

# ‘Tulp moet alles hebben’

Bij J.C.J. Ruiten-Wever uit Andijk staan de twee eigenaren geen dag stil. Naast het hebben van een tulpenbroeierij, telen de broers Stef en Niels Ruiten ook tulpenbollen en zitten ze in de export. Onderling zijn de taken goed verdeeld. Stef doet de teelt en handel en Niels alle processen binnen.

Tekst: Lilian Braakman  
Fotografie: René Faas

**H**et bedrijf J.C.J. Ruiten-Wever uit Andijk is opgericht door Jan Ruiten en zijn vrouw Carla Wever in 1989. Zoon Niels kwam in 2000 in het bedrijf en twee jaar later kwam Stef. Toen er een grote verbouwing nodig was, namen de broers Stef (32 jaar) en Niels (35 jaar) het bedrijf van hun ouders over. In 2012 was die verbouwing klaar. Het resultaat was een verdubbeling van de capaciteit van de broeierij. Stef geeft aan: “We hebben de naam gehouden zoals die was. Ten eerste omdat hij al ingeburgerd was en ten tweede omdat onze ouders ons altijd hebben gesteund. Zo houden we toch iets van vroeger aan, want voor de rest hebben we alles verbouwd.”

## DOORSTROOMPLUG

De bollen voor de broeierij worden opgeplant in bakken met een doorstroomplug. Door de plug in het midden van de bak, kan het water - aangevuld met voedingsstoffen - vanaf de bovenste bak doorlopen naar de onderste. Als er teveel water in staat, loopt dat automatisch weg. “Hierdoor is het water geven makkelijker dan bij potgrond”, geeft Niels aan. “Je kunt het niet fout doen. Wij zijn zo’n dertien jaar geleden op water gaan telen, omdat het voor sommige cultivars beter was. Nu telen we sinds vijf jaar

alleen maar op water.” Als een cultivar of kleur gewenst is in de mix die de broeiers niet hebben, omdat hij beter op potgrond broeit, koopt Stef deze in: “We maken alles wat de klant wil. Een kleurenmix, een bos van vijftien stelen of het gewenste hoesje kunnen klanten aangeven.”

## ‘Bij de daghandel krijg je meer waardering voor je sortiment’

Om een wisselend assortiment in kleuren te bieden, proberen de broeiers van elke kleur twee tot drie verschillende cultivars in hun assortiment te hebben. “We kijken gericht naar de broeieigenschappen van cultivars. Zo proberen we voor in het begin, midden en einde van het seizoen een goede broeitulp te hebben. Op deze manier kunnen wij altijd een achtkleurenmix aanbieden.” Zo broeit J.C.J. Ruiten-Wever onder andere de echt paarse ‘Special Rider’, die uit eigen veredeling komt en kwekersrechtelijk is beschermd. Veredeling doen de broers erbij, maar niet grootschalig.

Als alle tulpenbollen zijn opgeplant, komen de bakken in containers in de kas. Dit container-

stelsel is volledig automatisch. Zo kunnen de tulpen die rijp genoeg zijn naar voren gestuurd worden om te verwerken. “De geplukte tulpen komen per band naar de bosruimte”, geeft Niels aan. “Eerst verwijderen we de bollen. Daarna leggen we de koppen op gelijke hoogte met behulp van een laserlijn. Hierdoor kunnen de stelen op gelijke hoogte afgezaagd worden. Ten slotte telt een machine het aantal stelen en bost deze. Wij hoeven er alleen nog maar een hoesje omheen te doen. Het maken van een kleurenmix is wel veel arbeidsintensiever, omdat je de kleuren moet uitzoeken en zelf bost.”

Het bedrijf is van alle markten thuis. Het is niet alleen een broeierij, maar ook kwekerij. Bovendien zitten de broers in de export. Daardoor zijn ze alle dagen van het jaar druk aan het werk. “Als de bloemen weg zijn eind april begin mei, is het buitenwerk qua tulpen bijna klaar. Dan kunnen we in de schuur alles gaan voorbereiden op de binnenkomst van de oogst. Daarna komt de export en moeten we al weer bollen prepareren voor de broeierij. Zo is de cirkel rond”, vertelt Stef. De broers telen in totaal ongeveer 80 hectare tulpen, waarvan 15 in Zuid Frankrijk. Niels: “Ongeveer 50 procent van alle bollen gebruiken we zelf in de broeierij. Dit aantal wisselt heel sterk, omdat we kijken naar wat we kunnen verkopen aan de export.”

## VROEG

De broeiers zijn gespecialiseerd in vroeg broeien. De eerste tulpen verkopen ze begin december. Eerst planten ze bollen uit Frankrijk op voor de broeierij. Daarna stappen ze over op bollen die zijn geteeld onder plastic om vervolgens de normaal geteelde bollen op te planten. Dit jaar merken ze dat de vroege bollen minder zijn dan anders. “In het begin kwamen we moeilijk aan het gewenste gewicht”, meldt Niels. In de piektijden hebben ze dertig tot vijfendertig personeelsleden lopen. Daarvan





Stef (links) en Niels Ruiter: 'Wij kijken naar langere, zwaardere, enkelbloemige tulpen met harde kleuren'

zijn er vijf vast in dienst. Alles zelf doen is het motto van J.C.J. Ruiter-Wever. Alleen het werk rondom de Franse tulpen wordt uitbesteed, verder wordt van alles in eigen beheer gedaan. Het onderhoud van alle machines, alle land- en schuurwerkzaamheden voeren ze zelf uit. Dat kan niet zonder goed personeel, geven de broers aan. "Qua broeierij zijn wij misschien maar een kleintje", meent Stef. "Het gaat erom dat je blij bent met het bedrijf dat je hebt. Dan is het ook gezond om door te groeien."

### RELATIES

Sortimentsvernieuwing houden de twee eigenaren in de gaten. Doordat er zoveel nieuwe cultivars ieder jaar op de markt komen, letten

de twee goed op om niet zichzelf uit de markt te prijzen. "Je moet opletten dat je geen kat in de zak koopt. Daarom kopen wij soms een klein aantal kilo's om het ras eerst te testen in de broeierij", geeft Niels aan. Stef vertelt: "Een tulp moet alles hebben. Wij kijken naar langere, zwaardere, enkelbloemige tulpen met harde kleuren." Niels vervolgt: "Omdat het aanbod cultivars zo groot is, ontstaat het probleem dat sommige cultivars - die heel goed zijn op alle fronten en prachtige retail- en vaaseigenschappen hebben - het niet goed doen op de klok. Dan is het er maar een van de vele die aangeboden wordt. Hij is onbekend en onbemind. Bij de daghandel krijg je meer waardering voor je sortiment. Dan kijken ze juist wel naar de

eigenschappen en het gewicht. Wij richten ons ook meer op de dag- en weekhandel, waardoor onze bossen naar supermarkt en retail gaan. Op deze manier bouwen we langlopende relaties op. Dan weet je ook wat je krijgt en weet de koper wat je levert. Wij proberen iets zwaardere tulpen te leveren, zodat we net boven het gewenste segment zitten. Als je alleen voor de klok verkoopt, schommelt de prijs. Toch proberen wij ook daar elke veildag aanwezig te zijn, maar dat is lastig. Als wij een grote order krijgen, kan het best een paar dagen duren voordat we weer aantallen hebben. Dan zijn we helemaal leeggekocht. Zo bouw je geen band op met kopers voor de klok, maar zo'n aanbod laat je niet liggen."

