Klanten zijn net vlooien. Een paar zijn honkvast, maar de meeste springen alle kanten op

Gerry Weijer voorzichtig op zoek naar andere teelten, maar wel binnen de traditie van de streek

Groningen is als productiegebied bekend geworden door de grootschalige agrarische productie van uitgangsgewassen voor de andere sectoren van de boomkwekerij en de fruitteelt. Dat grootschalig niet meteen groot betekent, bewijs Gerry Weijer uit Veendam (52). Hij verdient zijn brood op een areaal van 3 hectares.

Auteur: Hein van Iersel

4 min. leestijd

Gerry Weijer zit er helemaal klaar voor als ik rond etenstijd de oprit van zijn oude Groningse boerderij op rij. Het is een van die zeldzaam hete dagen en daarom heeft Weijer speciaal voor het interview een zitje in de schaduw voor zijn boerderij klaargezet. 'Boerderij' is overigens niet het goede woord. Het huis waar Weijer woont is ooit een boerenbedrijf geweest, maar is inmiddels helemaal opgenomen in de lintbebouwing, en meer grond dan een forse tuin heeft Weijer niet rond zijn huis liggen. De enige kweekactiviteiten die in Veendam plaatsvinden, zijn een aantal zaaiplots of stratificeerbakken van ongeveer een meter bij een meter met onder andere zoete kers.

Grond aan huis zou voor de teelten van Weijer ook geen haalbare kaart zijn. De meeste gewassen die de kweker teelt, zijn eenjarige teelten en vereisen ieder jaar verse grond. Belangrijk daarbij zijn goede relaties met de verpachtende boeren. Dat is door overmacht niet altijd makkelijk. Weijer: 'Normaal maak ik de afspraak dat ik de grond in februari leeg oplever. Dit jaar was het weer zo slecht met zo veel natte periodes, dat dit gewoon niet lukte. De boer in kwestie sprak me daar wel op aan, maar had gelukkig begrip voor de situatie. Ook dit jaar pacht ik weer bij hem.'

Weijer legt uit: de grond in Oost-Groningen is compleet anders dan die in Midden-Limburg, bijvoorbeeld. Hoewel veel van de Oost-Groningse teelten daar ook te vinden zijn. Oost-Groningen heeft op veel plekken vooral een veel hoger humusgehalte. Dat is prima en zorgt natuurlijk voor een hoge vruchtbaarheid en buffering van water, maar geeft ook problemen als het lange tijd achter elkaar regent. In Limburg kun je na een stortbui 's middags weer op het land; in Groningen moet je de grond dan echt een dag met rust laten.

Rozen

Ook Weijer ziet de markt voor rozenonderstammen al jaren teruglopen. De schattingen die hij voor de vuist weg geeft, zijn anders dan die van collega Boneschansker, maar dat doet weinig af aan de ernst van de situatie. Anders dan een aantal andere kwekers in het Groningse is Weijer geen lid van de rozencorporatie. Dit is vanwege oud zeer uit een ver verleden, maar vooral ook omdat hij niet inziet dat een corporatie zou kunnen zorgen voor een betere prijs. Ook Rosaco heeft inmiddels geen gegarandeerde afzet meer. Aan de andere kant ziet Weijer in dat Rosaco door zijn nog steeds dominante rol belangrijk is voor de prijsstelling van het product. Voor de afzet maakt het allemaal niet zo

De meeste gewassen die de kweker teelt, **zijn eenjarige teelten en vereisen ieder jaar verse grond**

Een beetje ziekteschade, maar dit mag geen naam hebben .

'We zouden als kwekers veel meer producten moeten vernietigen, **in plaats van altijd maar op de markt brengen, hoe weinig we er ook voor krijgen**

veel uit. Net als de Rosaco-leden verkoopt Weijer zijn onderstammen inmiddels ook ongesorteerd en gebeurt het sorteren in Oost-Europa. Het areaal rozen dat Weijer nu nog zaait, is ongeveer 30 are, goed voor circa 180.000 planten.
De enige remedies die Weijer hiervoor heeft, zijn het hooghouden van de kwaliteit en zorgen dat je bestaande afzet je trouw blijft. Het is duidelijk. Zolang Weijer nog een paar centen aan het zaaien van rozen kan verdienen, zal hij dat blijven doen, maar ook hij lijkt inmiddels de illusie verloren te hebben dat rozen ooit nog een *cashcow* worden. Weijer: 'Klanten zijn net vlooien. De meeste zijn honkvast, maar een paar springen alle kanten op' . Het is belangrijk je daarop te concentreren.' Toch ziet de kweker op dit gebied wel eens rare dingen gebeuren. Bijvoorbeeld dat zijn product als te duur wordt gezien en ingewisseld voor zetstammen uit Oost-Europa, die weliswaar een paar centen goedkoper zijn, maar ook een totaal andere kwaliteit hebben. Weijer: 'Ik berust erin dat het overal hetzelfde is. Eigenlijk al jaren.'

Weijer: 'We zouden als kwekers veel meer producten moeten vernietigen, in plaats van alles maar op de markt brengen, hoe weinig we er ook voor krijgen. Daarom zouden kwekers zich veel sterker moeten verenigen.' Weijer stelt dit, maar geeft meteen aan dat de kans daarop niet erg groot is.

Nieuwe teelten

Een van de teelten die de wegvallende omzet van rozen moet goedmaken, is de teelt van 0+1 St. Julien A-zetstammen. Dat is op dit moment de meest gangbare onderstam voor pruimen in Nederland. De teelt is relatief makkelijk. In het najaar wordt stek gesneden van moerplanten. Dit stekmateriaal wordt allereerst 24 uur lang in een oplossing van Rhizopon AA-groeistof gedoopt. Het stekmateriaal zuigt zich dan vol met groeistof. Daardoor wordt in de koeling, waar de stekken gedurende de winter worden opgeslagen, callus gevormd. In het voorjaar wordt de stek dan weggestoken en na een groeiseizoen verkocht als kant-en-klare zetstam.

De kweker is nog niet echt op stoom met deze voor hem nieuwe teelt. In 2015 en 2016 is hij gestart met het inrichten van een moerhoek met virusvrij materiaal; eind dit jaar verwacht hij de eerste stekken te kunnen snijden. Beperkt in aantal nog, maar Weijer heeft er zin in.

Verkopen

Gerry Weijer is pas 52 en dus nog veel te jong om te stoppen, hoewel hij beseft dat hij daar al plannen voor zou moeten maken. De kans dat een van zijn drie dochters of een zoon in zijn schoenen stapt, is niet groot. Weijer: 'Het is veel belangrijker dat zij zorgen voor een goede opleiding.'
Weijer zelf is wel door familie in de boomkwekerij beland. Zijn schoonvader had een handelskwekerij. Via hem kwam hij in aanraking met de sector. Daarna is Weijer gaan werken bij een collega in de buurt en is later zelfstandig geworden.

Be social
Scan of ga naar:
www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6106