



# Raymond Haarman legt zich toe op beworteling en opkweek van zuurminnende heesters

**‘Ik wil groeien in toegevoegde waarde, niet in areaal’**

**Boomkwekerij Haarman in het Gelderse Teuge levert stek- en plantgoed van hoofdzakelijk zuurminnende heesters. ‘Zuurminnende gewassen zijn vaak kwetsbaar voor bodemschimmels. Je moet er echt zorg in steken en dat gaat ons goed af. Hoogwaardig substraat helpt enorm. Samen met onze potgrondleverancier hebben we daarvoor een eigen recept ontwikkeld. Het bevat mijn klanten zo goed, dat sommigen het nu ook zelf gebruiken.’**

Auteur: Jan van Staalduinen

Dat ondernemen in groen zijn roeping was, wist Raymond Haarman al tijdens zijn tienerjaren. Na zijn opleiding tot hovenier begon hij zijn carrière echter in loondienst bij een boomkweker in de buurt, die gespecialiseerd was in kerstbomen en coniferen. ‘Ik wond er toen al geen doekjes om dat ik snel een eigen bedrijf wilde opzetten. Daar had mijn baas geen enkele moeite mee’, memoreert de teler van uitgangsmateriaal. ‘Zolang ik geen rechtstreekse concurrent van hem werd, vond hij het leuk om me de kneepjes van het kwekersvak bij te brengen. Daar ben ik hem nog steeds dankbaar voor.’

#### **Bewuste keuze voor uitgangsmateriaal**

Na een paar jaar, in 1995, kon de ondernemer in spe de stap naar zelfstandigheid zetten. Hij mocht een gedeelte van het agrarische bedrijf van zijn ouders gebruiken voor een folietunnel en een containerveld, waar hij stek- en plantgoed voor derden ging maken. Niet toevallig werd zijn voormalige werkgever zijn eerste klant. ‘Zo kon ik instappen met vertrouwde gewassen, maar wel met jong materiaal,’

vertelt Haarman over zijn beginperiode. ‘Aan mijn keuze voor uitgangsmateriaal lagen verschillende overwegingen ten grondslag. De voornaamste was dat het een vak apart is, dat mij erg aantrekt. Je moet een goed product maken voor de meest kritische klanten, namelijk beroepsmatige kwekers. Dat vergt kennis en vakmanschap.’ De keuze voor uitgangsmateriaal werd vergemakkelijkt doordat je er op een kleine oppervlakte mee kunt beginnen en doordat veel klanten bij voorkeur zelf hun stekken aanleveren. De benodigde investeringen zijn in eerste instantie gering en dat is voor een startende ondernemer met een bescheiden beginkapitaal niet onbelangrijk.

#### **Bedrijfsuitbreiding**

De jonge ondernemer bewees dat hij kwaliteitsproducten kon maken. Dankzij mond-tot-mondreclame groeide de klantenkring. Zeven jaar na de voorzichtige start was hij toe aan bedrijfsuitbreiding. Haarman moest daarvoor uitkijken naar een andere locatie, want zijn broer had het ouderlijk bedrijf inmiddels overgenomen en wilde zijn onderneming eveneens



4 min. leestijd

vergroten. In 2003 kocht Raymond in Teuge een perceel grond, waar hij startte met een schuur, een bescheiden kas en een containerveld van 4.000 m<sup>2</sup>. Door de latere aankoop van een belendend perceel kon hij de kas uitbreiden tot 7.000 m<sup>2</sup>.

### Kas of folie

'Ten opzichte van een folietunnel biedt een glazen kas voor mij een paar belangrijke voordelen', aldus Haarman. 'Ten eerste kun je er een veel stabiel en beter klimaat realiseren, wat heel prettig is als je wilt focussen op kwaliteit. Onder betere klimaat- en lichtomstandigheden slaan de stekken bovendien sneller aan en kost het minder tijd en moeite om een mooie plant met gezonde wortels te krijgen. Om die reden hebben we in 2016 een ledinstallatie laten plaatsen.'

Een derde pluspunt is het langere teeltseizoen. Dat verruimt de keuze in gewassen en plantmaten die hij voor zijn klanten kan opkweken.

### De uitdaging: weerbare planten

Bij die gewassen ligt de nadruk al vele jaren op zuurminnende planten, zoals *Leucothoe*, *Pieris*, *Rhododendron* en *Skimmia*. Wat maakt deze gewassen bijzonder?

Haarman: 'Ze hebben vaak net wat meer zorg en aandacht nodig. Heesters die van een vrij zure bodem houden, wortelen vaak oppervlakkig en zijn wat kwetsbaarder voor bodemschimmels en stresssituaties, zoals droogte. Planten met een gezond, sterk en fijnvertakt wortelgestel kunnen zich beter tegen die drei-

gingen weren. In de bewortelings- en opkweekfase moet je daarvoor de basis leggen. Dat is een interessante uitdaging, die ons de kans geeft om toegevoegde waarde te realiseren. Kennelijk slagen we erin om planten te maken die in de verdere teelt goed presteren, want er zit weinig verloop in ons klantenbestand.'

### Sleutelrol voor substraat

Om voldoende weerbaarheid in te bouwen, past de teler diverse biostimulanten en biologische middelen toe, waaronder Root & Shoot, Serenade (onder andere werkzaam tegen *botrytis* op plantgoed) en Aminosol om de eiwitbalans te ondersteunen. Aan de basis staat echter het substraatmengsel, dat een jonge plant kan maken of breken. Al tijdens de op- en uitbouw van het bedrijf hadden de samenstelling en eigenschappen van het substraat de bijzondere belangstelling van de ondernemer. Daar is nog niets aan veranderd.

'Ik was klant geworden bij Lentse Potgrond en dat bleek een goede keuze', zo blikt de Teugenaar terug. 'Voor een goed substraat heb je hoogwaardige, zuivere grondstoffen nodig in de juiste verhoudingen. Het moet stabiliteit bieden aan de wortels over langere tijd en beschikken over een goede wateropnamekarakteristiek. Dat betekent: gemakkelijk voldoende water opnemen én afstaan en goed draineren. Voor de kleinere substraatvolumes waarmee wij werken, luistert dat extra nauw. In de loop der tijd hebben we in goed overleg tal van veenmengsels beproefd en er op detail-

niveau aan gesleuteld. De receptuur van ons huidige mengsel is alweer enkele jaren oud en bevat ons uitstekend.'

### Partnership

De ondernemer zegt desgevraagd dat hij ook weleens elders heeft geshopt, maar nooit aanleiding zag om te switchen. 'Het is goed om je ogen de kost te geven en soms eens iets nieuws te proberen', zo licht hij toe. 'Verder dan het proefstadium ben ik met andere leveranciers nooit gekomen. Ik vond het wel spannend toen Lentse Potgrond werd overgenomen door Horticoop en later fuseerde met Slingerland tot het huidige Lensli. Dergelijke veranderingen hoeven voor klanten niet altijd positief uit te pakken. Daar heb ik gelukkig niets van gemerkt. Het contact is nog steeds prima, er wordt goed geluisterd naar mijn wensen en opmerkingen en de kwaliteit van de potgrond is top. Lensli is voor mij een partner in business, een bedrijf dat mij en mijn klanten vooruit helpt. Ik streef zo'n zelfde relatie na met mijn klanten. Wij werken alleen op bestelling, dus loyaliteit en partnership staan bij ons hoog in het vaandel.'

Die grondhouding heeft ertoe geleid dat sommige van zijn klanten nu hetzelfde substraatmengsel gebruiken als Haarman. 'Ik zie het als een compliment voor het ontwikkelingswerk dat ik samen met de mensen van Lensli heb verricht. Natuurlijk help ik mijn klanten graag om de kwaliteitslijn die wij inzetten door te trekken op hun eigen bedrijf.'

### Ambities

Op de vraag hoe zijn bedrijf er over vijf jaar uitziet en welke ambities hij koestert, antwoordt de plantenkweker: 'Ik denk dat de bedrijfsomvang dan nog hetzelfde is. Voor uitbreiding op deze locatie zou er veel verbouwd of aangebouwd moeten worden, inclusief de kas en de schuur. De capaciteit wordt nu goed benut en dat laat ik voorlopig graag zo. Ik heb een goed team met een teeltspecialist en zes vaste partners, dat net is uitgebreid met een tweede teeltman op hbo-niveau. Wij mikken vooral op verdere kwaliteitsverbetering en een bescheiden productiviteitswinst binnen de bestaande bedrijfsopzet. De marges zijn klein en je moet voortdurend optimaliseren om de concurrentie een stap voor te blijven. Dat is ook wat het ondernemen zo leuk maakt.'



In de kleinere potmaten luisteren de kwaliteit en eigenschappen van het substraat extra nauw.



'Wij mikken vooral op verdere kwaliteitsverbetering en productiviteitswinst binnen de huidige bedrijfsopzet', zegt de ondernemer over zijn ambities.

## ACHTERGROND



  
**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!