

# Alle hens aan dek bij P. Nelis

Het zomerseizoen is dit jaar later dan ooit. Elke schakel in de bloembollenketen krijgt daar op zijn beurt mee te maken. Nu bij de kwekerij de druk van de ketel begint te raken, is het bij de export alle hens aan dek. BloembollenVisie ging op bezoek bij exporteur P. Nelis & Zoon's en verwonderde zich over de gigantische logistieke operatie die nodig is om de bollen uiteindelijk optimaal geprepareerd en wel bij de klant te krijgen.

Tekst & foto's: Gerrit Wildenbeest

**Z**o'n laat seizoen heb ik nog nooit meegemaakt", zegt Mark Nelis, die samen met Paul Groot de directie voert van de Heemstedse bloembollenexporteur P. Nelis & Zoon's. "De Hollandse tulpen zijn drie tot vier weken later, de Franse een week of twee." Dat betekent dat er met name voor aflevering voor de vroege broei - hét specialisme van Nelis - de nodige knelpunten ontstaan. "We halen die drie weken achterstand nooit meer in, we moeten met klanten in overleg omdat de orders niet compleet zijn, allemaal extra werk." Logistiek is het allemaal passen en meten. Op het moment van ons bezoek eind augustus komen er wel bollen binnen, maar gaan er nog weinig de deur uit.

Gelukkig kan Nelis in de hectische maanden die nog komen beschikken over gemotiveerde medewerkers die binnen het uitgekiende logistieke proces precies weten wat hun taak is. De 15 vaste personeelsleden worden in het hoogseizoen aangevuld met zo'n 20 losse werknemers, vooral van Poolse herkomst, die merendeels ingezet worden voor het zuur zoeken aan de banden. Vaak zijn dit mensen die elk jaar

terugkomen, zoals trouwens veel medewerkers een langdurige band met het bedrijf lijken te hebben. "Er heerst hier echt een wij-gevoel", zegt Paul Groot.

## GEMAKKELIJK

Pieter Teeuwen, voormalig eigenaar van het eertijds door Nelis geïntegreerde exportbedrijf Zonneveld & Teeuwen, is sinds 2008 werkzaam bij Nelis. Bij hem treedt als het ware de logistieke machine in werking. Alle binnenkomende partijen krijgen met behulp van een scanner een barcode, waaraan Pieter een digitaal keuringsrapport hangt met gegevens over de kwaliteit en de status van de partij; maat, huidkwaliteit enzovoorts. "Ik was van huis uit nog gewend dat alles met de hand gebeurde, maar dit werkt zó gemakkelijk", zegt Pieter, terwijl hij met een oog op het scherm gegevens invoert van een juist binnengekomen partij.

Een verdieping hoger verschijnt het keuringsrapport bij Rianne Laan op het scherm. Rianne voerde tien jaar geleden als studente van de Agrarische Hogeschool Leeuwarden haar afstudeeropdracht uit bij Nelis met als onderwerp te onderzoeken aan welke voorwaarden een nieuw, 'up to date' tracking & tracing-systeem zou moeten voldoen. "Daarna ben ik hier

rond mijn 21ste komen werken, nu al weer bijna tien jaar geleden." Dat ze nu zelf met het mede door haar tot stand gekomen systeem werkt is een leuke bijkomstigheid. "Met de informatie die ik van Pieter ontvang, maak ik een keuze naar welke (cel) locatie de partijen gaan. Dat gebeurt in blokken, die gebaseerd zijn op factoren als aantal broeiweken, waterbroei, grondbroei, et cetera." Overigens is Nelis' eigen whizzkid Johan Kuiper alweer bezig om het huidige, onder Linux draaiende export-administratieprogramma (Bolmate) om te zetten naar de meer grafisch georiënteerde Windowsomgeving.

## STADIUMONDERZOEK

In de keuzes die Rianne maakt speelt het stadiumonderzoek uiteraard een cruciale rol voor het uithalen van de bollen. Van alle partijen worden monsters getrokken voor de stadiumbepaling. Zeker bij bollen voor de vroege bloei is het hanteren van het juiste temperatuurregime (tussentemperatuur; koelperiode) cruciaal voor de broeieresultaten. "Ik doe dit graag, het is mijn hobby", zegt de inmiddels AOW-gerechtigde Kees Groenendijk die samen met Ineke Laan - inderdaad, de moeder van Rianne - dit belangrijke werk uitvoert. Op hoogtijdagen 'doen' ze al gauw 700 monsters, waarbij ze voor de variatie het snijden en het microscoopwerk onderling afwisselen. De gegevens worden ingescand en doorgeseind naar 'boven', waar ze bepalend zijn voor de broeiprogramma's van de klanten en het daar op afgestemde temperatuur- en koelregime. "Het is op dit moment soms zoeken en spitten in de partijen, om onze klanten toch nog aan hun gewenste broeiprogramma te helpen", stelt Paul Groot.

P. Nelis & Zoon's beschikt op de locatie Heemstede momenteel over zo'n 45 moderne cellen voor temperatuurbehandelingen tussen de nul en de 40 graden. Het inrijden van de kuubkisten en kratten - en later het uithalen - gebeurt door een drietal medewerkers. Tijdens het



# & Zoon's

hoogseizoen lijken ze wel vergroeid met hun hefruck, die voorzien is van een beeldscherm waarop ze de bestemming van hun vracht kunnen aflezen. Heftruckchauffeur Toon Zuurbier werkt sinds 2001 voor Nelis. "Ik zie de opdrachten in mijn scherm, ik vind het een super systeem. Op dit moment komt alles tegelijk, ik doe ook veel preparatiehandel, waardoor ik nog al eens als laatste de deur uit ga."

## TOENAME WATERBROEI

Vliegen de hefrucks kris kras door de enorme hal, de Poolse seizoenkrachten aan de band hebben hun vaste plek. Pieter Teeuwen beoordeelt welke bollen over de band gaan, nadat ze uit voorraad zijn gehaald om te worden gereed gemaakt voor de aflevering (zelfkoelers) of voor de koeling volgens de inmiddels bekende klant- en partijspecifieke broeischema's. Voor de broei is minder dan 1 procent zuur nog wel te tolereren, maar de partijen bestemd voor Japan gaan allemaal over de band, gezien de vereiste multolerantie. De bandlezers worden aangestuurd door Wouter Ruigrok. "Ik doe dit vanaf 2007. Dat was een echt zuurjaar, nu valt het nog wel mee."

Terwijl Gaby en haar Poolse collega's er hier en daar een zieke bol uit pikken, verstuurt Christine Mens boven de eerste facturen naar de klanten. Zij werkt al 30 jaar bij Nelis en vormt samen collega Rob de Graaf het financiële hart van het bedrijf. Ze kent de klanten intussen van haver tot gort. "Er zijn nog steeds klanten die vooruit betalen", zegt ze. Bij anderen is de betalingsdatum van 1 januari iets minder heilig. Dan volgt vaak overleg welke mate van voorfinanciering tolerabel is. Altijd met het doel er samen uit te komen, zonder dat de smalle marges waarmee exporteurs tegenwoordig werken te ver opgerekt worden. Want al die trouwe medewerkers van P. Nelis & Zoon's mogen dan nog zo veel plezier in hun werk uitstralen, ze ontvangen aan het eind van de maand ook graag hun salaris.



Rianne Laan: "Met de informatie die ik van Pieter ontvang, maak ik een keuze naar welke locatie de partijen gaan"

Tulp, hyacint en narcis zijn de hoofdproducten van P. Nelis & Zoon's. Naast de hoofdvestiging in Heemstede heeft het bedrijf ook een vestiging in Schagerbrug waar veel hyacinten en narcissen bewaard worden. Er is een duidelijke verschuiving waarneembaar naar kuubkisten, zowel aan de toeleverende kant als van de kant van de grote broeiers, stelt Paul Groot. Een andere verschuiving is die naar de waterbroei, die op dit moment in de bewaring al een aandeel heeft van zo'n 30 procent. Dat betekent dat een groot deel van de bollen veel langer - tot 16 weken - in de koeling liggen dan voorheen, toen veel partijen al half september werden afgeroepen. Voor het overgrote deel van de klanten prepareert Nelis de bollen volgens het gewenste broeischema, waarbij de aflevering vaak pas een week voor het planten plaatsvindt. Voor de vroegste schema's zal dat dit jaar vanaf begin oktober zijn, voor de broeiers die zelf koelen is de aflevering begin september van start gegaan. Zoals bekend heeft P. Nelis & Zoon's onlangs de handel op Scandinavië overgenomen van Royal Van Zanten. Mark Nelis schat dat zo'n 65 procent van de omzet uit deze regio afkomstig is, hoewel ook Polen groeit. Nelis heeft drie jaar geleden de schuur-, kantoor- en celruimte op de hoofdvestiging gereviseerd en uitgebreid, zodat er voldoende capaciteit is voor deze schaalvergroting.

