



GREEN VALLEY FLORAL

‘Wij willen niet de grootste,

‘Weet je wel zeker dat je bij ons moet zijn? Wij zijn maar een klein bedrijf’, stelt Janet Louie van Green Valley Floral in Salinas, Californië als we haar bellen om een afspraak te maken voor een interview. Dit bedrijf mag dan niet groot zijn, het brengt wel een kwalitatief hoogstaand product op de markt, wint daarmee regelmatig prijzen en weet zich zo te onderscheiden. En dat is in Californië – waar veel broeiers actief zijn – een prestatie.

Tekst en foto's: Monique Ooms

Green Valley Floral wordt sinds 1998 gerund door het echtpaar Curtis en Janet Louie, die respectievelijk als algemeen directeur en verkoop- en personeelsmanager functioneren. Het bedrijf kent echter zijn oorsprong bij Janet's vader Mike die – van huis uit tuinder – in de jaren vijftig besloot vanuit Japan naar Amerika te emigreren om daar zijn geluk te beproeven. Hij ontmoette zijn – eveneens van origine Japanse – echtgenote Tomy en samen startten zij in 1973 Green Valley Floral in Salinas. Na anjers kwam de focus volledig te liggen op de rozenteelt, waarna ook gerberas erbij kwamen. Janet was eigenlijk niet van plan om een rol te gaan spelen in het bedrijf

van haar ouders. Maar, toen ze van de universiteit kwam en niet direct een baan kon vinden, rolde ze er alsnog in. Haar echtgenoot Curtis studeerde bedrijfskunde aan Berkeley en zag wel de nodige mogelijkheden in het bedrijf van zijn schoonouders. Tegenwoordig staan Janet en Curtis samen aan het roer, maar Janet's ouders werken nog altijd volop mee. Zo staat moeder Tomy ook vandaag weer aan de boslijn. Green Valley Floral heeft veertig medewerkers in dienst.

PRIJZEN

Zo'n tien jaar geleden werden lelies toegevoegd aan het broeiprogramma van Green Valley Floral. “De reden daarvoor was puur praktisch van aard”, vertelt Janet. “In 2000 stegen de energieprijzen zo enorm dat wij het ons niet meer konden veroorloven om de kassen voor de gerberas te verwarmen. Voor lelies is minder warmte nodig. Het klimaat is hier ideaal om lelies te broeien. Ook in de zomer zijn de nachten koel, waardoor de bloemen niet te snel groeien.” Wat bescheiden begon, is inmiddels uitgegroeid tot een broeiprogramma met zo'n veertig variëteiten, voornamelijk Orien-

tals en LA's en tegenwoordig ook een aantal OT's ‘vanwege de mooie kleuren’. Vanwege de bescheiden aantallen worden de bollen met de hand geplant, geplukt en gebost. Vier dagen per week wordt er gesneden in de leliekas, jaarrond wordt een programma van steeds vier weken doorlopen. Om de temperatuur in de kas in de zomermaanden af te remmen, wordt het dak wit geschilderd. Een snelle blik in de verpakafdeling leert ons dat Green Valley Floral onder andere Navona, Sorpresa, Sorbonne, Rialto, Gironde, Batistero en Starfighter teelt. In totaal gaat het om een productie van ongeveer een miljoen stelen per jaar. Hoewel de ondernemers nog niet zo lang met lelies werken, hebben ze er wel al mooie prijzen mee gewonnen. Zo wonnen ze in 2008 de Outstanding Varieties Competition met Robina. In 2011 wonnen ze de ‘blue ribbon’ en waren ze overall winnaar, opnieuw met Robina. Dit jaar zijn ze begonnen met de teelt van Roselily. “Daar hebben we hoge verwachtingen van, wat een prachtige dubbele bloemen.” De ondernemers hebben zich ook even in de tulpenbroei verdiept, maar: “Vanaf maart wordt het hier al snel te warm voor tulpen waardoor het seizoen te kort is.”



Janet Louie: ‘Wij willen op topniveau functioneren’



Salinas, Californië

maar wel de beste zijn'

Green Valley Floral werkt het liefst met grote bollen. "Daarmee bereiken we een beter resultaat. Onze klanten willen lange stelen en grote bloemen. Als de kwaliteit van de bloemen minder is, geven we dit ook direct aan naar onze klanten, dan gaat het als tweede kwaliteit de deur uit." Gebruikelijk is dat er tien stelen in een bos gaan. Veel gevraagde kleuren zijn (donker)rood (zoals Robina), zachtroze (Bellevue) en wit, met name voor de trouwerijmarkt. Op het moment van verkoop hoeven de bloemen nog niet open te zijn, maar de knop moet wel wat kleur laten zien. "Onze klanten zijn voornamelijk groothandelaren in de Verenigde Staten en Canada; zij leveren vooral aan bloemisten en arrangeurs. Wij werken veel met vaste relaties, dan weten we beiden waar we aan toe zijn. Als er dan eens een probleem is, lossen we het samen op." Green Valley Floral werkt nog met zogenaemde 'standing orders'. Daarbij geeft de groothandel voor een langere periode een vaste bestelling op. "Eenmaal per week hebben we contact over eventuele wijzigingen in de bestelling." De logistiek is in handen van de groothandelaren. "Wij zorgen ervoor dat de bloemen hier koel bewaard blijven zodat ze op de juiste temperatuur de vrachtwagens in gaan. De groothandelaren zorgen er vervolgens voor dat de bloemen – nog altijd op de juiste temperatuur – bij hun klanten aankomen." Sinds enige tijd levert het bedrijf ook aan twee supermarktketens.

HERSTEL

Op het moment van het interview – in april 2011 – is Janet redelijk tevreden over de markt en de prijzen. "De economie in Californië herstelt langzaam, met name de huizenmarkt is hier flink geraakt. Inmiddels wordt het herstel wat duidelijker. Gelukkig werkt het weer ook goed mee; het is nog niet te warm waardoor de productie stabiel is en goed aansluit bij de marktvraag. De prijzen zijn dan ook stabiel. Omdat april de trouwmaand is in Amerika, is maart vrijwel altijd een goede maand voor ons. Verder blijft moederdag een belangrijke feestdag waarvoor we veel bloemen verkopen." Green Valley Floral werkt met Nederlandse bollen. "Ten tijde van de economische crisis

zagen we de kwaliteit van de bollen teruglopen, ik weet niet of dit met elkaar te maken had. Bovendien was er enige tijd schaarste waardoor de prijzen stegen. Nu gaat het weer goed en zijn we tevreden." Per jaar stelt Green Valley Floral zijn broeiprogramma samen, inspelend op ontwikkelingen in de markt. "Wij kiezen vooral graag voor bijzondere soorten, als het maar anders is. Als je iets unieks hebt, kun je er zeker vijf jaar van profiteren voordat collega's er ook in stappen." Janet moedigt Nederlandse veredelaars dan ook aan om te blijven vernieuwen. "Zo'n product als Roselily is fantastisch, dit was er nog niet. Daar willen wij wel meer van zien. Bovendien is het niet voor iedereen en dus voor ons extra interessant."

.....

'Zo'n product als Roselily is fantastisch, dit was er nog niet. Bovendien is het niet voor iedereen en dus voor ons extra interessant'

.....

Concurrentie vanuit Nederland is vooral aan de oostkust voelbaar; daar liggen de eerste aanvoerhavens vanuit Europa. "Wij willen echter niet de grootste zijn, maar focussen op kwaliteit en exclusiviteit, waardoor we van die importmarkt niet zo enorm veel last hebben." Natuurlijk is het ook voor Green Valley Floral moeilijk om in economisch zware tijden toch de prijzen op niveau te houden. "Wij stellen altijd een

minimumprijs vast waaronder wij niet willen werken. Anders moet je er geld op toelagen en dat kun je gewoonweg niet volhouden." En ze hebben toch al genoeg last van de dure euro. "Dat merken wij wel als we bijvoorbeeld onderdelen voor machines uit Nederland moeten laten invliegen. Zo moesten wij een waterrecyclingsysteem laten installeren voor onze gerberateelt en dat is ontzettend duur. Uiteindelijk hebben we via een subsidie van de overheid 40% van de kosten vergoed gekregen." Louie ziet Nederland nog altijd als de bakermat van de sierteelt én van de innovaties op dat gebied. "Wij gaan regelmatig naar Nederland om op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen. Zo bezoeken wij de Hortifair om nieuwigheden te vinden. Verder ontvangen wij hier regelmatig exporteurs, leveranciers en vakgenoten uit Nederland. Dat zijn mooie momenten om informatie uit te wisselen."

DUURZAAM

Sinds 2009 is Green Valley Floral Verifloracertificeerd. Dit is een Amerikaans duurzaamheidslabel dat betrekking heeft op zaken als kwaliteit, gezondheid, middelengebruik, hygiëne, personeelsbeleid, temperatuurbeleid en administratie. "Hoewel onze klanten het nu nog niet eisen, maken wij wel al werk van duurzaamheid omdat we op topniveau willen functioneren. Wij willen onszelf scherp houden en blijven ontwikkelen. Bovendien nemen wij graag de verantwoordelijkheid voor wat wij doen, wij staan voor ons bedrijf." Inmiddels beginnen de klanten in de rozenhandel er steeds meer waarde aan te hechten. "Je kunt erop wachten dat andere klanten zich daarbij zullen aansluiten. En dat is een goede ontwikkeling; duurzaamheid heeft de toekomst."

Resumé

Tijdens ons bezoek aan de westkust van de Verenigde Staten bezochten we niet alleen de grootste bedrijven; een relatief klein bedrijf als Green Valley Floral is om hele andere redenen interessant om te bezoeken. Zo teelt deze onderneming nog niet zo heel lang lelies, maar wist zij er wel al de nodige prijzen mee te winnen. Aandacht voor kwaliteit werpt hier dus zijn vruchten af. Dat maakt nieuwsgierig naar een nadere kennismaking.