



Aan de noordelijke rand van het Boskoopse tuinbouwgebied staan de bedrijfsvlaggen van Dick Blom Boomkwekerijen B.V. strak aan de wind. De dundoeken met daarop de logo's van het bedrijf én Rotterdams trots Feyenoord, markeren de toegang tot de kwekerij. Op twee nabij elkaar gelegen locaties teelt Dick Blom (47) - deels onder glas en plastic - diverse kleinere boomkwekerijgewassen.

Auteur: Ruud Jacobs

De grond van de buurman is maar vijf keer te koop!

Dick Blom: Ik ben de baas, maar ik weet goed dat het niet allemaal van een kant kan komen"

Dick Blom

Blom heeft het kwekersbloed niet van een vreemde. "Mijn vader had ook een kleine kwekerij. Ik ben zelf zo'n dertig jaar geleden begonnen met het hier en daar pachten van enkele honderden vierkante meter." Inmiddels heeft Blom de pioniersjaren al ver achter zich gelaten en heeft hij zijn bedrijf weten uit te bouwen tot een slordige 6,5 hectare. Voor Boskoopse boomkwekerijbe-

gripen een bedrijf van een bovengemiddelde omvang. Door vijf keer de geboden mogelijkheid om de directe buurman te kunnen kopen te hebben aangepakt, heeft Blom in de afgelopen jaren zijn kansen gegrepen en heeft hij het geheel uitgebouwd tot één moderne kwekerij. Compleet met een moderne nieuwe loods, kantoorruimte, broeikas en moderne productieapparatuur.

Tijdens een rondgang over het bedrijf blijkt Blom behalve een gedreven kweker met een jarenlange vakkennis, ook een selfmade ondernemer zonder kapsones. Eentje die van aanpakken houdt en die veranderingen zeker niet uit de weg gaat. Het credo van zijn tweede passie, Feyenoord, is Blom dan ook op het lijf geschreven: 'Geen woorden, maar daden'.



Dick maakt gebruik van het programma Forester dat ontwikkeld is door het bedrijf Interforce in Hazerswoude. Output van het programma is een Excel bestand met daarin per product een filesheet. Klanten kunnen hierin precies zien hoe de conditie van een plant is en kunnen ook foto's downloaden voor gebruik op site en op schapkaarten.

Specialisatie

Blom heeft zich vanaf het allereerste begin gespecialiseerd in de teelt van brem (*Cytisus*). "Het bedrijf waar ik toentertijd werkte had bremstekken over en zo is het eigenlijk allemaal begonnen." Later volgden ook hortensia (*Hydrangea*), zuurbes (*Berberis*) en parelbes (*Pernettya*). "In 2005 kweekte ik nog 600.000 stuks brem, maar van het een op het andere jaar kwam er de klad in de vraag naar brem. Dat heb ik eerst nog even aangekeken, in de hoop dat de vraag toch weer zou aantrekken. Toen dat echter niet gebeurde, ben ik me op iets anders gaan oriënteren. Ik kon ook gewoon op de oude voet doorgaan, maar dat zou zeker de afgrond hebben betekend. Uiteindelijk ben ik toen deels overgestapt op het kweken van vaste planten", laat Blom weten. Op dit moment kweekt Blom met hulp van drie vaste werknemers en diverse tijdelijke Oost-Europese krachten jaarlijks nog 400.000 bremplanten in verschillende potmaten, variërend van 14, 17, 19 en 23 centimeter. Verder bestaat het sortiment onder meer uit 60.000 stuks berberissen, 250.000 *Pernettya*'s en 150.000 *Hydrangea*'s. Andere vaste planten in het sortiment zijn *Lobelia*, *Edelweiss* en *Phlox*. Behalve het op grote schaal kweken, experimenteert Blom zelf ook graag met het telen van diverse nieuwe soorten, zoals dit jaar *Tradescantia* en tuinorchidee. De experimenten zijn de ene keer een succes, soms blijkt het echter ook een flop. Zoals dit jaar het geval is met de luciferplant, ofwel *Cuphea*. "De takken van deze plant vind ik gewoon te slap. Een andere vaste plant, de *Campanula La Belle*, bleek uiteindelijk te hoog door te groeien. Die konden we op de karren niet meer met de andere planten mengen. Daar zijn we dus mooi mee gestopt", laat Blom weten.

Het uitgangsmateriaal voor zijn planten komt voor een deel van eigen land en deels van elders. "De landplanten, ofwel vaste planten, worden onder meer in Hillegom in juni als stek of zaad in plug opgepoot en komen het jaar daarop in februari naar Boskoop. Voor de *Cytisus* hebben we zelf een nieuw moederbed aangelegd." Van de brem is wel geprobeerd om het stekmateriaal uit te besteden, maar volgens Blom bleek uiteindelijk de geleverde kwaliteit niet consistent genoeg.

Verkoop

Samen met zijn vrouw Miranda Bregman zorgt Blom zelf voor de verkoop van zijn gekweekte gewassen. Dick Blom heel trots: "Mijn vrouw denkt niet als een boomkweker, maar meer als een consument. Daarom zijn we een goed kop-pel." Voor de verkoop van de tuinorchidee is Blom recentelijk een samenwerking aangegaan met een vijftal andere kwekerijen. Voor de overige planten verstuurt de Boskoopse kweker een keer per week een zogenaamde newsflash via internet naar zo'n 400 klanten. In de flash prijst Blom zijn producten in woord en beeld aan de potentiële klanten aan. In een speciaal tot studio omgetoverd hoekje van het bedrijf, fotografeert Blom wekelijks eigenhandig de te verkopen planten. "De klant heeft via internet zo snel een goed en duidelijk beeld van de groei en kwaliteit van de reeds gekochte of nog te kopen planten", laat Blom met bescheiden trots weten. Het ligt in de bedoeling van Blom om alle foto's in een soort van databank te stoppen, zodat hij ten alle tijde op het beeldmateriaal een beroep kan doen. Waar voorheen de brem in grote partijen werd afgezet, verloopt de verkoop van de vaste planten via internet in kleinere partijen. Iets dat de voorkeur van Blom heeft. "Ik verkoop liever vier keer een partij van 250 karren, dan een keer



één grote partij van duizend. Die kleinere partijen kan ik goed met mijn eigen mensen behappen en anders moet ik weer externen inhuren en dat doe ik liever niet. Bovendien is het prijstechnisch vaak aantrekkelijker om kleinere partijen te verhandelen.”

Om de verkoop nog verder te optimaliseren en professionaliseren heeft Blom in nauwe samenwerking met zijn vrouw Miranda ook verbeteringen op het vlak van de algehele bedrijfspresentatie doorgevoerd, zoals een full-colour sortiments-waaijer en een folder met nuttige bedrijfsinformatie laten drukken.

Toekomst

Daar waar Blom tot in 2005 dacht tot aan zijn pensioen met de teelt van brem in de weer te zullen blijven, is de nuchtere Boskoper meer en meer gericht op het direct inspelen op actuele vraag uit de markt. Deze ommezwaai heeft zowel voor Blom als voor zijn medewerkers de nodige veranderingen met zich meegebracht. “In tegenstelling tot de tijd toen ik alleen maar brem teelde, is het hier op het bedrijf nu nooit meer rustig. Vroeger was in juni alles aan de kant en had ik nog eens tijd om met de auto een rondje te maken en met deze of gene even bij te praten. Dat is er nu met het sortiment van verschillende vaste planten allemaal niet meer bij. In vergelij-

king met Cytisus en Pernettya is de doorlooptijd van vaste planten allemaal veel sneller.” Ook het aantal uren dat Blom en zijn werknemers wekelijks maken is een stuk hoger dan ten tijde van de bremteelt en ligt op dit moment op zo'n 55 tot 60 uur. “We werken van maandag tot vrijdag van zeven tot zes uur en op zaterdag van zeven tot twaalf. Dat wil ik nu gaan terugbrengen naar 45 uur.” Blom zet weliswaar de grote bedrijfslijnen uit, maar laat duidelijk ruimte voor inspraak door zijn personeel. “We hebben er samen aan de koffietafel over gesproken. Ik ben weliswaar gewoon de baas, maar ik weet donders goed dat het niet allemaal van een kant kan komen”, laat Blom weten.

Na vijf keer de buurman te hebben kunnen kopen is het voor Blom zeker nog niet gedaan met de plannen. Mocht de kans zich weer voordoen en het past in het algehele plaatje, dan zal de oprechte Boskoper het zeker niet laten om nogmaals verder te groeien. Mits de bank ook wil meewerken en dat is vandaag de dag niet altijd meer een zekerheid.

Adres: Dick Blom Boomkwekerijen B.V.
Baanwegsekade 16 - Boskoop

Website: www.dickblom.nl

Start van huidige bedrijf: 1992

Oppervlakte: 6,5 hectare

Werknemers: 3

Teelt: Cytisus, Berberis, Pernettya, Hydrangea en diverse andere vaste planten.

