

Tijdens een reis langs de oost- en westkust van Noord-Amerika – in het voorjaar van 1980 – raakten Gerard en Tonny van der Salm verliefd op het land. Die zomer besloten ze met hun gezin te emigreren en hier hun bollenbedrijf voort te zetten. Inmiddels heeft de tweede generatie het bedrijf overgenomen en zet Van der Salm Farms, Inc. het merk Our American Roots op de markt.

Tekst en foto's: Monique Ooms

**G**erard en Tonny van der Salm maakten deel uit van de firma W.C.J. van der Salm, het bollenbedrijf in Julianadorp waarin ook Gerard's broers Rinus en Cor actief waren en was opgestart door opa Wim van der Salm. Het echtpaar bracht een bezoek aan Noord-Amerika en raakte verliefd op het land. Bovendien had Gerard de wens om voor zichzelf te beginnen; in de VS zag hij mogelijkheden. In 1980 besloten Gerard en Tonny de grote sprong te wagen. "Wij waren nog jong", vertellen hun kinderen Ruud en Anke, destijds respectievelijk 9 en 3 jaar. "We vertrokken in november, op de verjaardag van onze broer Frank, hij werd die dag 7." Die zomer ervoor vond Gerard een geschikt stuk land aan de Toenjes Road in Woodland, Washington. "Een paar maanden later werd de container met spullen ingeladen en zijn we vertrokken." Aanvankelijk besloeg de kwekerij zo'n zeventig hectare. "Land was toen relatief goedkoop en we konden gebruik maken van de schuren die de vorige eigenaren hadden gebouwd."



# 'Het dieptepunt is a



V.l.n.r. Niels, Anke en Ruud: 'Zorgvuldig keuzes maken'

## HOSTA'S

Van der Salm begon met de teelt van tulpen, narcissen, irissen, lelies en krokussen. "Voor-naamste afzetmarkt was de Noord-Amerikaanse broeierij en later ook de droogverkoopmarkt. We richten ons puur op de bollenkwekerij." Vanaf 1990 verlegde het bedrijf zijn focus. "In de jaren 80 zijn we minder voorjaarsbloeiers gaan telen; de droogverkoop werd minder en we besloten op zoek te gaan naar iets nieuws. Zo begonnen we in de jaren 90 met pioenen en hosta's." Ze werken niet met de nieuwste hostasoorten, maar richten zich vooral op betrouwbare, gebruikelijke types. "Het product moet schoon zijn, we willen geen problemen." Omdat het klimaat in Washington vrij vochtig is en voor sommige teelten te warm in de herfst en winter, startten ze een kwekerij in Hermiston, in het oosten van Oregon. "Daar begint het groeiseizoen eerder, gaat het langer door en is er al vanaf oktober nachtvorst. De bodem is er zanderig. Op het hoogtepunt van het bedrijf teelden we meer dan veertig hectare lelies. Toen de

afzet van lelies terugliep – rond het jaar 2000 – zijn we flink ingekrompen met lelies. Nu telen we ook pioenen voor de snij."

Gerard en Tonny zijn inmiddels in de 60 en genieten van hun pensioen. Ruud en zijn vrouw Catherine, Anke en hun compagnon Niels van Noort hebben het bedrijf overgenomen. Van der Salm Farms, Inc. is de naam van de BV, ze profileren zich echter op de markt onder de handelsnaam Our American Roots. De compagnons hebben zo'n vijftien medewerkers in dienst en in het seizoen kan dit oplopen tot zo'n veertig. Het bedrijf teelt nu iets meer dan 20 hectare hosta, pioenen en lelies. Niels: "Verder telen we nog een bescheiden hoeveelheid dahlia, crocosmia en hemerocallis. De teeltprogramma's sluiten nu goed op elkaar aan. We proberen nog iets te vinden voor de rustige momenten in april, juni en oktober." De markt voor lelies was enige tijd matig, maar toch kunnen ze geen afscheid nemen van het gewas. "We werken er al zó lang mee, dan zet je er niet



# achter de rug'

zomaar een streep onder. Bovendien zijn zowel de kwaliteit als de verkoop de laatste tijd weer beter, dus dat is dan ook een reden om er toch mee door te gaan."

## CONTRACTEN

De hosta's leveren ze vooral als halffabriekaat aan kwekerijen in de pottenteelt, de snijbloemen van de pioenen zijn voornamelijk bestemd voor boekettenmakers die aan supermarktketens leveren. "De verkoop daarvan doen we voor een deel zelf en voor een deel via een commissionair. Daarbij moet je goed opletten welke prijzen je neerzet, zodat je niet je eigen concurrent wordt", stelt Ruud. De leliebollen vinden hun weg naar grote en kleine broeierijbedrijven in Noord-Amerika. Met een aantal klanten sluiten ze contracten af. "Voor de droogverkoop maken we een paar maanden voor de start van het seizoen afspraken; we leggen de uitgangspunten vast en gedurende het seizoen kan dit nog worden aangepast." Deze werkwijze geeft niet voldoende houvast voor het beplantingsplan. "Daarbij maken we onze keuzes op basis van eerdere ervaringen in combinatie met onze verwachtingen. Dit geldt overigens ook voor de hosta's." De pioenen worden grotendeels voorverkocht. "Zo'n zes maanden van tevoren hebben we de definitieve bestellingen binnen." Vervolgens moeten natuurlijk de rekeningen worden betaald. De betalingsmentaliteit in Amerika 'wisselt nogal' stellen de compagnons. "Meestal betalen klanten wanneer ze willen en soms 'nemen ze alvast korting', vooral in de lelies speelt dat. Veel leliebroeiers betalen pas als ze hun bloemen hebben verkocht. Daarom doen wij graag zaken met commissionairs, dan zijn we er wat zekerder van dat we ons geld krijgen."

Our American Roots teelt een breed spectrum van lelies: zowel Aziaten en L.A.'s als Orientals en O.T.'s. Een deel van het sortiment importeren ze. In de kleurrijke folder komen we bekende namen tegen als Dazzle, Renoir, Brunello en Tresor, evenals Casa Blanca, Merostar, Tiger Woods en natuurlijk Stargazer, maar ook soor-

ten uit het eigen veredelingsprogramma zoals Commander in Chief, Dolley Madison en First Lady. "We proberen met ons aanbod zoveel mogelijk in te spelen op wat de markt vraagt."

## 'Het tijdsverschil met Nederland speelt tegenwoordig nauwelijks nog een rol, dat is wel heel anders dan in de jaren 80'

De kleuren wit, roze en rood doen het over het algemeen goed. We werken veelal met de bolmaten 10/12, 12/14, en 14/16. Het belangrijkste is dat elke tak over voldoende knoppen beschikt. Helaas is de Chileense Stargazer nu erg moeilijk verkrijgbaar en er was altijd vraag naar. Hollandse geteelde Stargazer is nog te koop, maar er staat minder van en de prijs is niet meer een van de laagste. Vroeger bedoelden veel klanten met 'Stargazer' eigenlijk hetzelfde als een Oriental."

## CONTACT

De inkoop van de bollen gebeurt via Nederlandse in- en verkoopbureaus. "Die jongens doen het super." Nichtje Judy van der Salm houdt de boekhouding in Nederland bij en neemt contact op met de Nederlandse relaties bij eventuele problemen. "Het tijdsverschil met Nederland speelt tegenwoordig nauwelijks nog een rol, dat is wel heel anders dan in de jaren 80, toen onze ouders hier net begonnen", herinnert Ruud zich. "De fax was er net, en bellen was duur. Tegenwoordig kun je elkaar altijd bereiken via mail en sms. Toch blijft het persoonlijk contact belangrijk." Mede om die reden gaan Ruud en Niels regelmatig naar Nederland, gemiddeld eenmaal per jaar.

Woodland  
Washington



"Familie en relaties bezoeken, weer even bijpraten en onszelf op de hoogte stellen van de nieuwste (teelt)technische ontwikkelingen. Overigens lezen we daarvoor ook BloembollenVisie, daarmee blijven we aardig up to date." Anke was voor het laatst in Nederland op haar 18e. "Nu ik twee kinderen heb, is het reizen wat minder geworden." De meeste machines die bij American Roots in de schuur staan, zijn van Nederlandse makelij. "We hebben ook zelf wat machines gebouwd. We hebben hier geen Nederlandse servicebedrijven ter ondersteuning, dus we hebben een technische man in dienst en een eigen werkplaats."

De markt lijkt dit jaar weer wat aan te trekken, stellen de compagnons. "Mensen blijven vaker thuis, werken in de tuin en vinden het dan leuk als het er mooi uit ziet. Dat is goed voor de sier-teeltsector en dat kunnen we dan ook merken. Het lijkt er wel op dat het dieptepunt nu achter de rug is. Overigens is de klap in deze sector niet zo hard aangekomen als in andere sectoren." Ze hadden het zelf wel even zwaar toen een grote klant failliet ging. "Gelukkig waren we op dat moment al aan het reorganiseren om ons meer gaan richten op vaste planten. Sowieso hebben we een vrij breed palet van producten, dus er is altijd wel iets dat loopt." Ze zijn ook blij met hun verkoopmanager die de marketing en sales voor zijn rekening neemt. "Hij heeft goede contacten, verstand van planten én kent de markt goed." Ze hebben vertrouwen in de toekomst. "Er is zeker een plek op de markt voor ons. We bieden voldoende producten om aan het one stop shopping principe te kunnen voldoen. Als kwekers kunnen we bovendien goede adviezen en begeleiding bieden, daarmee bouwen we veel vertrouwen op. Onze klanten zijn tevreden en geven aan ook volgend jaar weer bij ons te willen kopen, dus de vooruitzichten zijn goed. We zijn nog aan het nadenken met welke andere gewassen we eventueel nog aan de slag kunnen. Er moet wel een markt voor zijn, anders blijven we ermee zitten en kost het alleen maar geld. Die keuzes moet je dus zorgvuldig maken."



## Resumé

Voor dit artikel spraken we met de tweede generatie van Van der Salm Farms, Inc., het bedrijf dat zich in 1980 vestigde in de Noord-Amerikaanse staat Washington. Inmiddels staan zoon Ruud, zijn echtgenote Catherine, dochter Anke en compagnon Niels aan het roer van de onderneming die zij hebben omgedoopt in Our American Roots.com. De afgelopen jaren hebben zij hun teeltplan ingrijpend gewijzigd om beter te kunnen inspelen op de vraag vanuit de markt. Verslag van een gesprek met enthousiaste, jonge ondernemers die de toekomst met vertrouwen tegemoet gaan.