

TESSELAAR FREESIA CV

Fresiabroeierij steeds meer gespecialiseerd

Grondkoeling en belichting zijn in de fresiabroeierij standaard. Marcel Tesselaar (Tesselaar Freesia CV) heeft ook goede ervaringen met een betrekkelijk nieuwe innovatie: de hogedrukverneveling. Daarmee kunnen RV en temperatuur nog beter gestuurd worden, waardoor de productie verder omhoog is gegaan. "We zijn van 16 bos van een teelt naar 20 bos gegaan", zegt de Heerhugowaardse fresiaspecialist.



Marcel 'Pip' Tesselaar; 'Bij fresia gebeurt er iets op de vaas'

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas



Belichting en hogedrukverneveling zorgt voor een hogere productie

Zoals de naam al aangeeft is Tesselaar Freesia CV geheel gespecialiseerd in fresia's. In 37000 vierkante meter kas produceert Tesselaar jaarrond ruim 14 miljoen fresiatakken (380 takken per meter), verdeeld over 30 procent hoofdtakken en 70 procent zijtakken. "Om de teelt echt goed te doen moet je je wel specialiseren", zegt Marcel 'Pip' Tesselaar. Tachtig procent van de productie bestaat uit enkelbloemigen (belangrijkste soorten 'Blue Moon', 'Ambassador', 'Delta River'), in de twintig procent dubbelbloemigen is 'Purple Rain' de belangrijkste cultivar. De veilingprijs van dubbelbloemigen ligt vaak wat hoger, maar daar tegenover staat een gemiddeld lagere productie, mede door het grote aantal hoofdtakken (40 procent tegenover enkelbloemigen 30 procent). "En heb je een dubbelbloemige die wel heel productief is, dan is de prijs gelijk lager", weet Marcel. Qua kleur heeft Tesselaar zich min of meer gespecialiseerd in blauw: zo'n zestig procent van de productie bestaat uit deze kleur met 'Blue Moon' (=eigenlijk lila) als belangrijkste soort. "Blue Moon' bloeit goed,

heeft een goede productie en levert een beste kwaliteit haken", aldus Marcel. In het totale fresiavak zijn de verhoudingen 35 procent wit, 28 procent geel, 22 procent blauw en circa 15 procent roze, rood en oranje.

PLANTEN

Er zijn twee teelten per jaar mogelijk. Een zomertrek duurt gemiddeld vijf maanden, de winterteelt zeven maanden. Wel wordt vanaf november de productie meestal iets teruggeschroefd, omdat de vraag dan wat afneemt, terwijl de energiekosten juist toenemen. "Vanaf begin februari liggen de energiekosten ook nog hoog, maar dan trekt de vraag met Valentijn op komst meestal fors aan." De teelt begint bij het planten van de knollen (in de volle grond): 60 op een kasmeter of 96 per strekkende meter. Als de bloemen zijn uitgesneden, worden de knollen met blad en al gerooid en twee-drie weken lang bij 20 graden in de cel gezet. Dan wordt het blad eraf getrokken en volgt het sorteren. Vervolgens worden de knollen een maand of vier geconditioneerd bewaard tot de nieuwe plantronde. Omdat de knol steeds vernieuwd wordt, kan je hier oneindig mee doorgaan. "Je hoort de handel wel eens praten over 'verversen', maar eigenlijk bestaat dat niet. Alleen als je de kralen doorteelt tot een knol kun je spreken van echt nieuw materiaal". Fusarium is een van de grotere bedreigingen in de teelt. De gevoeligheid is wel soortafhankelijk. Stomen van de grond, het ontsmetten van de slangen met soda en zorgen voor een optimale bodemstructuur zijn belangrijke teeltmaatregelen om fusarium onder controle te houden.

In 2007 heeft Tesselaar zijn foliekassen vervangen door glas. Dat past beter bij de steeds intensievere teelt. Koeling en verwarming van de bodem gebeurt algemeen in de fresiateelt, maar een noviteit was het ophangen van een hogedrukvernevelingsinstallatie. Fresia's houden van koele, vochtige lucht; met hogedrukverneveling kan vooral in zomer en voorjaar de RV en de gewenste lage temperatuur gemakkelijk op peil worden gehouden. Ook hoeft er minder gelucht te worden waardoor er meer CO₂ in de kas blijft. Samen met een intensievere belichting, heeft dat geleid tot een behoorlijke productiviteitsstijging: van 16 bos van een teelt naar 20 bos. Die toename ligt vooral in het gegeven dat er meer planten zijn die vier in plaats van de gebruikelijke drie haken geven.

UNICUM

Tesselaar Freesia CV is lid van kwekerscombinatie Unicum, die momenteel 17 kwekers-

broeiers telt. Samen zijn ze goed voor een productieoppervlakte van 45 hectare. Binnen Unicum wordt de productie qua kleuren en aanvoer min of meer op elkaar afgestemd. Het streven is dat elke deelnemer constant een kleur of drie kan leveren. In principe zou een nog verder gaande specialisatie mogelijk zijn. Maar voor bijvoorbeeld één kleur per bedrijf zijn de meeste telers te groot. Bovendien lopen de pieken niet helemaal gelijk en levert één kleur per bedrijf sneller het risico van marktverstoring op. "Wel streven we naar geleidelijk minder kleuren per bedrijf".

De afzet gebeurt voor 35 procent rechtstreeks (bemiddeling via FloraHolland Connect), 65 procent gaat via de klok. Tot voor kort gingen 80 procent van Unicum's fresia's naar Engeland. Helaas stagneert die afzet door het goedkope pond in combinatie met de economische crisis. "Er gaan zeker 30 procent minder fresia's naar Engeland. Daarbij komt de mindere prijs door het goedkope pond". Dat komt in principe neer op een daling van 15 naar 10 cent per steel, wat dan met een beetje geven en nemen - een tak minder in de bos - van beide zijden hoogstens beperkt kan worden tot 12-13 cent. Om de afhankelijkheid van Engeland te verminderen is Unicum doende afzet te vinden op andere markten, zoals Duitsland. "Maar veel van die landen zijn niet zoals Engeland ingericht

op de verkoop via het supermarktkanaal". Op het moment van ons gesprek, begin november, klimmen de fresiaprijzen uit het dal. Het voorbije jaar lag de klokmiddenprijs op rond de 13 cent per steel (in de directe afzet voor gelijke kwaliteit wel iets hoger) en dat is te weinig "Vorige week zat de klokprijs op 15 cent voor enkelbloemigen. Dat heb je zeker nodig om rendabel te kunnen draaien", zegt Marcel.

PROMOTIE

Fresia's moeten in de vaas van de consument concurreren met vele andere bloemen. De fresia heeft als sterk punt zijn geur. "En er gebeurt iets op de vaas", zegt Marcel. "Voorwaarde is dan wel dat ie echt openkomt en bloeit, maar mits niet te rauw gesneden lukt dat prima. Voor de consument is dat veel belangrijker dan zaken die kwekers belangrijk vinden zoals of een soort duimt of voldoende haken geeft". Tesselaar is zelf behoorlijk actief op het gebied van promotie. Zo doet het bedrijf mee aan de Keukenhofshows, waar ze dit jaar de 'toptelerstrofee' wonnen voor hun soorten 'Red Beauty' en 'Monaco'. Er is ook een Freesia Promotie Commissie die extra investeert in promotie. Of het helpt? Dat is moeilijk meetbaar, vindt Marcel. Fresia is een te klein product om echt grootschalig uit te pakken. "We gaan er maar van uit dat alle kleine dingen helpen".



Medewerker Jeroen Danenberg bezig met het bossen van fresia's