

Golden State Bulb Growers – gevestigd in Moss Landing, Californië – is gespecialiseerd in de veredeling, teelt en broei van calla's. Destijds was dit een van de eerste bedrijven die zich op dit – nog altijd exclusieve – gewas stortte. Met de vierde generatie aan het roer, werkt het bedrijf consistent aan producten van een hoge kwaliteit. De klimatologische omstandigheden in 'the sunny state' lenen zich dan ook bij uitstek voor de groei en bloei van dit product. 'Wij zijn verrast wat collega's in Nederland ermee kunnen bereiken.'

Tekst en foto's: Monique Ooms

**2**011 is een bijzonder feestelijk jaar voor Golden State Bulb Growers; de onderneming bestaat namelijk honderd jaar. Ter gelegenheid hiervan werden de jaarlijks terugkerende California Spring Trials – een soort open dagen waar dertig bedrijven uit Californië aan meedoen – iets feestelijker dan normaal aangekleed. Bovendien werd er een kleine tentoonstelling ingericht met oude foto's die de historie van het bedrijf in beeld brachten. De onderneming dankt haar bestaan aan oprichter James Brown; nee, niet die zanger, maar een Amerikaanse ondernemer die mijnbouw studeerde en overal handel in zag. Zo zat hij in de autohandel in San Francisco voordat hij in Capitola een tuinbouwbedrijf begon. Naast

## GOLDEN STATE BULB GROWERS

# 'Calla nog altijd un



Dan McDonnal (l.) en Justin Brown: 'Wij doen zo'n 2500 kruisingen per jaar'

aardbeien, besloot hij ook bollen en bloemen te gaan telen.

### ONBEKEND

Achttien jaar geleden verhuisde het bedrijf naar Moss Landing waar meer ruimte was om te groeien. Aanvankelijk richtte het bedrijf zich voornamelijk op begonia's die onder de merknaam AmeriHybrid Begonias op de markt worden gezet. In de loop der jaren is de focus meer komen te liggen op de veredeling, teelt en broei van calla's onder de merknaam 'Callafornia Calla's'. "Toen wij daar in 1930 mee begonnen was calla nog een relatief onbekend gewas. Aanvankelijk deden we alleen de knollenteelt, later zijn we ook gaan veredelen en broeien", vertellen directeur marketing & sales Dan McDonnal en vice-president Justin Brown, die de vierde generatie in het bedrijf vertegenwoordigt. Golden State Bulb Growers teelt ook scilla en eucomis.

"Over het geheel genomen, ligt de nadruk voor 57% op de bollen en voor 43% op de bloemen. In totaal telen we zo'n tien miljoen callastelen

per jaar. We produceren jaarrond. Het grootste deel van ons land ligt hier in Californië, een deel in Mexico. We hebben 200 vaste medewerkers in dienst, in het seizoen komen daar nog eens zo'n 250 medewerkers bij." Negen jaar geleden startte Golden State Bulb Growers een vestiging in Nederland, waar Kees de Graaf als manager productontwikkeling de zaken behartigt. "Nederland is en blijft het bloembollencentrum van de wereld. Voor ons is het bovendien een interessante markt voor de verkoop van onze bollen en knollen. Kees neemt het relatiebeheer voor zijn rekening en voorziet ons van belangrijke informatie over onderzoeken, marktontwikkelingen en innovaties."

### MARKTPARTIJEN

In Amerika worden de bloemen niet via de klok verkocht; elke ondernemer moet zijn eigen marketing en verkoop organiseren. Golden State Bulb Growers bedient verschillende marktpartijen: "Wij leveren aan de groothandel – die vervolgens levert aan bloemenwinkels – en aan supermarktketens. De laatste jaren is het



# Uniek en exclusief'

marktaandeel van de groothandels afgenomen en is het accent meer op de supermarktketens komen te liggen; hier worden steeds meer bloemen verkocht en de kwaliteit daarvan is in de loop der jaren beter geworden. Je ziet dat dit handel weghaalt bij de bloemisten. Voor ons is het aantrekkelijker om zaken te doen met de groothandelaren omdat die marges interessanter zijn." De knollen gaan nog altijd wel grotendeels naar de groothandel, maar liefst 90%. Een deel is bestemd voor broeierijkanten en een deel voor de eigen broeierij. Door de dalende tendens in de droogverkoop is dat marktaandeel de laatste jaren teruggelopen van 84% naar een schamele 7 á 8% op dit moment. "Het aantal mensen met een tuin is ook teruggelopen. Daarom richten wij ons meer op de broeierijmarkt en op bollen-op-pot. Consumenten willen gemak en een bol op pot ziet er meteen leuk uit."

Op het moment van het interview – half april – is het management niet erg tevreden over de bloemenprijzen. Voor een bos van tien stelen krijgen zij zo'n 3 á 4 dollar betaald; de consumentenprijs ligt zo'n 30 tot 100% hoger. "De kosten voor zaken als transport en personeel zijn de laatste jaren flink gestegen en de concurrentie in de bloemenhandel is toegenomen, met name in het supermarktsegment. Gelukkig zien we de markt wel langzamerhand aantrekken. Als de prijzen stijgen, kunnen onze klanten weer geld gaan verdienen met onze producten. Vervolgens moet je oppassen dat je niet te ver doorschiet met die prijs, want dan haken consumenten af." De bollenprijzen zijn de laatste drie jaar stabiel. "Afhankelijk van de grootte krijgen we ongeveer een dollar per knol betaald voor de kleine tot middelgrote maten en drie dollar voor de grotere knollen. Als de economie aantrekt, hopen we dat er een lichte prijsstijging zal doorzetten. De laatste twee jaar zijn zwaar geweest door de crisis."

## PROFILEREN

De knollen gaan via de groothandel naar de retail in Amerika. "Wij proberen ook wel rechtstreekse contacten te leggen met retailers. Zo

geven we samen met broeiers en handelaren presentaties over ons gezamenlijke aanbod. Het mooie van calla is dat het product nog exclusief is." Met Callaforina Callas heeft Golden State Bulb Growers een eigen merk in huis.

.....  
'We hebben een goede reputatie opgebouwd met onze constante kwaliteit en we doen er veel aan om die naam hoog te houden'  
.....

In de catalogus prijken relatief nieuwe producten zoals Lolly Pop, Pink Cloud, Ice Dancer en Natural Bouquet. "We willen dit merk nog sterker gaan profileren." Met de snijbloemenafnemers werkt Golden State met zesmaandelijks programma's. "We gaan steeds meer voor de langere termijn programmeren. Dat biedt stabiliteit en rust voor beide partijen." Wit blijft een belangrijke kleur in de bloemenhandel, evenals geel, paars, rood, en roze; pastelkleuren zijn nu wat minder in trek. "Wij hebben een breed aanbod, de klant wil variëteit. Daarbij kunnen wij ons met calla van andere producten onderscheiden door de bloenvorm, die is uniek. Elk jaar doen we zo'n 2500 kruisingen en willen we zo'n twee á drie nieuwe variëteiten in de markt zetten."

Natuurlijk volgen ze – via hun Nederlandse vestiging – de ontwikkelingen rond calla's in Nederland. "De kwaliteit van het Hollandse product is

## Resumé

Hoe is het om kweker/broeier van onder andere calla's te zijn in Amerika? BloembollenVisie ging op bezoek bij Golden State Bulb Growers in Moss Landing, Californië. Dit bedrijf veredelt, teelt en broeit onder andere calla's en is daarmee marktleider in de Verenigde Staten. Via hun vestiging in Nederland volgen zij de ontwikkelingen in de bakermat van de bollenteelt op de voet.

Moss Landing  
Californië



de laatste tien jaar sterk verbeterd. Schwarzwaldler was een interessante, nieuwe introductie, die variëteit hadden wij nog niet. De condities in Californië zijn veel beter dan die in Nederland. Calla komt oorspronkelijk uit Zuid-Afrika en ons klimaat komt daar zeer mee overeen: we hebben veel zonuren, milde zomers en winters, en de bodem- en waterkwaliteit zijn goed. We ondervinden nauwelijks problemen in de teelt en de broeierij. Nederlandse collega's moeten er meer voor doen om die ideale omstandigheden te creëren. Wij zijn verrast wat ze daarmee inmiddels weten te bereiken." De Amerikanen zijn dan ook continu scherp op de kwaliteit van hun eigen product. "We hebben een goede reputatie opgebouwd met onze constante kwaliteit en we doen er veel aan om die naam hoog te houden. Dat is een van de manieren om de concurrentie voor te blijven. Zo werken wij met een intern controleprogramma waarbij het product in de verschillende productiefases wordt gecontroleerd."

Hoewel 'veiligheid' traditioneel een belangrijk onderwerp is in Amerika, lijkt de relatie tussen duurzaamheid en bloemen, bollen en knollen nog niet gelegd. "Wij zijn er wel mee bezig, bijvoorbeeld door het hergebruik van fust, het recyclen van plastic en het terugdringen van het middelengebruik, omdat we dat zelf belangrijk vinden. Langzamerhand merk je dat dit thema meer gaat leven. De overheid stelt wel al eisen aan de kwaliteit van de bodem en het water." De onderneming verdiept zich op dit moment in de mogelijkheid om een kwaliteitscertificaat te ontwikkelen. "Daarbij richten wij ons nadrukkelijk op de wensen van de retail. Het heeft immers geen zin om iets te ontwikkelen waar niemand op zit te wachten."

