

John van der Hulst verruilde bladgewassen voor belichte alstroemeria's

'Risico delen met meerdere partijen



John van der Hulst: "Ik geloof absoluut in de kracht van de veilingklok, maar dan wel een virtuele."

Franchise in de tuinbouw? Niet op de manier die nu ter discussie staat, vindt John van der Hulst. Bij echte franchise worden de risico's tussen partners verdeeld. Dat is volgens hem in de tuinbouw niet het geval. "Niet alleen de banken moeten investeren in bedrijven, maar de hele kolom. Waarom zou een kassenbouwer niet mee investeren in mijn nieuwbouw? We moeten de tuinbouw zakelijker aanpakken, wat minder als een manier van leven."

TEKST: PIETERNEL BOUWMAN - VAN VELDEN

BEELD: HENK BOUWMAN

Een twijfelaar is hij niet, John van der Hulst uit Wervershoof. In een tijdsbestek van zestien jaar verhuisde hij van Leidschendam naar Noord-Holland en verruilde hij bladgewassen voor zwaar belichte alstroemeria's. En zijn groei naar groter is nog niet getemd. "Ik geloof niet in een overproductie van groenten en sierteeltproducten in Nederland, eerder een probleem van te weinig als het areaal verder afneemt", meent hij.

De teler is eigenlijk al levenslang aan het bakens verzetten. Hij groeide op in Leidschendam, alwaar hij samen met zijn vader

bladgewassen teelde. In 1994 werden zij uitgekocht en verhuisden ze naar het noorden. Daar kochten ze 4 ha land en bouwden een kas van 14.000 m². In de daarop volgende jaren kochten ze het bedrijf van de buurman en bouwden ze een nieuwe kas. Toen John in 2001 op eigen kracht verder ging was de totale oppervlakte glas op dat moment 28.000 m².

Bloemen of groente

De slateler was lid van telersvereniging Fantasy Star, die via the Greenery aan

handelsbedrijf Versland-Selection bv leverde. In 2004 verliet hij the Greenery om de volgende jaren direct aan het handelsbedrijf te leveren.

Aan de overkant van de weg lonkte een kas van 6.500 m² die hij inlijfde en waar hij pioenrozen ging telen. Hij stond op een tweesprong: bloemen of groente? Van der Hulst: "Op dat moment moest er iets gebeuren. Ik ben altijd een groot aanhanger geweest van klokverkoop. Dat was voor mij een drijfveer om in de sierteelt verder te gaan." Samen met kameraad Henric van der Krogt werkte hij een plan uit om over te stappen op alstroemeria's.

"Pioenen zijn wel leuk, maar het is eigenlijk een oude mannenteelt", grapt hij. In 2008 gingen ze samen verder en kregen ze de financiering rond voor de belichte teelt. "Op 1 mei sneden we de laatste sla, waarna we gingen verbouwen. De kas kreeg een belichtingsinstallatie van 10.000 lux. In week 34 gingen de eerste alstroemeria's er in."

helpt sector vooruit'

Geloof in de klok

Van der Krogt en Van der Hulst zetten nu in op een zware tak in de wintermaanden. Zij leveren hun eerste kwaliteit samen met andere telers in een speciale hoes 'First Class'. Klasse 2 en lager gaat in een eigen hoes. Vijftien jaar bemiddeling in de groente is voor John genoeg geweest. De volledige productie staat weer voor de klok. De alstroemeriateler gelooft heilig in het principe van klokverkoop. Zo sterk zelfs dat hij zich de laatste jaren op vrijwillige basis inspant om ook voor de groente weer een klok te introduceren, maar dan wel eentje die bij deze tijd past. Virtueel veilen, ofwel veilen 2.0 noemt Van der Hulst zijn idee. "Dat is veel eenvoudiger dan velen denken", meent hij. "Door de bemiddeling is het risico van de markt volledig bij de tuinder komen te liggen."

De teler heeft dit verhaal samen met komkommerteler Robert Bergenhenegouwen op diverse bijeenkomsten uitgelegd, waaronder telersvereniging BOF (Best of Four) die op dit moment een virtueel veilsysteem ontwikkelt. De vraag is natuurlijk waarom hij als bloementeler zich zo in zet voor deze zaak. "Gewoon omdat ik er in geloof", is zijn

reactie. "De keten heeft baat bij een transparant verkoopsysteem."

Risico's delen

Van der Hulst houdt zich niet alleen bezig met transparante verkoopsystemen. Hij vindt dat er meer zaken moeten veranderen. Volgens de visie van Rabobank zou de Nederlandse tuinbouw baat hebben bij samenwerking in franchise-verband. De teler schudt zijn hoofd. "Dat verhaal klopt niet. Kijk je naar echte franchise, dan delen partners de risico's. In de tuinbouw zie ik dat niet gebeuren, want wie is bereid het risico te delen? Iedere schakel in de keten spreidt zijn risico's, behalve de producenten zelf. De retail deelt bijvoorbeeld haar risico met investeringsmaatschappijen."

De ondernemer schetst een ander model voor de tuinbouw, waarin meerdere participanten samen werken. Op dit moment stagneert de ontwikkeling doordat producenten te weinig verdienen. Mede daardoor is ook de toeleveringssector in zwaar weer verzeild geraakt en moet ze haar pijlen richten op het buitenland. "Dat kan ook anders. Stel nu dat een toeleverancier participeert in de nieuwbouw in ruil voor een percentage



Foto: Rijk Zwaan

De sla maakte plaats voor belichte alstroemeria's.

van het rendement. Dan hebben meerdere partijen daar baat bij. De kassenbouwer kan bouwen, de softwareleverancier kan leveren en iedereen heeft daar voordeel van."

Is dat een redelijke gedachte? Van der Hulst heeft daadwerkelijk die vraag voorgelegd aan een kassenbouwer om zo zijn bedrijf uit te breiden. Kansen ziet hij voldoende in uitbreiding van de alstroemeriamarkt. Hoge producties draaien is zijn doel. Het idee moet echter nog landen.

John van der Hulst

"Naar de Tuinbouw Relatiedagen ben ik nog nooit geweest. Het is een heel eindje rijden voor mij. Maar, wat niet is kan komen."

Alstroemeriateler John van der Hulst is in zestien jaar tijd met zijn bedrijf verhuisd en maakte de overstap van groente naar bloemen. Zijn voortvarende manier van denken zorgt er voor dat hij nog voldoende uitbreidingsmogelijkheden ziet voor zijn bedrijf. Hij vindt wel dat er een betere spreiding moet komen van risico's. Nu is de producent degene die alle risico's draagt. Zo kan het niet door gaan.

SAMENVATTING



"Ik ben altijd een groot aanhanger geweest van klokverkoop. Dat was voor mij een drijfveer om in de sierteelt verder te gaan."