

Arjan Smit: 'Wandelen met

Over de tulpenprijzen heb je weinig te zeggen, zeker wanneer zoals dit seizoen het weer tegen zit. Op de kostenkant is wel invloed. Reden voor tulpenbroeier Arjan Smit (Arjan Smit vof) om bij zijn nieuwbouw te kiezen voor een arbeidsbesparend waterbroeistelsysteem in combinatie met een zeer geavanceerd containerstelsysteem. Dat levert een forse arbeidsbesparing op.



Arjan Smit met een van zijn Poolse werknemers: 'we hebben geen loopafstanden meer'

Tekst en foto's: Gerrit Wildenbeest

Het vergt enige moed om in deze voor de tulpenbroeierij zo moeilijke tijden de deuren open te zetten voor het publiek, vakgenoten en consumenten. Ook Arjan Smit van het gelijknamig bloembollenbedrijf Arjan Smit vof (Spierdijk) aarzelde wel even, maar besloot toch zijn bedrijf ter gelegenheid van de Westerkoggeflora open te stellen voor vakgenoten en consumenten. Dat werd zeer gewaardeerd gezien het, ondanks de besneeuwde wegen, drukke bezoek. Arjan is alweer de derde generatie van het familiebedrijf dat omstreeks 1970 in de bollen begon. In 1990 kwam daar de broeierij bij. In de afgelopen 20 jaar is de tulpenbroeierij uitgegroeid van zo'n 100.000 stuks naar 9 miljoen anno 2010. De broeierij gebeurt voor ruim 90 procent op water. Alleen de circa 100.000 ijsstulpen van soorten die niet in op het Zuidelijk Halfrond zijn te telen, gaan nog op potgrond.

AGRIFIRMTRAY

Voor de waterbroei (eb- en vloedssysteem) maakt Arjan gebruik van de nieuwe Agrifirm waterbroeitrays. "We hebben daarvoor vooral gekozen, omdat je hier geen prikschade hebt. Bij de bekende Bulbfustprikbak geeft dat toch al gauw zo'n 2-3 procent uitval", zegt Arjan. Tot nu toe vindt hij de Agrifirmtray goed werken. Wel staan door de gladde pennen de tulpen wat los, waardoor je bij het plukken iets sneller meerdere tulpen meetrekt. Agrifirm werkt

aan een oplossing daarvoor, weet Arjan. Hij heeft gekozen voor kleine ombakken, om zo de kans op besmetting te verkleinen. Het broeit tot nu toe vlotjes. "We gooien weinig weg. Nu het lichter en zonniger wordt zie je de partijen steeds strakker worden en krijg je een gelijkmatiger oogst. Dat is onze kracht, van veel partijen oogsten we 80 procent in één keer".

NADENKEN

Het broeierijsortiment bestaat uit in totaal 35 soorten, met als grootste 'Yokohama', 'Royal Virgin', 'Seadov', 'Pallada', 'Purple Flag', 'Eur Chic' en 'Jan Seignette'. Het merendeel van de broeierijsoorten komt van de eigen kwekerij van 16 hectare met teelt in Nederland en Frankrijk. In Chili laat Arjan op contract tulpen telen. "Alleen onze rode en paarse soorten kopen we aan". Het broeiseizoen begint half oktober met Chileense en Nieuw Zeelandse bollen. Daarna komen de ijsstulpen, terwijl eind november de Franse tulpen aan bod komen. Dat zijn voornamelijk witte soorten. "We hebben de ervaring dat andere kleuren, zoals roze, voor de kerst moeilijk liggen, daar is geen vraag naar". Tegen en na de kerst komen de Hollandse bollen op de markt, te beginnen met Limburgse tulpen van onder het plastic. Het broeiseizoen loopt tot begin mei. Hij weet dat collega-broeiers als Van der Gulik en B&L Tulips vrijwel jaarrond broeien, maar gaat zichzelf daar niet in mengen. "Zij hebben de lijnen, de markt biedt ook te weinig ruimte voor nog meer aanbod". Dat past bij zijn principe dat broeiers zich altijd eerst moeten

afvragen wat de vraag is. "Het is nu de tijd om daar serieus over na te denken. Is er een markt voor productievergroting? We gunnen elkaar vaak het verlies niet, dat is jammer".

AFZET

Qua marktsegment richt Arjan zich op het supermarkt plus segment: de betere supermarkt, cash and carry's en de grotere bloemisten. Groothandelaren waaraan veel geleverd wordt zijn onder andere Blumex, Fleura Aalsmeer, Van Duyvenvoorde. Zo'n 65 procent van de tulpen komt voor de klok, de overige 35 procent vindt via het bemiddelingskanaal zijn weg. Omdat zijn kwaliteit net wat boven de middenmoot uitsteekt, doet Arjan dat handelsgedeelte zelf. Dat levert vaak net iets meer op. Het vorig seizoen liep slecht af, vandaar dat het prijspeil voor de langere termijncontracten aan het begin van dit seizoen laag was. Te laag naar Arjan's zin om daarmee in zee te gaan. Daarom wordt er nu veel op daghandel gedaan. 'Als ik hang, dan maar aan de laatste galg'.

Over het prijsverloop kan Arjan helaas weinig goeds vertellen. "Dankzij onze witte soorten zaten we in december nog wel goed, de middenprijs was toen rond de 8 cent, wij zaten rond de 15 cent. Op het moment van de open dag - 30 januari - beloofde het weer nog weinig goeds. De prijzen mochten dan iets aantrekken, Arjan vindt het eigenlijk te gek dat men 14 cent momenteel al een goede prijs vindt. Sneeuw en vorst teisteren half Europa, maar hij ziet

plukken kan niet meer'



De opplantlijn



Het geavanceerde containertransportsysteem bespaart arbeid

richting Valentijn toch lichtpuntjes. In Polen en Rusland is het ook koud, de kassen van de broeiers daar missen vaak goede verwarming, waardoor de kans groot is dat de bulk van de lokale productie na Valentijn en - omdat alles opschuift - vervolgens na Russische Moederdag op de markt komt. Kansen voor het Nederlandse product. "Daar mik ik op", zegt Arjan als geboren optimist.

AUTOMATISERING

Aan de prijsvorming valt weinig te doen, winst is nog te behalen op het gebied van efficiëntie en arbeidsbesparing. Op dit moment doet Arjan het werk met twee vaste krachten en een stuk of veertien Poolse arbeidskrachten tijdens het broeierijseizoen. Met het waterbroei-systeem en het verregaand geautomatiseerde containertransportsysteem hoopt hij zo'n 40-

60 procent arbeid te besparen. Het plukken van de bloemen van de twee groei-afdelingen geschiedt centraal in een aparte oogstafdeling. "We hebben geen loopafstanden meer, wandelen met het plukken is uit de tijd". Het geavanceerde systeem vergde de nodige investeringen, maar daarmee is het bedrijf wel klaar voor de toekomst. "De investeringen die ik gedaan heb, moeten anderen nog doen."



De dagen lengen, de partijen worden strakker



Bij vertrek van de open dag: een bosje tulpen mee