

Onderscheiden zonder al te

Dat je voor een goede bos tulpen niet per definitie in de westelijke regionen van ons land hoeft te zijn, bewijst Kwekerij Visschedijk in Ambt-Delden. Hier in Twente worden jaarlijks 2,5 miljoen tulpen gebroeid die hoofdzakelijk via Plantion worden afgezet. Maar de tulpenschoof, Visschedijks handelsmerk, doet het ook goed bij exporteurs en in de eigen winkel. Rik Visschedijk kijkt terug op een goed seizoen.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Het tulpenseizoen loopt op z'n eind, tijd om terug te blikken. Daarvoor reizen we dit keer af naar een niet alledaags gebied. In het Overijsselse Ambt-Delden (gemeente 'Hof van Twente') ligt Kwekerij Visschedijk. 'Niet zomaar een kwekerij...', luidt de slogan van het bedrijf en bij aankomst wordt snel duidelijk waarom. Een smalle landweg met aan weerszijden prachtige hoge bomen leidt naar een karakteristieke boerderij waar de kippen, pauwen, kalkoenen en eenden vrij rondlopen over het erf. "Van oorsprong is dit een boerenbedrijf", legt Rik Visschedijk uit. "Mijn opa en oma van moeders kant hielden koeien en varkens. Toen zij op leeftijd raakten, besloten mijn vader en moeder in 1984 naar de boerderij te verhuizen."

VARKENSSCHUUR

Achter de varkens werd al snel een punt gezet. "In plaats daarvan is mijn vader meer gaan melken", vertelt Rik. "Daarnaast zocht hij er

iets bij en dat werd de gladiolenteelt. Daarmee stond de varkenschuur echter nog steeds leeg. De toenmalige teeltvoorlichter kwam met het idee om tulpen te broeien onder kunstlicht. Zo kwam het dat mijn ouders 's winters koeien melkten – want dan was de prijs hoog – en 100.000 tulpen broeiden en 's zomers gladiolen teelden." In dat ritme groeide Rik op. Zelf ging hij naar de Middelbare Tuinbouwschool, gevolgd door een stage in Nieuw-Zeeland. Eenmaal terug in Nederland begon de zoektocht naar werk, maar de omgeving van Ambt-Delden bood niet veel anders dan perkgoed en daar valt in het najaar weinig in te beleven.

"Ondertussen was er die wens om voor mijzelf te beginnen, dus heb ik de knoop doorgehakt en Kwekerij Visschedijk ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Mijn ouders hadden de basis al gelegd." De ondernemer liet een kas bouwen waarmee hij de tulpenteelt kon opschalen van 300.000 naar 1,5 miljoen stelen per jaar. "Geleidelijk zijn we gegroeid en in 2004 hebben we het laatste stuk bijgebouwd. Daarmee komt de totale kasoppervlakte nu uit



Visschedijks handelsmerk: de tulpenschoof

op 3.500 vierkante meter. Een deel hiervan is ingericht voor de waterbroei van 2,5 miljoen tulpen. Toen ik voor mijzelf begon, heb ik direct besloten hier in te investeren. Waterbroei was nog relatief nieuw en natuurlijk kwamen wij hindernissen tegen, maar we waren niet de enige. En het is simpel: hadden we eenzelfde groei met potgrond willen maken, dan was er veel meer ruimte nodig."

ONDERSCHIEDEN

Behalve tulpen teelt Kwekerij Visschedijk snijhortensia's, perkgoed, lelies en zonnebloemen. "We zijn een seizoenskwekerij. Ieder seizoen willen we klanten iets kunnen bieden. Bovendien brengt het ons afwisseling en een stukje risicospreiding." Dat laatste is tot nu toe geen overbodige luxe geweest. "De laatste drie à vier jaar waren niet best voor de tulpenafzet. Dan ga je op zoek naar manieren om je te onderscheiden. Voor ons is dat sowieso belangrijk, omdat we nooit met de massa mee kunnen doen. Schaalvergroting heeft voor ons geen zin; als we onze tulpenproductie zouden verdubbelen zijn we nog een kleine speler. Dus onderscheiden we ons met kwaliteit, onze tulpenschoof en het assortiment."

Het sortiment van Visschedijk omvat een kleine 50 cultivars. Daarnaast staan er nog een tiental exclusieve rassen in test. Rik is altijd op zoek naar iets nieuws. "Maar", geeft hij toe. "Plantion – waar de meeste van onze tulpen voor de klok komen – blijkt niet helemaal geschikt voor exclusiviteit. Het koperspubliek



exclusief te zijn



Rik Visschedijk: 'Met kwaliteit proberen wij een band op te bouwen met kopers'

uit deze regio koopt meer op kleur en prijs en dat maakt het voor ons wel lastig. Je wilt je onderscheiden met iets exclusiefs, maar krijgt daar lang niet altijd de benodigde prijs voor. Het betekent dat je creatief moet zijn met een leuk assortiment en dat wij onze bollen zo scherp mogelijk inkopen. In overleg met een vertegenwoordiger bij CNB maken we bepaalde keuzes. Doordat wij geen groot bedrijf zijn, zijn we ook in staat kleinere tests uit te voeren. En het prettige aan Plantion: je kunt er ook met halve karren terecht zonder direct achter in het veilschema te zitten."

ZWEETBLAD

Visschedijk plant altijd 11-en op. Bolmaat 12 geeft volgens de ondernemer te veel uitval en 10-en leveren te lichte tulpen. "Een tulp moet een goede verhouding tussen lengte en gewicht hebben. Juist met kwaliteit proberen wij een band op te bouwen met de kopers. Wij staan voor 100 procent achter ons product. Dit seizoen hadden we wel wat last van zweetblad, met name in de Prince-soorten. Wij kiezen er dan bewust voor om dat als opmerking op de aanvoernota te zetten. Vaste kopers komen dan niet voor verrassingen te staan. Tegelijkertijd

hebben we snel het klimaat in de kas aangepast door de ramen open te zetten. De extra stookkosten verdienen je snel terug."

Van de 2,5 miljoen tulpen die Visschedijk broeit, wordt ongeveer een derde verwerkt tot tulpenschoofjes. "Dat zijn ambachtelijk gebonden bossen tulpen met de bollen er nog aan, door mijn moeder bedacht. Daar zijn we best trots op. Vanwege de relatief hoge kostprijs brengen we de tulpenschoof niet voor de klok. Het product leent zich meer voor de rechtstreekse afzet. Via OZ Export gaat het veel naar Italië. Blijkbaar zijn Italianen meer bereid voor kwaliteit te betalen. Doordat de bol er nog aan zit, staat het boeketje 14 dagen. Wij verkopen de tulpenschoof ook veel in onze winkel aan huis, een leuk verkoopkanaal waarmee we korte lijnen met consumenten en bloemisten realiseren. Zij komen terug voor de kwaliteit."

MOOI KOUD SEIZOEN

De reguliere snijhandel vormt nog altijd het grootste deel van de productie bij Visschedijk. Rik kijkt terug op een mooi broeiseizoen. "De kou was niet alleen goed voor de luchtvochtigheid in de kas, maar ook voor de afzet, door-

dat mensen het gezellig maken in huis. Meestal hapert de afzet na Pasen, maar ook dat was dit jaar niet het geval. De gemiddelde klokprijs bij Plantion ligt wel iets lager dan bijvoorbeeld in Aalsmeer waar een breder koperspubliek zit, maar dat is nu eenmaal niet anders voor ons." Na eindelijk weer een succesvol broeiseizoen, hoopt de Twentse ondernemer vurig dat het tulpenaanbod volgend jaar niet groeit. "Daarmee gooien we als vak onze eigen glazen in."

Kiekeboer'n

Kwekerij Visschedijk is één van de deelnemers van Kiekeboer'n, een nieuw initiatief om de land- en tuinbouw in Twente te promoten. Vier verschillende (fiets)routes voeren langs de aangesloten agrarische bedrijven. Afgelopen zondag 14 april vond de aftrap plaats met een open dag bij alle 12 Kiekeboer'n. "Hiermee willen we de afstand tussen boerderij en consument verkleinen", aldus Rik Visschedijk. Kijk ook op www.kiekeboeren.nl.