

Een bloembollenbedrijf starten terwijl je er niet van huis uit mee bent opgegroeid; dat kom je niet zo vaak tegen in deze sector. Wietse Mellema is de uitzondering die de regel bevestigt. Toen hij als 10-jarig jochie in de Noordoostpolder tussen de velden met bloembollen kwam wonen, werd zijn interesse gewekt. Hij begon al jong met het verzamelen van tulpensoorten en langzamerhand breidde zijn collectie uit. Tulp is dan ook het hoofdgewas binnen de maatschap Mellema-Versteeg. Zijn passie gaat echter vooral uit naar allium en de zoektocht naar nieuwe soorten. ‘De variatie is enorm.’

Tekst en foto: Monique Ooms

Tot zijn 10de levensjaar speelde het leven van Wietse Mellema (40) zich af in en om een rijtjeshuis in het dorp Swifterbant. Doordat het gezin Mellema verhuisde naar een woonboerderij in de Noordoostpolder, kwam Wietse in contact met de bloembollen. Met bollen pellen en tulpen koppen verdiende hij zijn eerste zakgeld. “Zo is de interesse voor dit vak ontstaan. Ik begon ook vrijwel meteen allerlei bollen te verzamelen, maar uiteindelijk zijn daar alleen tulp en allium van overgebleven; die vond ik het interessantste, vooral vanwege de enorme variatie. Al snel ben ik ook gaan veredelen, aanvankelijk puur op geluk, later steeds serieuzer.” De tuin van de woonboerderij aan de Weg van Onge-nade werd voor een steeds groter deel in beslag genomen door de bollenverzameling van Wietse. “Ik weet nog dat de eerste gaasbakken met bollen thuis werden afgeleverd en mijn vader daar met verbazing naar stond te kijken. Ik zat nog op school en had voor vijftienhonderd gulden per kilo ingekocht. Dat vond hij nogal een bedrag.”

ONDERNEMERSPLAN

Na de middelbare landbouwschool besloot Wietse aan het werk te gaan. “Ik zag het niet zitten om naar de HAS te gaan, dat vond ik zonde van mijn tijd. Ik wilde aan de slag in de praktijk.” Hij werkte bij twee bloembollenkwekerijen in loondienst en tegelijkertijd bouwde hij verder aan de opbouw van zijn eigen areaal tulpen en alliums. “Regelmatig verkocht ik bollen met een mooi rendement en van de winst kocht ik dan weer andere, bijzondere soorten, zoals Webers Parrot, Carrera Catalina en Anna José. Zo ben ik altijd blijven doorontwikkelen.” Langzamerhand groeide hij toe naar een volgende stap in zijn bloembollenloopbaan: het zelfstandig ondernemerschap. Nadat hij een goed ondernemersplan had kunnen overleggen, besloot de ABN-AMRO bank hem financieel te ondersteu-

nen. Zo kon de Maatschap Mellema-Versteeg - die hij officieel samen met zijn echtgenote runt - op 1 januari 2000 van start gaan aan de Klutenweg in Creil. Het eerste matige boekjaar kon hij een jaar later wegpoetsen door een groot aantal nieuwe tulpenrassen goed te verkopen. “Daardoor konden we een paar goede jaren draaien en waren we zelf in staat om een kas te bouwen voor een eigen broeierij.”

.....
‘Sinds ik klaar ben met school, heb ik eeuwig vakantie’
.....

HOBBY

Inmiddels teelt de maatschap vijftien hectare tulpen, een halve hectare sieruien (maar liefst 350 soorten, voor de veredeling en de exclusieve handel) en worden er in de kas twee miljoen stelen tulpen gebroeid. In de piekperiodes krijgt Wietse hulp van scholieren, en onlangs nam hij voor een aantal uren in de week een vaste medewerkster aan. Vorig jaar is de tulpenveredeling ondergebracht in kwekersvereniging MellFlower waaraan een aantal kwekers uit Noord-Holland en de Noordoostpolder deelneemt, inclusief de Maatschap Mellema-Versteeg. In de loop der jaren is de focus steeds meer op allium komen te liggen. “Het begon eigenlijk als een hobby. Ik ben soorten gaan verzamelen omdat ik ze zo mooi vond. Nu het met de tulpen duidelijk minder gaat, heb ik een extra reden om me meer op allium te gaan richten.” Al eerder bracht hij uit de eigen veredelingskraam de succesvolle Summer Drummer op de markt. “Het mooie van dit soort is dat je ze lang kunt bewaren en dus nog in september, oktober kunt afleveren. Dit soort hebben we volledig verkocht aan Boltha B.V. uit Breezand en W. van Lierop & Zonen B.V. uit

WIETSE MELLEMA:

‘Er is nog



Wietse Mellema: ‘Ik wil een goed product op de markt’

Anna Paulowna. Inmiddels is hier zo’n twee hectare van opgeplant.” Er zitten nog meer potentieel succesvolle nieuwelingen in de pijnlijn, weet Wietse. “Die moeten nog op de markt komen en ik verwacht er veel van.”

ZOEKTOCHT

In zijn kruisingsprogramma voor allium legt hij de nadruk op twee zaken: verlenging van het seizoen en het creëren van nieuwe vormen en kleuren die afwijken van de overbekende paarse bol. Zijn doel is een onderscheidend product op de markt te brengen en dat vervolgens exclusief te houden. “Ik kruis onder meer met ampe-loprasum (wilde prei) en verzamel waar ik kan zaad van sieruien die in het wild bloeien. Ik ben eigenlijk altijd op zoek naar nieuwe vormen en kleuren. Internet is daarbij een goede informatiebron. Via die weg heb ik bijvoorbeeld een

zoveel te ontdekken'



t zetten, anders hoeft het voor mij niet'

zaadfirma gevonden in Moskou die allerlei zaad van botanische tuinen in Rusland verkoopt. Die zoektocht stopt nooit, er valt nog zoveel te ontdekken." Hij zou dan ook wel vaker op reis willen om al dat moois te bewonderen. "Ik heb een uitnodiging om naar Rusland te komen; daar groeien sieruien als onkruid in de achtertuin. Dat lijkt me geweldig om te zien. Maar, ik kan geen drie weken weg van het bedrijf." Vakantie vieren doet hij sowieso nauwelijks. "Daar heb ik gewoon geen behoefte aan. De laatste tien jaar is het er niet meer van gekomen. In de zomer gaat mijn vrouw met de kinderen kamperen, maar in het hoogseizoen lukt mij dat niet. Dus blijf ik thuis en ik vind het heerlijk."

PERFECTIONEREN

Wietse doet het veredelingswerk bepaald niet ter meerdere eer en glorie van zichzelf. "Ik

hoef niet zonnig groot en belangrijk te zijn. Ik wil gewoon lekker zelfstandig kunnen werken en mijn eigen keuzes kunnen maken, de rest is voor mij onbelangrijk. Natuurlijk is het wel leuk om iets moois te kunnen achterlaten, maar dat staat voor mij niet centraal. Wat mij vooral voldoening geeft, is net even beter zijn dan de rest." Om dat te bereiken, zit hij vrijwel altijd bovenop zijn werk. "Ja, daar ben ik nogal perfectionistisch in. Ik kan ook geen werk uit handen geven, wil altijd zelf de controle en het overzicht houden. Als ik het zelf doe, gaat het zoals ik het wil. En als het dan fout gaat, kan ik alleen mezelf de schuld geven." In principe is hij dan ook altijd in zijn schuur of op het land te vinden. Zelfs op zijn vrije zondag rijdt hij nog een rondje langs de velden. "Even kijken hoe het er allemaal bij ligt. Dat vind ik gewoon leuk. Ik kan het ook niet laten om steeds even mijn

mail te checken om te kijken of China, Rusland of Duitsland intussen al op mijn mailtjes hebben gereageerd. Ik heb er plezier in om met mijn vak bezig te zijn." Lachend: "Sinds ik klaar ben met school, heb ik eeuwig vakantie." Hij is ook altijd bezig om zijn bedrijf te perfectioneren. "Een schotje hier, een werkblad daar. Er zijn altijd wel dingen voor verbetering vatbaar. Zo hebben we onze inpaktafel langzamerhand geperfectioneerd, er komt steeds iets bij." Kwaliteit vindt hij belangrijker dan snelheid. "Ik wil een goed product op de markt zetten, anders hoeft het voor mij niet."

Natuurlijk heeft hij wel toekomstplannen, maar daarin is hij niet al te strak in de leer. "Toekomstplannen komen toch nooit uit. De omstandigheden kunnen zo veranderen dat je je visie per dag moet aanpassen. Natuurlijk moet je wel blijven sturen, maar dan vooral op grote lijnen. Voor mij is duidelijk dat wij ons verder gaan specialiseren in sieruien en dat we - vanuit MellFlower - een mooie, eigen lijn tulpen in de markt gaan zetten. Met de broeierij gaan we voorlopig op deze voet door." Hij plaatst zo zijn vraagtekens bij mogelijke samenwerking in de bloemenhandel. "Ik denk niet dat wij daar beter van worden. Dan blijf ik liever op eigen benen staan." In de verre toekomst zou het bedrijf in handen kunnen komen van zijn kinderen; twee jongens van 9 en 8 en een meisje van 7 jaar. "Vooral die jongens zijn erg geïnteresseerd, als je het ze nu vraagt, willen ze allebei bollenboer worden. Ik stimuleer ze daar niet in, onderneem vooral voor mezelf. In de tussentijd kan er nog van alles gebeuren." Soms denkt hij nog wel eens terug aan die eerste kisten met bollen die hij kocht en waar dat uiteindelijk allemaal toe heeft geleid. "Mijn vader heeft hij helaas niet meer meegemaakt dat ik voor mezelf begon. Dat is wel jammer, ja. Ik denk dat hij het wel mooi gevonden zou hebben."

Resumé

Ook als je niet in een bloembollennest geboren wordt, kun je een grote passie voor het vak ontwikkelen. Wietse Mellema uit Creil is daar een mooi voorbeeld van. Hij zat nog op school toen hij al voorzichtig begon aan de opbouw van zijn eigen bloembollenkraam. Uiteindelijk startte hij in 2000 zijn eigen onderneming. De liefde voor alliums - die hij in die begintijd al opvatte - is in de loop der jaren alleen maar gegroeid.