

‘Exclusieve producten betaald’

De meeste consumenten hebben hun bollen zo vlak voor kerst warmpjes in de grond zitten. Het verkoopseizoen voor de voorjaarsgewassen loopt ten einde, ook voor het groeiende aantal webwinkels. Steeds meer kwekers kiezen er voor om hun producten via dit digitale kanaal te verkopen. Dat ook medewerkers van bloembollenbedrijven hiertoe in staat zijn, bewijst Martijn Veld (32) uit Julianadorp.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Toen hij als klein jochie onder de koeien hing, had Martijn Veld nog geen idee dat zijn toekomst zich in de bloembollensector zou afspelen. “Op mijn zesde fietste ik van Hippolytushoef naar Den Oever, altijd langs een melkveehouder waar ik uiteindelijk tien jaar heb gewerkt. Van jongs af aan op de tractor, zo is het agrarische leven er met de paplepel ingegoten.” En dus besloot Veld naar het Clusius College in Schagen te gaan. Via een stage bij Huyg in Breezand rolde hij de bollensector in en dat beviel goed. Reden om ook de bollenopleiding op het Clusius College in Hoorn te doen. “Dat betekende 1,5 jaar lang vier dagen werken en één dag naar school, gevolgd door 1,5 jaar studeren voor Zelfstandig Beroepsbeoefenaar Bloembollenteelt. Ik heb een aantal jaren op het bloembollenbedrijf van Van Kuij-

eren in Anna Paulowna gewerkt en daar vandaan ben ik bij loonbedrijf Vermaire Breezand terecht gekomen.”

DICHT OP HET VUUR

In de tussentijd broeide er iets bij Veld, een ondernemersavontuur. “Ik heb familie in Australië met een farm. Toen ik daar drie maanden was, rolde er een catalogus in de brievenbus met ontzettend dure bloembollen. Daar zag ik wel handel in en het idee om zelf in Australië bollen te telen en verkopen was geboren. Die droom viel in 2006 helaas in duigen, omdat het niet lukte om de vergunningen rond te krijgen.” En dus ging Veld verder: in de zomermaanden als loonwerker, 's winters in de lelieteelt en broeierij en in het voorjaar nalopen. Hij hopte van de ene drukke periode naar de andere om na zo'n drie jaar bij Huyg te eindigen. Daar werkt hij inmiddels zes jaar als fulltime medewerker. “Maar het idee om wat voor mezelf te beginnen, bleef kriebelen,”

vertelt Veld. “Een maat van me had zijn eigen bloemenverkoop en ik zag hoe leuk dat ging. Op dat moment bracht mijn schoonvader me op het idee om een webwinkel te starten. Ik zat bij Huyg dicht op het vuur.”

Zo gezegd, zo gedaan. Op 27 februari 2009 schreef de ondernemer zich in bij de Kamer van Koophandel: Veld Siergewassen was geboren. Een mooie dubbelzinnige titel. “Alle namen met bollen of bulbs waren er al en ik wilde meer dan dat. Onder siergewassen valt alles wat in de tuin staat, ook planten.” Het belangrijkste moest eerst gebeuren: de website bouwen. De aanschaf van zakjes, kaartjes en andere spullen volgt vanzelf. “Mijn schoonvader heeft de opzet van veldsiergewassen.nl gemaakt. Hij heeft het frame gebouwd, waarin alles zit wat ik nodig heb, inclusief betalingssysteem. De inrichting van de website heb ik zelf gedaan. Dat betekende in het begin heel veel werk, vooral het bij elkaar zoeken van de foto's. Dat laatste vind ik heel belangrijk. Mensen moeten goed kunnen zien wat ze kopen.”

OP AFROEP

Voor de Bloemendagen in Anna Paulowna moest Veld Siergewassen online zijn. “Dat is gelukt”, zegt Veld. “Half april 2009 ging de website in de lucht, waardoor ik tijdens de Bloemendagen reclame kon maken met borden op verschillende plekken in het dorp. Later heb ik ook flyers laten drukken en ben ik met mijn bollenhandel op markten door heel Nederland gaan staan. Dat begon in eerste instantie met de bollen van mijn werkgever. Huyg teelt tulpen, krokussen, narcissen, Zantedeschia en Chionodoxa. Met name de tulpen omvatten een heel exclusief sortiment en een deel ervan is te koop in mijn webshop. Maar ik wilde meer verkopen en kwam via via aan anemonen, Allium, Eremurus en ga zo maar door. De bollen en knollen kon ik op afroep van kwekers uit de omgeving krijgen, zodat ik geen eigen voorraad had. Je werkt tenslotte met een seizoensproduct. Wat je over hebt, moet je weggooien en dat kost snel veel geld.”

Op een markt in Drenthe kwam Veld in contact met Jan Griek van Polbulbs uit Breezand. De mannen stonden er allebei met een eigen sortiment bollen. “Jan bleek een groothandel te hebben, waarmee hij mij heel goed van producten kan voorzien, ook zomergoed. Andersom trok ik de aandacht met mijn exclusieve soorten, precies waar ik me met mijn webshop mee onderscheid. Tulpen en narcissen vind je op meerdere plekken, maar zo'n ruim sortiment Allium, Eremurus en Zantedeschia als bij mij is vrij bijzonder. Mensen kunnen deze maand



albaar maken'



Martijn Veld: 'De webshop is als hobby begonnen en dat zal het ook blijven'

nog voorjaarsgewassen bestellen; in het nieuwe jaar gaat het aanbod zomerbollen online. Daarnaast hoop ik ook vaste planten aan te kunnen blijven bieden. Hoe ik mijn assortiment samenstel? Ik probeer regelmatig te rouleren in mijn aanbod en kies in eerste instantie wat ik zelf mooi vind. Soms gok je wat. Op een gegeven moment zie je ook steeds beter waar vraag naar is. Ik verkoop relatief veel bijgoed, vooral Alliums.'

MOND-TOT-MONDRECLAME

Veldsiergewassen.nl is er in een Nederlandse en Engelstalige versie en een Duitse zit in de pijplijn. "De helft van mijn klanten komt uit het buitenland. Overal in Europa, van de Canarische Eilanden tot Slowakije. Wat opvalt, is dat nieuwe klanten vaak uit de buurt van bestaande klanten komen. Mond-tot-mondreclame is dus erg belangrijk. Hoe mensen mij weten te vinden? Via Google. Ik heb een betaald account,

waardoor ik bij zoekwoorden als 'bloembollen' en 'bulbs' snel in beeld ben. Ik hoor van klanten dat ik goed te vinden ben en dat de website overzichtelijk is.

.....

'Voorraad is een groot risico met een seizoensproduct'

.....

Geen lange verhalen, duidelijk productspecificaties en goede foto's. Qua tekst mag er best een foutje in zitten, dat maakt het menselijk. Het persoonlijke contact met klanten vind ik overigens erg belangrijk. Als ik per mail een vraag krijg, probeer ik zo snel mogelijk te antwoorden, het liefste telefonisch."

De prijzen die Veld Siergewassen hanteert zijn volgens de ondernemer marktconform. "Mijn streven is dat ook exclusieve producten betaalbaar zijn voor de 'gewone' consument. Mensen moeten elders soms te veel geld betalen om een paar bollen in de tuin te hebben." Na drie jaar staat de teller in totaal op 350 bestellingen. Deze maakt Veld klaar in het schuurtje achter zijn huis. De bollen worden in pakketjes, voorzien van track & trace code, verstuurd via TNT. "Het aantal klanten groeit nog ieder seizoen. De eerste twee jaren moest er geld bij, nu heb ik quitte gedraaid en wellicht ga ik volgend jaar wat verdienen. Daar heb ik in principe vijf jaar voor uitgetrokken. De webshop is als hobby begonnen, dat is het nog steeds en dat zal waarschijnlijk zo blijven. Je moet zo ontzettend veel omzetten om er van te kunnen leven. Mijn voordeel is dat ik in een recessietijd ben begonnen. Vanaf nu kan het in theorie alleen nog maar beter gaan."