

Zandvoort Flowers investeert in calla

'In onze teelt moet je veel zelf ontdekken'

Blijven investeren en leren. Op diverse fronten. Die typeringen zijn van toepassing op het bedrijf Zandvoort Flowers. In Huissen en Gendt telen de broers Rick, Rob en Sjors Gerichhausen amaryllis, freesia en calla. Meest recent zijn de ontwikkelingen bij calla.

Hans Neefjes

hneefjes@hortipoint.nl

Ssjors Gerichhausen loopt met zijn schrijfblok over het middenpad. Af en toe blijft hij staan, werpt een blik op het gewas en noteert iets. De oogst is nog in volle gang. „Ik probeer in te schatten wat we kunnen aanbieden aan de kopers. Sommigen willen vrijdag al vroeg weten wat ze in hun webshop kunnen zetten. Het lastigste bij calla is het inschatten van de verschillende sorteringen”, legt hij uit. Een jaar of drie geleden had Zandvoort Flowers de eerste klanten die via bemiddeling calla kochten. Dat aantal is gegroeid. „Ik schat dat we nu 10-15% van onze productie bemiddelen. Dat percentage kan en mag groeien mits de prijs naar onze zin is. Om aantrekkelijker te zijn voor de handel

telen we niet uitsluitend zware kwaliteit van een exclusief sortiment. Met algemene, gewilde soorten als Crystal Blush, Garnet Glow en Captain Ventura vullen we ook een basisbehoefte van de handel in. Daarvan bestellen ze eerder een aantal emmers of hele lagen. De kans dat ze dan ook een paar emmers met exclusieve kwaliteit kopen neemt dan toe.”

Gave, witte bloem

Bij een groot vak witte calla's blijven we even staan. Het is Crystal Blush. Een productief soort; personeel hoeft geen meters te lopen om een volle arm stelen te verzamelen. Gerichhausen schat dat 150 stelen per m² haal-

baar is. Minstens zo belangrijk vindt hij dat het bedrijf zich met gave, witte bloemen kan onderscheiden. „Als je zulke cultivars buiten teelt, dan krijg je makkelijk een roze tint of andere afwijking van de bloem. Anderzijds zijn buitentelers in het voordeel met de gekleurde cultivars. Zeker afgelopen zomer was perfect om mooie, diep gekleurde calla's buiten te telen.”

De impact van de buitenteelt baart de teler enige zorgen. Vooral daar schommelt het areaal als de prijzen van knollen relatief laag zijn. Gelegenheidstelers met kassen zijn er niet zoveel. „Ik merk dat er steeds meer kastelers serieus met de calla omgaan. Ze investeren in kassen, substraatcultuur of belichting. Kastelers leggen zodoende een bepaalde bodem in het aanbod. Dat is goed voor het product. Helaas waren de prijzen dit jaar heel matig tot slecht. Maar dat kan volgend jaar zomaar heel anders zijn omdat er minder gelegenheidstelers zijn of omdat het weer voor buitenteelt minder gunstig is.”

Van oorsprong freesia

In de analyse van Gerichhausen klinkt ervaring door. Toch is hij pas 30 jaar. Sinds zes jaar is hij samen met zijn broers Rick en Rob eigenaar van Zandvoort Flowers. „We hebben alle drie dezelfde opleiding. Eerst mavo, dan MTuS en daarna meewerken in het bedrijf. Toen ik venoot werd is mijn vader Joop uit de firma gegaan. Hij is nu 64 en werkt nog regelmatig mee. Omdat we met z'n drieën zijn lukt het om drie gewassen te telen op bijna 6 hectare.”

Van oorsprong teelt het bedrijf freesia in Huissen. Een aparte lokatie in Gendt is al jaren in gebruik voor amaryllis. „Daar hebben we zes maanden per jaar minder omkijken naar.” Het adres van die kas vormt het

eerste deel van de bedrijfsnaam Zandvoort Flowers. In 2005 verrees 2,5 ha nieuwe kas voor freesia in Huissen. Eind 2008 kwam daarnaast 1 ha nieuwbouw gereed voor calla. Een bestaande kas van 0,7 ha op hetzelfde perceel werd eveneens ingericht voor die teelt. „We hadden toen al zo'n tien jaar ervaring met calla. Alles in de vollegrond. 2009 werd een van de slechtste jaren. De prijsvorming was voor de hele sector matig. De crisis begon toen. Daarnaast hadden we veel uitval in calla door de erwinia-bacterie en bloemen waren te klein of te dun. We moesten het in 2010 echt anders doen”, blikte de teler terug.

Teelt de grond uit

Het roer ging om. Kleinere aantallen per soort, andere plantdichtheden en enkele nieuwe cultivars van calla in de nieuwe kas. In de oude kas kwamen buxussen op basis van contractteelt. In 2010 ging het al een stuk beter. Een proef met calla in bakken op 0,4 ha leerde in 2011 dat het nog beter kon. In 2012 ging men daarom volledig de grond uit. In dat jaar verrees aan de andere kant van het middenpad nog eens 0,7 ha nieuwbouw voor de calla, zodat er sinds begin 2013 1,7 ha voor de teelt beschikbaar is. In bakken.

We lopen naar de aparte ruimte waar de tractor, frees en andere machines worden geparkeerd. Daarachter een koelcel en nog iets verder de dockshelter. Een aantal pallets met witte bakken zijn recent gelost. Om en om zijn de bakken opgestapeld. Wikkelfolie houdt ze op hun plaats. Het zijn de bakken die vandaag worden uitgezet in de enige kap

die nog leeg is in de afdeling met calla's. De firma Van der Knaap uit het Westland heeft de bakken gevuld met grond en de knollen gepoot. „De bewaring van de knollen en het planten hebben we uitbesteed. De knollen laten we direct van de bewaarcel naar Van der Knaap gaan. Wij richten ons op de teelt.”

Het aantal knollen in de 20-liter bakken varieert van 4 tot 6. Maar ook de afstand tussen de bakken is niet altijd hetzelfde. Gerichhausen: „Voor de plantdichtheid zijn er voorkeuren per cultivar als je rekening houdt met het seizoen en de bolmaat. Maar we leren nog steeds. Je kan niet zo maar dikker planten omdat je een nieuwe kas of assimilatiebelichting hebt. Als de plantdichtheid te hoog is dan neemt de kans op uitval en kwaliteitsverlies toe. Grofweg planten we nu 8 tot 12 knollen per m².”

Leerproces

Het leerproces in de teelt zal volgens Gerichhausen nooit voorbij zijn. De wijzigingen in het sortiment zijn daar debet aan. Anderzijds moet je volgens de teler blijven inspelen op de vraag van de handel. Weten welke cultivars hot zijn en welke noviteiten potentie hebben. Nauw met veredelaars samenwerken is daarom een basisvoorwaarde voor het bedrijf. Maar voor een groot deel moet je kennis zelf en in je eigen kas vergaren.

„Als het kon zou ik vaker overleggen met collega's, maar in onze teelt moet je vooral veel zelf ontdekken. Dat lukt wel als je goed nadenkt, adviseurs raadpleegt en veel test, maar het kost tijd en leergeld. Wij weten ook nog niet precies hoe we onze assimilatielam-

Bedrijfsgegevens

Bedrijf: Zandvoort Flowers

Teler: Sjors (30), Rob (36) en Rick (40) Gerichhausen

Gewas: Calla (1,6 ha), freesia (2,5 ha) en amaryllis (1,5 ha)

Bijzonderheden: De drie broers combineren in Huissen en Gendt drie teelten. Voor freesia en calla zijn de afgelopen jaren nieuwe kassen gebouwd (9,60 tralie, 5 m poothoogte). Meest recent is de nieuwbouw voor calla, waarbij tevens is geïnvesteerd in bakkenteelt en een nieuw type bos-/sorteermachine.

pen moeten gebruiken in de afdeling van 0,6 ha waar we in de winter calla telen. Grofweg komt het er op neer dat we ook daar gaan voor een continu aanbod van goede kwaliteit en een breed aanbod in kleuren.”

Zandvoort Flowers probeert kwaliteit en service richting afnemers zo ver mogelijk door te voeren in de bedrijfsvoering. De waardering van kopers en veredelaars leert hen dat dit naar behoren verloopt. Maar ze blijven alert en kritisch, ook bij de recente investering in een nieuw type bos-/sorteermachine. Ze weten inmiddels dat ze daarmee arbeid kunnen besparen bij het verzendklaar maken van de bloemen. Maar de laatste puntjes moeten nog op de i gezet worden. „Het moet gewoon goed. En liefst zo snel mogelijk. Helaas vergen sommige processen tijd. Dat geldt ook voor promotie. We zien positieve effecten van de campagne Simply Calla, maar je moet blijven investeren om bloemisten te overtuigen van het feit dat in ieder boeket een calla hoort.” <



Sjors Gerichhausen: „Onder andere met gave witte bloemen uit de kas kunnen we ons onderscheiden.”



De bloemen gaan in kratten richting de verwerkingsruimte



Het bossen en sorteren is recent vergaand geautomatiseerd.