik vind het belangrijk te laten zien wat we hier doen en op welke manier. Zeker naar de buurt toe. Zien ze een keer een ander beeld dan dat ik met de trekker voorbij cross”, zegt hij. Hij gist dat er 1.500 mensen zijn geweest. Hij zit aan een tafel in de bedrijfsruimte, want in kantoor en kantine wordt nog geschilderd. De bedrijfsruimte is 4.200 m² groot er zijn drie koelcellen voor de Astilbe- en Alchemilla-planten en één koelcel voor de geoogste bloemen. Achter het moderne gebouw ligt een lap grond van 21 hectare. Deze nieuwe plek is de hoofdlocatie geworden. De ‘oude’ locatie met 16 hectare land, ligt er een kilometer vandaan. De bloemen van die locatie worden nu ook aan het Bouwluststraatje verwerkt. Corné doet de straatnaam van meet af aan eer aan. En hij heeft nog meer plannen. Een greep uit zijn wensenlijstje: het

bouwplan van een kas van 0,5 hectare ligt ter inzage bij de gemeente, hij wil ook telescoopberegening op de ‘oude’ locatie, kijkt naar een inhoesmachine en wil nog een huisvestingscomplex achter de werkingsruimte zien verrijzen. “Dat moet een mooi verblijf worden voor 22 Roemenen.” En hij wil ook graag bij dit bedrijf een eigen woonhuis bouwen.

KANS GEPAKT

Corné volgde de middelbare tuinbouwschool in Breda. Het viel de boekhouder van het bedrijf van zijn ouders destijds al op dat hij voor 40 uur op de loonlijst stond. Ieder vrij uur was hij er bezig. Een vervolgopleiding was dan ook niet logisch. Van Aert: “Toch is het grappig. Op de open dag vroegen mensen vaak welk studietraject ik had gevolgd. Blijkbaar verwachten ze heel wat. Maar als ik was gaan doorleren, dan was ik nooit zover geweest als ik nu ben”, zegt hij terwijl verderop een ballon klappt. Toen Corné in 2005 in maatschap in het bedrijf kwam, was uitbreiding het plan. De zinnen waren erop gezet om de burens eens uit te kopen. Dat duurde maar. Toen er een bedrijf aan het Bouwluststraatje te koop kwam, pakte hij zijn kans. “Het was een aaneengesloten kavel van 21



hectare met weinig bomen.” In december 2014 werd het gekocht en in 2015 werd de grond voorzien van drainage en de telescoopberegenningsinstallatie aangelegd. Ook werd er in dat jaar voor het eerst wat geoogst van deze nieuwe locatie. Het beregeningswater komt uit een bassin met een inhoud van 13.000 kuub. Dit wordt gevuld met regen- en bronwater. “Heel handig zo’n back-up in tijden van droogte.” Investerings in goede watervoorzieningen zijn belangrijk. “Wil je het optimale uit Astilbe halen, dan vraagt het om een perfecte aansturing van water.” Inmiddels heeft Corné nog eens 6 hectare grond aangekocht om meer vruchtwisselingsmogelijkheden te hebben.

VERGROTING VAN DE MARKT

Het hoofdgewas is Astilbe. In drie jaar tijd heeft Corné het areaal hiervan verdubbeld. Daar wordt wel eens met argusogen naar gekeken, merkt hij. Maar zijn redenatie is dat hij de markt vergroot. “Tien jaar geleden begon ik met 300.000 stelen in de natuurlijke bloeiperiode, die in juni en juli valt. Nu heb ik er 2,5 miljoen in die periode. De prijs is dan meestal laag, zo’n 8 cent. Maar omdat de bloem dan zo goedkoop is, zijn er juist kopers voor. Kopers die dat normaal gesproken niet doen.

Zij en hun afnemers raken ‘gehecht’ aan de astilbe. Zo hebben ze er in september soms 30 cent voor over.”

Van Aert ziet liever geen uitschieters in de prijs. “Ik krijg liever het hele jaar door 40 cent dan dat een cultivar soms over de euro gaat, want dan krijg je alleen maar goudzoekers. Daar schieten we als gespecialiseerde Astilbe-kwekers niets mee op. We moeten samen de kwaliteit hoog en stabiel houden.”

De focus op Astilbe, die hij van mei tot half november aanvoert, zal zich nog meer verstevigen. “De teelt rendeert het beste.” Dat komt deels doordat Van Aert voor deze teelt volop inzet op mechanisering en automatisering. Zo staan er twee Furora-sorteer- en verwerkingslijnen. Eén uit 2014 en de laatste nieuwe draait sinds mei dit jaar. De nieuwste sorteerder keurt beter, herkent de kleuren beter en kan zeven sorteringen aan in plaats van vijf. Ondergrondse transportbanden leiden de resten Astilbes naar buiten. In de bedrijfsruimte staan nog twee kleinere sorteermachines. Die worden gebruikt voor de andere zomerbloemen. “Uit voorzorg laat ik geen andere bloemen over de Furora’s gaan. Dikkere stelen geven slijtage aan de grijpertjes.”

Van Aert Flowers in het kort

Het bedrijf was van Corné’s ouders: Peter en Ida. Zij begonnen met een vollegrondsgroentebedrijf. In 1990 stapten ze over naar zomerbloemen. In 2013 nam Corné het bedrijf over; daarvoor zat hij al acht jaar in maatschap. Astilbe is met 60-70 procent het hoofdgewas. Er staan tien soorten en er wordt sinds zes jaar een partij opgebouwd van twee veelbelovende eigen selecties ontstaan uit mutanten. Daarnaast wordt er Allium, Polygonatum, pioenroos, Lysimachia, Chelone, Brassica en Alchemilla gekweekt. Dit doet hij vooral voor de afwisseling van werkzaamheden voor zijn personeel. Er werken 35 seizoensarbeiders, 3 vaste medewerkers en 10 scholieren. Een deel van de productie wordt in tunnels geteeld. Van Aert heeft 4 hectare tunnels, die drie keer worden verzet. Jaarlijks worden er 16 tot 17 miljoen bloemen gekweekt.



Zijn deelname in de innovatiegroep precisielandbouw maakt dat de kweker up-to-date is met de techniek. Drones, gps en sensoren... Hij experimenteert ermee en deelt de kennis. "Ik zit in een actieve groep met boomkwekers. We houden elkaar op de hoogte via WhatsApp." Hij is bezig met de aanschaf van een kunstmeststrooier met gps en zoekt nog naar sensoren die het vochtgehalte in de grond bijhouden. "Het liefst wil ik een systeem waarop de berekening automatisch reageert." Hij investeert graag in zaken die zijn hoofd leger maken en fouten voorkomen. "Nu heb ik nog 150 kraangroepen in mijn hoofd zitten."

Uit het betoog van de jonge ondernemer wordt duidelijk dat hij 'nooit klaar zal zijn'. Ook al horen daar soms tegenslagen bij. Zo liep de nieuwe locatie twee jaar vertraging op. Hij wilde natuurverenigingen behagen. Hij dacht goede afspraken met hen gemaakt te hebben. "Ik kwam hen zelfs voor de bouw al vrijwillig en overdadig tegemoet met allerlei investeringen in groen en een goede leefomgeving voor dieren en insecten." Toen echter eisen zich bleven opstapelen en zelfs na goede afspraken toch iemand de bezwaarprocedure doorzette, was hij er klaar mee. "Ik stapte op de trekker en zette de frees in een natuurstrook op mijn bedrijf. Dit heb ik gefilmd en op social media gezet. Dat zorgde uiteindelijk voor inkeer bij een 'natuurfreak'."

Met de nieuwe plannen voor de kas en de huisvesting beseft Corné dat hij weer voor uitdagingen staat waarbij hij op weerstand kan stuiten. "Ach ja, als je veel wilt, krijg je te maken met veel obstakels. Maar ik wil nu eenmaal vooruit. Dat zit in me." ♦

