

150 Rijnlandse roeden groot is het bedrijf van bollenkweker René Zijerveld in Hillegom. Dat klinkt zowel groot in oppervlak als ouderwets in benadering. Dat eerste klopt zeker niet, want 150 Rijnlandse roede is maar amper een kwart hectare. Ouderwets in benadering klopt misschien beter. Als je de compleet verduisterde schuur van Zijerveld binnenloopt, loop je tegen wanden van honderden oude bollenkisten met daarin de voorraad van dit jaar. Voor de echte bollenfanaat is dit luilekkerland.

Auteur: Hein van Iersel

Als je bij Zijerveld de schuur inloopt, hangt er een vage, ondefinieerbare geur van ui. Dat blijkt te kloppen, want onder de misschien wel 1000 verschillende knollen, bollen en bulbillen zit ook een fors aantal soorten Allium. René Zijerveld zit in het hart van de Bollenstreek, maar is allang geen normale bollenkweker meer. In de bollen heeft, net als in de bomen, de schaalvergroting stevig toegeslagen.

Zijerveld probeert zich daar ver van te houden. Overigens ook van andere moderniteiten als websites en online bestellen. 'Dat zal misschien best een keer gaan gebeuren, maar ik ben nu nog bang dat het me afhoudt van mijn werk.' Precies dus het dilemma van iedere kleine boomkweker, die ook constant de keuze moet maken tussen produceren en verkopen.

'Van tijd tot tijd verzorgt Zijerveld ook nog lezingen voor tuinclubs over de planten waarin hij gespecialiseerd is'

Dat Zijerveld geen website heeft, wil niet zeggen dat mensen hem niet gevonden krijgen. Hij zegt het zelfs enigszins verontwaardigd. 'Er gaat nu meer handel naar Rusland en zelfs China dan ooit tevoren. In Nederland zitten we op dit moment weliswaar in mineurstemming, maar wereldwijd is daar totaal geen sprake van.'

Diamantair

De uiteindelijke klanten van Zijerveld zijn vooral particulieren met een passie voor bijzondere planten, en dan heel specifiek knol- en bolgewassen. En in dat segment heeft Zijerveld dan ook weer een heel bijzonder specialisme. Hij handelt in alle soorten knollen en bollen, als het maar bijzon-

dere en/of zeldzame soorten zijn. Zijn kwekerij is bijna exclusief ingericht voor drie knolgewassen: Arisaema, Trillium en Roscoea.

Arisaema, ook wel cobralelie of Jan-op-de-preekstoel genoemd, is een grote familie van minimaal 200 soorten die afkomstig is uit Azië en Amerika.

'Ik wilde graag eigen baas zijn en was bovendien van mening dat mijn vader gezien zijn leeftijd ook een keer een stap terug moest doen'

Net als Arisaema is ook Trillium of boslelie een bosplant, die op het eerste oog wat lijkt op ons dalkruid. De blaadjes van Trillium staan drietalig bijeen op een korte stengel. In het voorjaar prijken daarboven meestal witte bloemen, die ook voorzien zijn van drie bloemblaadjes.

Het derde en jongste specialisme van Zijerveld is Roscoea of gemberorchidee. Soorten van dit knolgewas komen van de zuidflank van de Himalaya. Vanaf half juli tot en met september komen er mooie, orchideeachtige bloemen aan op tamelijk lange stengels. Roscoea is genoemd naar de Engelse botanicus William Roscoe. Enige jaren geleden merkte Zijerveld dat er veel aandacht was voor dit redelijk onbekende gewas en ontdekte hij dat Kew Gardens een grote collectie herbergt. Aanvankelijk waren de mensen van Kew niet al te scheutig met informatie en kweekmateriaal, maar uiteindelijk heeft Zijerveld volledige inzage gekregen. Hij mocht zelfs door het oude gedroogde materiaal van deze plant bladeren, zoals dat 150 jaar geleden door Engelse planthunters is verzameld.

Hoge prijzen

Het productieareaal van Zijerveld is klein. De soorten die verhandeld worden, zijn zeldzaam of op zijn minst bijzonder. Dat wil bijna per definitie zeggen dat Zijerveld relatief duur is. Dat laatste lijkt wel te kloppen. Het is zelfs een bewuste keus. Zeker als Zijerveld direct aan consumenten verhandelt, sluipt altijd het gevaar om de hoek dat hij een concurrent is voor collega-kwekers en handelaren die bij belevert. Precies om die reden heeft Zijerveld jaren niet meegeedaan aan kwekerijdagen zoals in Bingerden. Zijerveld: 'Mijn klanten stonden daar ook al en verkochten ook mijn planten. Die collega-kwekers vonden het echter belangrijk dat ik er ook kwam staan. Vanaf dat moment sta ik dus op Bingerden, maar ik ga daar wel hoog in de prijs zitten.' Dat ook die hoge prijs relatief is, bleek wel uit een bezoek van Zijerveld aan Courson in Frankrijk. Op het Domaine de Courson wordt jaarlijks een zeer gerenommeerde en hoog aangeschreven plantenbeurs gehouden. Volgens Zijerveld is het prijsniveau op deze beurs nog veel hoger dan bijvoorbeeld op Bingerden. Jaarlijks staat Zijerveld met zijn knollen op vier verschillende beurzen. Meer dan dat hoeft niet voor hem. Zijerveld: 'Ik vind die hoge prijzen prima. Planten zijn in Nederland veel te goedkoop en daardoor een wegwerpproduct geworden.'

Netwerk

René Zijerveld levert hoofdzakelijk aan collega-kwekers en het selecte groepje consumenten dat hem zonder website toch weet te vinden. De professionele handelaar is dus veruit het belangrijkste. Van tijd tot tijd verzorgt Zijerveld ook nog lezingen voor tuinclubs over de planten waarin hij gespecialiseerd is. Ook bij die gelegenheid is er meestal wel de mogelijkheid om een aantal planten te verkopen. Bij collega-handelaren koopt Zijerveld doorgaans op afroep. Aan het begin van het seizoen wordt een aantal en een prijs afgesproken. Als aan het eind van het seizoen nog

René Zijerveld: Planten zijn in Nederland veel te goedkoop en daardoor een wegwerpproduct geworden





Arisaema costatum



Arisaema candidissimum



Sauromatum venosum (knollen)



Arisaema ringens



Roscoea purpurea



Roscoea auriculata



Trillium cartesbaie



Veenmakbak met pleione

GEMENE BOLLENSTREEK



door Emile Bode
LESSERBROEK, maandag
 Tulpen-, narcissen- en hyacintebollen verkopen in april. Het is een schande voor de bedrijfstreek in ons land. Bloembollenkweker en groot-handelaar René Zijerveld uit Lesserbroek heeft afgelopen zaterdag tijdens het Bloemenras van de Bollenstreek in zijn eerste geprotesteerd tegen deze manier van geld verdienen.

Hij zegt: „Langs de coastroute vind je overal stalletjes waar je deze bollen kunt kopen. Maar je hebt er niets aan, want deze voorjaarsbollen bloeien

nu. De Keukenhof is niet voor niets tot 15 mei geopend. Als je ze nu in de grond stopt, komen ze over twee of drie weken mischien nog till, maar dan moet je er verstand van hebben en dat nog stalt de bloem helemaal niets voor. En als je de bollen beweert tot de herfst en dan de grond in doet, zijn ze meestal verdord. Het is belachelijk dat vrijhandelaren een vergoeding krijgen voor de verkoop. Het is een premie voor bedrog.”

Volgens Zijerveld kopen de handelaren de bloembollen in de herfst en bewaren ze die in de koelcel om ze vervolgens rond deze tijd te verko-

pen. „Ze profiteren van de onwetendheid van de toeschouwers. Dat zijn heel veel buitenlandse toeristen en die weten van toeten noch blazen. Missie als ze thuis merken dat die bollen nooit tot leven komen, krijgen wij een slechte naam.”

Hij is bezorgd voor de reputatie van de handel en waarschuwde daarom dit weekinde met de tekst: 'Buy no tulipbulbs now', ofwel 'Koop nu geen tulpenbollen'.



Galanthus nivalis 'Sam Arnot'

Veel mensen in de Bollenstreek zullen Zijerveld kennen van dit artikel in De Telegraaf, waarin hij toeristen op een ludieke manier waarschuwt tegen bloembollenverkopers die op de weg naar en van de Keukenhof in april – dus ver na het seizoen – nog tulpenbollen aan toeristen proberen te verkopen.



Trillium cuneatum

planten over zijn, dan kan er worden afgesproken dat het restant tegen een vergoeding nog een jaar wordt doorgekweekt.

‘Planten zijn in Nederland veel te goedkoop en daardoor een wegwerpproduct geworden’

Familiebedrijf

Zijerveld komt uit een echte bloembollenfamilie, maar is zelf pas zeven jaar eigen baas. Daarvoor werkte hij bij het bollenbedrijf van zijn vader, die directeur is van Dix en Zijerveld, ook in Hillegom. René Zijerveld: ‘Ik wilde graag eigen baas zijn en was bovendien van mening dat mijn vader gezien zijn leeftijd ook een keer een stap terug moest doen. Dat wilde hij echter niet, dus ben ik

voor mezelf begonnen. Op zich wel lastig, want in het begin wilde hij nog dat ik bepaald werk voor hem deed. Wij konden het echter niet eens worden over een vergoeding voor de verrichte werkzaamheden.’

Handwerk

Het werk op de kwekerij is hoofdzakelijk handwerk. Enerzijds wil Zijerveld liever niet spuiten en dat is door de schaal van het bedrijf ook nog haalbaar. Zijerveld: ‘Toen ik net voor mezelf begonnen was, deed ik mee aan een cursus gewasbescherming, omdat ik ook mijn spuitlicentie wilde halen. De docent wilde net starten met de demo – gelukkig met honderd procent zuiver water – toen de complete veldspuit openklapte en al het water wegliep. Toen ik dat meemaakte, heb ik besloten dat ik niet wilde spuiten en dat lukt aardig. Onkruid wieden is voornamelijk handwerk en zorgen dat je blijft.’