

MAARTEN SONNEVELD:

‘Met One & Only zelf meer

Dubbele en exclusieve cultivars. Dat is waar amarylliskwekerij Amazone Amaryllis zich bewust op richt. Naast het broeien is eigenaar Maarten Sonneveld bezig met een eigen concept, om zelf meer vraag te creëren.

Tekst: Lilian Braakman
Fotografie: René Faas

Via een winkel komt men binnen bij Amazone Amaryllis in Vierpolders. In het snijseizoen worden er elke vrijdag en zaterdag amaryllissen verkocht. Dit is één manier om de bloemen bij de consument te brengen, geeft eigenaar Maarten Sonneveld aan. Hij heeft zich twee jaar nadat hij in 1988 in het familiebedrijf kwam, volledig op de teelt van amaryllis gestort. Zo vertelt de 54-jarige ondernemer: “Mijn opa begon in 1930 op dit perceel met een fruitteeltbedrijf. Toen was het vrij nieuw om fruit te telen onder glas. In de jaren zestig kwam de fruitcrisis en stapten mijn opa en vader over op de groenteteelt. Vervolgens kwamen er rozen en amaryllissen bij. Rozen hadden echter veel licht nodig en dat was niet haalbaar in de kas. Daarom bleef in de jaren negentig alleen de amaryllis.”

De kas is ondertussen in 2009 volledig vernieuwd. De ruim 18.000 vierkante meter gebruikt Sonneveld om van september tot maart amaryllis te broeien. Hierbij maakt hij gebruik van een beweegbaar teeltsysteem voor een betere oppervlaktebenutting. Om de vijf bedden heeft hij een werkpad, zo kan hij 20 procent meer ruimte gebruiken. De amaryllisbollen staan geplant in een laag kleikorrels van 15 centimeter. “Uit onze ervaring blijkt dat aaltjes het minste vat hebben op kleikorrels”, vertelt Sonne-

veld. “Het teeltsysteem dat wij gebruiken is volledig gesloten, zodat water en meststoffen optimaal gebruikt worden en niet verloren gaan. De teelt is CO₂-neutraal, omdat er geen aardgas gebruikt wordt. Wij maken namelijk gebruik van een warmtepomp. Hiermee verwarmen wij de kas in de winter en in de zomer koelen we de bollen. Dit is nodig voor hun kouperiode. Na zo’n tien weken kou verwijderen we het oude blad, krijgen de bollen water en schroeven we de temperatuur omhoog. De bollen kopen we in bij bollenkwekers wanneer nodig.”

NYPH

Sonneveld kijkt bewust naar het exclusieve sortiment en let daarbij op de lengte van de steel, het gewicht, kleur, bloemgrootte en of het een dubbele bloem is. Zijn sortiment bestaat nu uit vijftien verschillende cultivars. Sonneveld meldt: “Een populaire cultivar is ‘Nymph’, (wit met een lichtrode streep). Daarnaast hebben wij andere kleuren, zoals ‘White Nymph’, ‘Red Nymph’, en ‘Sweet Nymph’. Maar ook ‘Popov’ en ‘Stargazer’, die beiden roodwit van kleur zijn. We hebben altijd heel bewust nieuwe cultivars uitgetest en opgepakt. De goede dingen blijven en de rest gaat weg.” Van de zwaardere en exclusieve cultivars die Sonneveld broeit, hebben sommige een bijkomend pluspunt. Zo zoekt hij gericht cultivars uit die meerdere stelen geven. “Per vierkante meter staan er 35 bollen. Deze leveren 1,5 tot 2 stelen per bol. Dat is verschillend per cultivar.”

De piek is vanaf 10 november tot Kerstmis. “Dan moet het gebeuren”, geeft Sonneveld aan. “De prijzen zijn niet wild. Er zijn zoveel bloemen in de markt. Tot de crisis was de amaryllishandel een groeimarkt. Nu zijn het aanbod en de vraag redelijk stabiel. Toch moet je tegen kostprijs produceren of anders zelf meer vraag creëren om te overleven: the survival of the fittest. Dat is ook dit jaar weer zo. Wel worden de dubbelbloemige en zwaardere cultivars beter gewaardeerd op de klok dan het standaard sortiment. Ongeveer 75 procent van onze stelen komt voor de klok. We veilen op de vestigingen Aalsmeer, Rijnsburg en Naaldwijk van FloraHolland. De rest gaat via de directe handel weg. Dat aandeel mag nog groeien, maar de klok zal altijd blijven. De klok heeft in onze sector nog altijd een functie, omdat het een bomvolle markt is.”

.....

‘We gebruiken een beweegbaar teeltsysteem voor een betere oppervlaktebenutting’

.....

Sonneveld is zelf ook bezig met meer vraag te creëren vanuit de markt. Zo heeft hij bedacht om een amaryllis met vaas te verkopen. “De grote kunst was om het vaasje stabiel te maken, omdat een amaryllis bloeiend topzwaar is. Vaak heeft de consument geen geschikte vaas daarvoor. Waarom zouden we deze er dan niet bij leveren? We hebben nu een verpakking ontworpen waarin een vaas zit. Daarin zit een amaryllis en wat siergras. In diezelfde verpakking zit een standaard die na het openen nog in elkaar



vraag creëren'



Maarten Sonneveld: 'Vaak heeft de consument geen geschikte vaas voor een amaryllis'

gezet moet worden. Juist door die standaard kan de vaas niet omvallen. Het is nieuw en bovendien functioneel. We noemen het One & Only. We richten ons met One & Only op het hogere

segment bloemisten binnen Europa. Dit omdat het een ideaal cadeau is. Daar richten wij ons dan ook op. In Nederland is het voor negen van de tien verkopers te duur (verkoopprijs €14,95).

Sowieso gaat het grootste gedeelte van onze productie naar het buitenland. Zo'n tachtig procent verkopen we in een straal van 800 kilometer om Nederland heen."

