

Hans Kuilboer:

'De meeste leveranciers waar ik zaken mee doe, zijn er en kan ik in korte tijd spreken'

Hans Kuilboer uit Heerhugowaard teelt kalanchoe's op 4,8 ha, verdeeld over drie bedrijven. Op een van de bedrijven, van 3,3 ha, teelt hij de dubbelbloemige 'Roseflowers' in 10,5 cm potten. Op het andere bedrijf heeft hij verschillende bijzondere soorten in 13 cm potten staan. De 'African' rassen hebben varenachtige vertakte bladeren.

Kalanchoe 'Dorothy' is ooit door het CPRO in Wageningen geselecteerd als snij-kalanchoe, maar Kuilboer teelt de plant als potplant met één mooie bloemstengel. Kalanchoe 'Azumi' heeft paarse klokvormige bloempjes met aan de onderzijde een groen randje. En Kalanchoe behariensis is een botanische soort. Om aan bijzondere rassen te komen werkt Kuilboer nauw samen met de Deense veredelaar Knud Jespen. De rassen van dit bedrijf munten uit in houdbaarheid en heldere kleuren.

Leuke beurs

Vorig jaar ging de potplantenteler voor het eerst naar TBR Gorinchem. "Ik ging ernaar toe uit nieuwsgierigheid en omdat ik de tijd had. Ik kwam net terug van een excursie in Middelburg en ik kon het mooi combineren zonder heel erg om te rijden. Ik vond het een leuke beurs, maar wel een beetje druk. Ik heb er allerlei leuke dingen gezien. Zo zocht ik onder andere naar een bepaald soort tray, die ik er gevonden heb. Ik ga dit jaar zelf of laat een van mijn mensen de beurs bezoeken."

Meeste leveranciers

Kuilboer vindt de meeste leveranciers waar hij zaken mee doet op de vakbeurs. "Dat zijn niet alleen mijn leveranciers uit Aalsmeer of het Westland, maar ook die uit deze regio. In een kort tijdsbestek kun je iedereen spreken en zaken die je interesseren langs gaan. Ik denk dat alle bedrijven, die iets aan de tuinbouw willen leveren, op deze vakbeurs staan. Het is niet alleen voor bezoekers een laagdrempelige beurs, maar ook voor de standhouders. Ook bedrijven die internationaal opereren komen naar deze beurs om hun Nederlandse klanten te spreken."

Minpunt is dat het op het moment slecht gaat in de tuinbouw. "Het product brengt zo weinig op, dat we op het moment helemaal niet denken over investeringen. Dat geldt niet alleen voor ons, maar ook voor collega's. Het is daarom vooral kijken, kijken en niet kopen."



Hans Kuilboer: "Het product brengt zo weinig op, dat we op het moment helemaal niet denken over investeringen. Het is daarom vooral kijken, kijken en niet kopen."