

‘Vasthoudendheid typeert B

Anna Paulowna viert dit jaar een mijlpaal. Precies 100 jaar geleden vestigde het eerste bloembollenbedrijf zich in de polder bij de Kooybrug: de firma M. Veldhuizen Van Zanten & Zonen. BloembollenVisie staat komende tijd stil bij dit jubileum en spreekt verschillende typisch Polderse bedrijven over vroeger, nu en de toekomst. Allereerst teelt- en exportbedrijf Kapiteyn BV met de vierde generatie aan het roer.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

Terwijl de Anna Paulownapolder in het teken staat van 100 jaar bloembollencultuur, viert Kapiteyn BV dit jaar haar 85-jarig bestaan. Oprichters Jan en Adriaan Kapiteyn trokken in 1926 vanuit Lisse naar het noorden om in Breezand een eigen bedrijf te starten. Dat deden zij direct al met volledige steun en advies van broer Cornelis (later hebben deze drie broers de Gebr. Kapiteyn opgericht) en vader Leen. Laatstgenoemde staat dan ook in de boeken vermeld als de eerste generatie van Kapiteyn BV. Hij werkte net als zijn zoon Cornelis bij Fred de Meulder in Lisse. Zijn zoons Jan en Adriaan zagen werken voor een baas niet zitten en zochten het ondernemersavontuur in Breezand op. Hier was voldoende ruimte en relatief goedkoop land verkrijgbaar. Het eerste land waar de mannen bollen op zetten werd gehuurd van een boer waar zij in de kost zaten. Langzaam kon dit bedrijf worden overgenomen.

CRISISJAREN

De broers Kapiteyn behoren niet tot de eerste pioniers van het Noordelijk Zandgebied, maar hebben wel de beginjaren van deze teeltregio meegemaakt. “Geen makkelijke tijd”, weet Leo Kapiteyn (80), de zoon van Jan. “In het begin heeft het bedrijf moeilijke jaren meegemaakt, economische crisisjaren. Er werden weinig bollen verkocht. Veel land werd gebruikt om aard-

appelen en groente te telen, want aan voedsel was gebrek. De keuze om in Breezand te gaan ondernemen bleek achteraf goed, maar het was ook een moeilijke keuze. Mijn vader en oom hebben heel hard gewerkt en veel zorgen gehad. Het ging niet vanzelf. Er was niet zoveel vernieuwing en kennis als tegenwoordig. Alles op het gebied van behandeling, ziektebestrijding enzovoort moest men zelf uitzoeken. Gewasbeschermingsmiddelen waren nog nauwelijks uitgetest en goede adviseurs waren er niet. Het ging met vallen en opstaan. Na de crisistijd werd de bollenteelt opgebouwd, maar zachtjes aan. Er was tekort plantgoed en het kostte tijd voordat de afzet weer op orde was.”

‘De aantrekking van toeristen geeft sector een positieve impuls’

In 1945 trad Leo toe tot het bedrijf. Later gevolgd door zijn broer en vier neven: de derde generatie. Bedrijfsovername was volgens Leo niet meer dan vanzelfsprekend. “Zelf wilde ik ook niet anders, mijn hart lag in de bollen. Ik heb de opbouw van het bedrijf meegemaakt. In het begin ging alles handmatig: planten, rooien en ga zo maar door. Er was voldoende personeel en dat was niet duur.” Later zou de mechanisatie zijn intrede doen in het bollenvak. Vol-

gens Leo is het de belangrijkste ontwikkeling uit de geschiedenis en hij herinnert het zich nog goed. “Wij zijn er vrij snel ingestapt. Eerst kwamen de machines voor op het land; de plant- en rooimachine van Van Nobelen. Het waren kostbare objecten, maar je moest met je tijd mee en personeel werd duurder. Na de mechanisering in de kwekerij volgden vanzelf de verpakkingsmachines voor de export. Door die machines konden we veel grotere orders aannemen. Toen bloembollen eenmaal automatisch verpakt werden, is de droogverkoop pas echt op gang gekomen.”

UNIEKE COMBINATIE

Volgens Jan Kapiteyn – de oudste zoon van Leo en met twee broers en twee neven de vierde generatie binnen het bedrijf; neef Aad is hen helaas ontvallen – heeft Kapiteyn BV bijgedragen aan de ontwikkelingen in het Noordelijk Zandgebied. Dat komt vooral door de unieke combinatie van teelt en handel. “Dat zag je vroeger wel in Lisse, maar hier niet. Tegenwoordig zijn er nog maar weinig combinatiebedrijven, de meesten hebben zich gespecialiseerd. Wij hebben het fenomeen juist een nieuwe impuls gegeven met de oprichting van Kapiteyn Breeding. Met de veredeling erbij hebben we het hele proces in eigen hand.” Volgens Jan heeft het absoluut voordelen om als teelt- en exportbedrijf in Breezand gevestigd te zijn, ook vroeger al. Dat heeft te maken met de diversiteit aan gewassen die hier geteeld worden. “Onze toeleveranciers zijn hier geconcentreerd. Als familiebedrijf hebben wij altijd breed in de samenleving gestaan. We hebben veel contact met de kwekers.”

Volgens Jan is en blijft Anna Paulowna een bijzonder bollenteeltgebied door de diversiteit aan gewassen, de ligging, het goede waterbeheer en de zandgronden. “We kunnen eenvoudig aan fytosanitaire eisen voldoen. Wel dreigt de regio haar leidende positie kwijt te raken. Ontwikkelingen blijven achter en er worden enorme volumes in andere regio’s geteeld, met name tulpen en lelies. Door de moeilijke jaren in het bloembollenvak is het voor veel bedrijven lastig om aan te haken en de koers binnen de onderneming te wijzigen. Er zal vooral

100 jaar bloembollencultuur



Polders ondernemers'



Leo sr. en Jan Kapiteyn: 'Ons bedrijf heeft bijgedragen aan de ontwikkelingen in deze regio'

gewerkt moeten worden aan de pr en vermarkting van producten. De prijzen staan onder druk en zullen niet zomaar op het niveau van tien jaar geleden terug komen. Toch merken wij, ondanks de resultaten van de afgelopen twee jaar, dat er voldoende kansen liggen voor afzet richting tuincentra en supermarkten. Bloembollen zijn niet uit en vinden nog steeds gretig aftrek. Ze verdienen een plaats op het verkooppunt, mits gepresenteerd in duidelijke, fraaie concepten."

VASTHOUDENDHEID

Volgens Jan en zijn vader kent het Noordelijke Zandgebied een eigen cultuur. "Wat de ondernemers hier typeert? De vasthoudendheid. En de nieuwe generatie werkt met visie en vernieuwingsdrang." Daarbij merkt Leo op dat de

rollen door de jaren heen zijn veranderd, ook die van het gezinsleven. "Alles draaide vroeger om het bedrijf. Het gezin is altijd belangrijk geweest, maar dankzij de medewerking van de vrouw, konden er lange dagen gewerkt worden." Ook de aantrekkingskracht van toeristen is enorm vergroot. "Vroeger kwamen er zelden mensen bloemen kijken, daarvoor ging men naar Lisse en Keukenhof. Nu leeft het hier veel meer, een positieve impuls voor de sector." Ook volgens Jan is de sector op de goede weg. Al zou de kwekerij nog veel meer een sleutelrol moeten innemen. "Kwekers moeten meer met hun afnemers praten, en andersom ook. Niemand kan tegenhouden dat er minder kwekers en exporteurs komen, maar dat neemt niet weg dat er nog steeds toekomst is voor onze hele unieke producten."

Leo is ongeveer tien jaar geleden uit bedrijf gestapt, maar komt er nog elke dag. "Ik ben er mee opgegroeid en doe niets liever. Ik volg de ontwikkelingen nog op de voet. De investeringen zijn vandaag de dag een stuk groter, maar als je het niet doet, raak je achter. Wat de grootste verschillen zijn tussen vroeger en nu? Vroeger werd er gewerkt en beslissingen werden tussentijds genomen. Nu wordt er veel meer vergaderd en overlegd, daar moest ik in het begin erg aan wennen. Maar het is nodig. Een groot en complex bedrijf vraagt om leiding en structuur." Kapiteyn streeft er naar een familiebedrijf te blijven. Inmiddels staat alweer de vijfde generatie te trappelen om straks het bedrijf in te gaan. "Daar voel ik mij ontzettend rijk mee", zegt Leo. "En dat geldt voor de hele tweede generatie."

ur in Anna Paulownapolder

1956	1958	1979	1981	1982	1983	1985	1998	2005	2011
Erste Bloemendagen met mozaïeken	Introductie Anthrakrat	Oprichting KAVB-kring Noordelijk Zandgebied	Eerste Bolbloemenshow Noordelijk Zandgebied (Lentetuin)	Beplanting Poldertuin door leerlingen LAS	Introductie inundatie	Koningin Beatrix bezoekt Bloemendagen	KAVB-afdeling telt 400 leden	Koningin Beatrix opent Lentetuin t.g.v. 25-jarig bestaan	100 jaar bloembollencultuur in Anna Paulowna