

# One stop shopping bij Skyli

Skyline Flowers in Nipomo, Californië is zo'n typisch voorbeeld van een Amerikaanse broeierij. Directeur en mede-eigenaar Joe Goldberg zet in op een zo breed mogelijk assortiment en diverse afzetkanalen. Zo wil hij zijn klanten optimaal bedienen en tegelijkertijd de risico's voor de onderneming spreiden. 'Als je goede bloemen levert, blijven klanten terugkomen.'

Tekst en foto's: Monique Ooms



Spakh (l) en Joe Goldberg (r) met Henk Onings: 'Samen problemen oplossen'

Skyline Flowers kent een bijzondere achtergrond die illustratief is voor de 'American Dream'. Joe Goldberg's oma – Gertie – stond in de jaren 30 van de vorige eeuw voor de zware taak om alleen voor haar zes kinderen te zorgen. En dat in tijden van economische crisis. Ze wist contact te leggen met een bloemengroothandelaar die een deel van zijn gladiolenverkoop aan haar uit handen gaf. Ze verkocht de bloemen in haar woonplaats Salt Lake City op straat, tegenover de begraafplaats; veel mensen nemen immers een bloemetje mee naar het graf. Tijdens Memorial Day – een belangrijke gedenkdag in Amerika – verkocht ze een keer zoveel narcissen dat ze daarmee in een klap haar hypotheek kon afbetalen. Gertie kreeg de smaak te pakken en besloot – samen met haar kinderen – een kas te bouwen en bloemen te gaan telen om deze te verkopen in haar eigen bloemenwinkel. Dat was het

begin van Skyline Flowers. De bloemenwinkel bestaat nog steeds en wordt nu gerund door een tante van Joe Goldberg.

## GUNSTIG KLIMAAT

Op zoek naar goede grond en een gunstig klimaat, breidde Joe's vader de business uit naar Oxnard, Californië, waar zo'n vijftien hectare bloemen wordt geteeld. Aanvankelijk werden de bloemen voor de afzet alleen naar Salt Lake City verzonden, maar later raakten ook groothandelaren geïnteresseerd in de producten van Skyline Flowers. In 1996 startte Skyline een vestiging in Nipomo, iets noordelijker in Californië, waar zo'n dertig hectare wordt geteeld onder leiding van Joe Goldberg. "Het klimaat is hier gunstig. In de zomer is het gemiddeld zo'n 21 graden en in de winter niet kouder dan een graad of twee. En we hebben hier volop de ruimte waardoor we kunnen rouleren met

onze teelten." Het familiebedrijf heeft zo'n 150 medewerkers in dienst.

Skyline Flowers biedt jaarrond een vrij compleet pakket bloemen en teelt zo'n dertig tot veertig bloemgewassen, waaronder zo'n zestig soorten lelies: Orientals, OT's, Aziaten en LA's, vijftien soorten tulpen, zo'n vier soorten hyacinten, twaalf soorten ranonkels, acht soorten calla's, tien soorten dahlia's en zo'n tien soorten fresia's. "Belangrijke criteria zijn kleur, variatie, beschikbaarheid, vraag, prijs en groeisnelheid." Klanten zijn voornamelijk groothandelaren die veelal leveren aan markthandelaren verspreid over heel Noord-Amerika, dus ook in Canada. Verder komen in Nipomo ook bloemisten en arrangeurs rechtstreeks bloemen kopen voor de arrangementen die zij maken. "Wij staan ook op markten, maar dan alleen in Californië waar wij onze handel aanbieden als 'lokaal pro-



# ne Flowers

duct'; dat doet het erg goed bij de Amerikaanse consument."

## OVERLEVEN

De handel is op het moment van het interview – half april – niet wild. "We overleven, we kopen onze bloemen en de prijzen zijn redelijk stabiel. Wij opereren in de markt van bruiloften, begrafenissen en partijen; die gebeurtenissen horen bij het leven en gaan gewoon door, ook als er een crisis is. Het wordt wat eenvoudiger en goedkoper aangepakt, maar er worden toch bloemen gekocht. Onze ervaring is dat de bloemenhandel tijdens een economische crisis niet zo hard wordt geraakt als andere sectoren. Verder zijn er recentelijk in Zuid-Amerika nogal wat concurrenten verdwenen; gesneuveld als gevolg van de zwakke dollar. Daardoor is de aanvoer uit die hoek minder en dat is gunstig voor onze bloemenprijzen." Gewoonlijk worden er rond de feestdagen meer lelies aangevoerd vanuit Costa Rica en Chili, weet Goldberg. "Die bloemen worden dan goedkoop gedumpt op de markt en daardoor moeten wij prijsconcessies doen. Dat is nu dus niet aan de orde." Doordat de euro veel waard is, zijn de bloemen uit Nederland duurder dan die uit Amerika. "Ook dat speelt ons in de kaart."

De prijzen schommelen al jaren rond de 0,65 en 1,00 dollar per steel voor een Oriental en zo'n 0,40 tot 0,60 dollar per steel voor een Aziat. "In maart waren de prijzen laag, nu – met de Pasen en Moederdag in het vooruitzicht – trekt de markt aan. Overigens betalen consumenten in de winkel heel wat meer voor een lelie, zo'n 4,50 á 5 dollar per steel." (Bij de koers van dat moment was dat zo'n 3,30 euro per steel, red.). De Orientals vormen het belangrijkste gewas voor Skyline Flowers. "Wij telen onder meer Sorbonne, Acapulco, Stargazer, Starfighter, Cobra, Rialto en Justina. Sorbonne is erg populair, dat soort kennen onze klanten zelfs bij naam. Bij de meeste andere soorten is dat niet zo, dan vragen klanten gewoon om 'een witte Oriental' of om 'Stargazer' terwijl ze 'een roze Oriental' bedoelen." Overigens is de Amerikaanse consument niet gewend om bloemen voor eigen gebruik te kopen, benadrukt Goldberg. "Het is een geschenkartikel of iets voor

speciale gelegenheden; die bloemen kopen consumenten dan ook bij de bloemist. Langzamerhand zie je dat er op markten meer voor eigen gebruik wordt gekocht en ook het belang van de supermarkt neemt daarin toe."

## GOEDE KWALITEIT

Alle bollen die Skyline Flowers gebruikt, komen uit Nederland. "Gemiddeld werken wij met bolmaat 10/12 en 12/14 voor Aziaten en LA-lijes, 12-14 en 14-16 voor Orientals. Onings Holland, Inc. levert 75% van onze lelies en deze komen uit Nederland, Frankrijk, Chili en Nieuw Zeeland. Wij hebben een aantal vaste leveranciers die allemaal hun vertegenwoordigers langs sturen voor de nodige adviezen en begeleiding. Henk Onings woont hier in de buurt en komt regelmatig langs, dat is heel plezierig, zo kun je eventuele problemen snel oplossen." Goldberg noemt de kwaliteit van de bollen 'goed'. "Zo'n vijftien jaar geleden waren er veel problemen, maar de huidige soorten zijn beter en sterker. Onze bollen worden opgeslagen in de koelcellen van de exporteurs en wij laten ze op afroep bij ons afleveren." Skyline Flowers vult het teeltplan in op basis van de verkoopcijfers van vorig jaar en actuele prognoses. "De groothandel geeft elke twee weken zijn bestellingen door. Regelmatig sturen wij voorbeeldboeketten of bloemen om nieuwe soorten onder de aandacht te brengen en de verkoop daarvan te stimuleren. Je moet er steeds bovenop zitten, proactief zijn. Wij hebben immers geen klok waar we onze bloemen naartoe kunnen brengen." Marketing is geen groot aandachtsgebied voor Skyline. "Behalve de merknaam op onze hoezen, adverteren wij niet. Wij werken met een groot bestand van vaste klanten; zo lang je hen goede bloemen stuurt, blijven ze terugkomen." Op een drukke dag gaan er zo'n tienduizend bossen de deur uit.

Hoewel Skyline al het nodige doet aan duurzaamheid – zoals waterrecycling en hergebruik van ozon – heeft de onderneming geen milieucertificaat. "Het is kostbaar en wij zien het voordeel er niet van in. Onze klanten vragen er niet om en wij staan ook zonder licentie bekend om onze goede kwaliteit." Middelen gebruiken ze nauwelijks. "Je moet je kosten

managen en middelen zijn duur. Bovendien is de registratie ervan veel werk. Het klimaat is hier zo gunstig dat er eigenlijk weinig voor nodig is om een goede bloem te telen, we hoeven het niet te forceren zoals in Nederland." Joe Goldberg en zijn rechterhand Sphak die de kwekerij leidt, zijn al met al tevreden over de wijze waarop het bedrijf nu draait. "We hebben een breed pakket en voldoen daarmee aan het principe van one stop shopping; ideaal voor onze klanten. Verder hebben we – na de nodige tegenslagen – inmiddels goed in de gaten hoe we onze business moeten runnen. Je kunt gewoonweg geen moment verslappen." Het bedrijf breidt dan ook nog steeds uit; onlangs is een groothandelsdistributiecentrum geopend in Seattle dat wordt gerund door twee van Joe's zoons en een neef. "Van daaruit kunnen we de klanten in die regio beter bedienen. Heel spannend, maar ik heb veel vertrouwen in die jongens."

## MAROKKO

We lopen nog een rondje over het bedrijf en Sphak – van oorsprong een bloemenkweker uit Israël – vertelt het nodige over de verschillende teelten. "Lelies telen we hier jaarrond. In de wintermaanden houden we de kassen dicht, in de zomermaanden trekken we de schaduwdoeken er overheen. Het licht is hier geweldig, de intensiteit is vergelijkbaar met die in Marokko." De fresia's staan in hogere bedden. "We moeten hier veel water geven en op deze manier is de kans op ziektes minder." Opvallend is ook de ruimte tussen de bedden. "Ruimte is hier geen probleem." Dit seizoen waren er problemen met de dahlia's. "Het heeft ons al veel geld gekost om uit te vinden wat de oorzaak daarvan was. De leverancier probeert het nu op te lossen." Sphak en zijn baas kunnen het allemaal aardig relativeren. "Soms zit het even tegen, dat hoort er ook bij. Zo lang we er maar van leren."

## Resumé

Hoe een klein bedrijf groot kan worden: dat is in een notendop het verhaal achter Skyline Flowers. Oma Gertie begon ooit met een kleine bloemenstal en nu is het bedrijf uitgegroeid tot een onderneming met twee kwekerijen in Californië, een bloemenwinkel in Salt Lake City en een distributiecentrum in Seattle. Skyline Flowers hanteert het principe van one stop shopping; de klant moet op een adres terecht kunnen voor al zijn bloemen.

