



RONALD HOOGENBOOM:

‘Ketens worden steeds korter’

Wekelijks gaan er miljoenen tulpen de wereld over. Een aantal ervan komt van de firma Th.C. Hoogenboom & Zn. BV uit Roelofarendsveen. Jaarlijks verlaten zo’n 25 miljoen stelen het bedrijf, dat vooral werkt met directe relaties. Ronald Hoogenboom legt uit en licht toe. ‘We zoeken het niet in groei, maar in het leveren van een goede kwaliteit.’

Tekst: Arie Dwarswaard
Fotografie: René Faas

West-Friesland mag dan de wereldspeler zijn als het om snijtulpen gaat, Roelofarendsveen is een serieuze medespeler in deze tak van sport. Het is niet voor niets dat de watertoren in het hart van het dorp versierd is met een enorme tulp. Veense trots, zeggen ze hier. Jarenlang werd wat meewarig gedaan over Veense tulpen. Kleine maatjes, dunne stelen. Dat beeld geldt in ieder geval niet voor het tulpenteelt- en broeierijbedrijf Th.C. Hoogenboom & Zn. BV aan de Floraweg. “De bolmaat zegt niet alles over de zwaarte van de tulp. Cultivar en tijdstip zijn daarbij van groot belang”, aldus Ronald Hoogenboom, die samen met de neven Robert en Ruud Hoogenboom de dagelijkse leiding heeft over het bedrijf. Ronald is overigens geen familie van beide neven, maar werkt al wel meer dan dertig jaar bij dit bedrijf.

ALTIJD TULP

Wie de jaarplanning bekijkt van dit bedrijf, ziet maar een bolgewas staan: tulp. Th.C. Hoogenboom & Zn. BV broeit ze namelijk niet alleen, maar teelt ook ongeveer de helft van alle bollen die ze gebruiken. Op diverse locaties in Flevoland en de Noordoostpolder staat 25 hectare eigen teelt, goed voor zo’n 12 miljoen bollen. De overige 13 miljoen koopt het bedrijf aan bij vaste relaties. “Die bedrijven nodigen we in de win-

ter altijd uit om eens te komen kijken, en in de zomer gaan wij bij hen langs.”

Het broeiseizoen start al vroeg. “Met de Veense kermis hebben we meestal de eerste ijstulpen. Dat is tweede helft september. Voor de ijstulpenbroei werken we met potgrond, waarin we de tulpen planten en daarna in het ijs bewaren.

.....

‘Marktbroeishows zijn voor ons erg interessant. Daar zie je echt hoe een tulp in de broeierij presteert’

.....

Dat bevat ons het beste. We hebben ook wel geëxperimenteerd met droog invriezen en daarna opplanten, maar dat leverde niet het gewenste resultaat op. Het ijstulpenseizoen, goed voor zo’n twee miljoen stelen, loopt door tot half december, waarna we overgaan op verse bollen die we op water broeien. Begin januari komt de productie goed op gang. We broeien tot half mei, maar na Pasen neemt het aantal tulpen wel af. Dan moet er ook al weer volop buiten worden gewerkt.”

MODERN SORTIMENT

Het assortiment dat Hoogenboom gebruikt, valt

het beste te omschrijven als het moderne handelssortiment, waar al gauw 50 hectare of meer van staat. Dat betreft cultivars als ‘Debutante’, ‘Pallada’, ‘Ninja’, ‘Furand’, ‘Dow Jones’, ‘Yellow Flight’ en ‘Strong Gold’. Waar het altijd om draait is of een cultivar past in de kleurenmix die kopers willen: wit, geel, rood, paars/roze en een randtulp.

Vernieuwing in het assortiment gaat geleidelijk, aldus Ronald Hoogenboom. “Omdat het in het begin vaak om relatief kleine aantallen gaat testen we nieuwe cultivars vaak eerst uit in de ijstulpenbroei. Kleine aantallen in de winter past ons niet, maar in het najaar gaat dat prima.” Het kiezen voor nieuw assortiment gebeurt vooral op bloemenshows. “Die bezoeken we regelmatig, en daar is het vooral ook een kwestie van goed luisteren. Marktbroeishows zijn voor ons erg interessant. Daar zie je echt hoe een tulp in de broeierij presteert. Daar staan ze zonder opsmuk”

DIRECT

De afzet van de tulpen verloopt zonder de veilingklok. Alles gaat via Connect van FloraHolland direct naar kopers. Hoogenboom bedient twee marktsegmenten: het retailkanaal en de bloemist/winkelier. Beide segmenten nemen elk ongeveer de helft van alle tulpen af. De keuze voor directe afzet is bewust gemaakt, aldus Ruud Hoogenboom. “Behalve dat het al vroeg in het seizoen duidelijkheid geeft als het om de prijs gaat, zitten er nog een paar andere voordelen aan. We hebben geen transportkosten voor het vervoer naar de veiling, geen fust- en karhuur, geen eigen verpakkingsmateriaal, en de koper komt ze zelf halen. Dat brengt toch een bepaalde rust. Soms is het ook weer spannend, bijvoorbeeld als de koper meer wil dan we hebben. Dat zien we regelmatig gebeuren. De tulp wordt alleen maar populairder.”

De afzetontwikkeling ziet Hoogenboom alleen maar groeien. “Als er iets is wat er in de tulpenbroei verandert, is het dat de ketens alleen maar korter worden. Het belang van de veilingklok neemt steeds verder af en de klok zal in de toe-



komst misschien wel verdwijnen.”

Wat hem ook opvalt, is dat de eisen van de kopers anders zijn dan die de veiling stelt. “De retailer kijkt naar de onderkant. Daar moeten ze gelijk zijn. De bovenkant vinden ze minder belangrijk. Ook is het gewicht minder belangrijk dan de lengte. Wat het gewicht betreft zitten we overigens altijd ruim boven het minimum van 24 gram. We werken veel met bolmaat elf, en dat geeft op waterbroei een mooie bos tulpen.”

VOORAAN

Th.C. Hoogenboom & Zn. BV was een van de eerste bedrijven die investeerde in een transportsysteem met tafels waar de bakken op staan. Een mooi systeem, maar de vroege keuze kent ook zijn nadelen. “Toen wij hiermee in 1995 begonnen werd gedacht dat het vooral efficiënt zou zijn als je met lange banen zou werken. De praktijk blijkt echter toch wat anders te werken, waardoor we nu per dag nog een tijdje kwijt zijn aan het verplaatsen van partijen van de ene naar de andere kas. En zomaar weer investeren in iets nieuws, dat doe je ook niet.”

In 2006 maakten ze de overstap naar de waterbroei op prikbakken. “We hebben het jaar ervoor op een andere locatie proefgedraaid en dat zag er goed uit. Met zo'n systeem moet je in een keer helemaal om en dat is goed gegaan. We zouden niet meer terug willen. Waar we wel goed op letten is dat de bollen voldoende zijn afgerijpt. In het begin zat er nog wel eens een te rauw gerooide partij tussen, met alle nadelige gevolgen van dien, zoals bruine wortels. Nu wachten we liever een paar dagen. Dan hebben we prima bollen om mee te werken.”

GEINTJE

Op de bloemententoonstelling Keukenhof is het bedrijf vaste deelnemer aan de eerste binnententoonstelling in het Oranje Nassau Paviljoen, waar een mooi, zwaar en wat minder gangbaar sortiment tulpen in de etalage staat. Ronald Hoogenboom is nu al bezig met de inzending die op 20 maart klaar moet zijn. “Het begon ooit met een geintje, toen Jan Guldemond ons op de Kerstflora in Roelofarendsveen vroeg om mee te doen. Het eerste jaar



Ronald Hoogenboom: 'De tulp wordt alleen maar populairder'

deden we mee met 'Leen van der Mark' uit de volle grond en werden we tweede. Het jaar erop wonnen we. Na drie jaar kreeg ik de wisselbeker mee naar huis. Dat was de jaren ervoor nooit gebeurd, omdat niemand drie keer achtereen won. We doen inmiddels bijna twintig jaar mee. Niet om er als bedrijf beter van te worden, maar wel als promotie voor het vak. Dit is puur hobby waar je geen orders mee boekt. Maar we vinden het wel een mooie gelegenheid om een bijzonder sortiment tulpen te laten zien.”

GOED BLIJVEN

De nabije toekomst betekent voor dit bedrijf niet grootschalig investeren in het vergroten van de kasoppervlakte. “Dat zit er hier niet in. We zitten aan de maximaal beschikbare oppervlakte, dus uitbreiden gaat niet. Verplaatsen van het hele bedrijf naar elders is ook niet aan de orde. Het aantal dat we broeien past bij het machinepark dat we hebben. Wij zoeken het liever in het blijven zorgen voor een goede kwaliteit tulpen. Dat is ook mooi om te doen.”