

Sommige mijlpalen kun je niet onopgemerkt voorbij laten gaan. Zo bestaat Triflor dit jaar vijftig jaar en dat wordt gevierd met open dagen. In BloembollenVisie spreken de huidige eigenaren Erik en Judith van Dam en Geert Hageman over het toonaangevende bedrijf in de tulpensector: de beginjaren, de ontwikkelingen en de toekomst. 'We zijn ervan overtuigd dat Triflor over 25 jaar nog fier overeind staat.'

Tekst: Jeannet Pennings
Fotografie: René Faas

Het is donker buiten en boven ons raast de wind over het glazen dak. Op vrijdag eind van de dag struinen we door de kassen van Triflor. Serene rust waar een uur geleden de tulpenstelen nog door de handen van de medewerkers gleden. De koelcel staat vol karren met tulpen, klaar voor de veiling. Maar druk? Nee dat is het begin januari nog niet, zo laat Geert Hageman ons in de schemer van het tl-licht weten. "Bewust, de prijzen zijn niet best. Dat zagen we al lang aankomen, gezien het vroege seizoen dit jaar. Nog meer dan andere jaren sturen wij ons aanbod daarom op de feestdagen." In totaal gaat het om 22 miljoen tulpen die dit jaar de bedrijfspanden van Triflor in Oude Niedorp zullen verlaten. Een productie die eind oktober al begint met bollen van het zuidelijk halfrond, gevolgd door de Franse en uiteindelijk Hollandse teelt.

VOLGENDE SCHAKEL

Daarmee rijst het vermoeden dat het Triflor van vijftig jaar geleden een behoorlijke vlucht heeft genomen. Een vermoeden dat wordt bevestigd als we even later samen met Geert en zijn compagnons Erik en Judith van Dam de geschiedenisboeken in duiken. Vader Henk van Dam legde in 1965 samen met Aart Bischoff-Tulleken en Dick Schenk de basis. "Drie jonge gasten uit de Wieringermeer die gek waren van tulpen", vertelt Erik van Dam. Gedrieën zetten zij een huisbroeientoonstelling op poten wat uiteindelijk de opmaat zou zijn naar een eigen tulpenbedrijf. Opa Van Dam had een gemengd bedrijf en teelde al bollen, zo ook Aart Bischoff-Tulleken. Toen vader Henk en Dick Schenk eveneens hun teeltlicentie behaalden stond niets het drietal nog in de weg. "Zij hadden de drang om ook de volgende schakel in de keten te beheersen."

Een professioneel broeierijbedrijf moest het worden en de naam Triflor (drie bloemen) was geboren. Over de locatie in Oude-Niedorp vertellen Erik en Judith: "Onze ouders zijn hier in 1964 komen wonen en dat bleek een betere locatie dan de Wieringermeer. Dichter bij de bloemenveiling in Beverwijk en dichter bij

de bevolking en dus personeel. Ze gooiden een dam in de sloot en bouwden een kas." Het waren pioniersjaren waarin de jonge ondernemers moesten opboksen tegen de gevestigde orde uit 'de Zuid', West-Friesland en Breezand. Het maakte de drift om te groeien bij Henk van Dam er echter niet minder om. Dick Schenk, die een groter dan normaal akkerbouwbedrijf runde en zich bekwaamde in de makelaardij, en Aart Bischoff-Tulleken, die zich op de leliecultuur stortte, stapten begin jaren zeventig uit.

DRIEMANSCHAP

Wim van Dam die samen met zijn broer Henk het akkerbouw- en bollenteeltbedrijf van vader voortzette werd nu ook vennoot van Triflor. Erik en Judith: "In 1994 is het bedrijf gesplitst. Onze neven namen de akkerbouw tak voor hun rekening en wij - samen met broer Hans en Geert - de bloembollentak." Een beetje vreemde eend in de bijt: Geert Hageman, zoon van een huisarts. "In de weekenden en 's zomers was ik altijd bij Triflor aan het werk en er ontstond een nauwe band met de familie Van Dam. Studeren aan de HTS was aan mij niet besteed. Toen ik tijdelijk stopte om bij Triflor aan de gang te gaan, heb ik mijn studie nooit meer opgepakt." Nadat Hans van Dam in 2007 een andere richting koos, bleef het driemanschap Erik, Judith en Geert over. "Daarmee doen we de bedrijfsnaam weer eer aan."

Een mijlpaal in vijftig jaar Triflor is niet in de laatste plaats de uitbreiding van de bollenteelt naar het buitenland. "Dat begon begin jaren tachtig met een eigen productiebedrijf in Frankrijk. Met de daar geteelde bollen konden

Open dagen

Donderdag 12 en vrijdag 13 februari van 10.00 tot 17.00 uur houdt Triflor open huis voor vakgenoten. Op het bedrijf aan de Tulpenkade 1 in Oude Niedorp zullen ook leveranciers van Triflor zich presenteren en is er de jaarlijkse marktbroeishow, nu grootser van opzet. Tot slot worden bezoekers uitgenodigd hun tulpenkennis te testen aan de hand van de ruim honderd soorten tellende wedstrijd.



Judith, Erik en Geert: 'We hebben alle facetten in

VIJFTIG JAAR TRIFLOR: 'Onze me

we een maand eerder starten met de broeierij. Wat daar kan, kan ook aan de andere kant van de evenaar, zo was ons idee. Dat heeft ertoe geleid dat in 1991 onze eerste bollen in Nieuw-Zeeland werden geteeld en de kwalitatief mindere ijstulpen overbodig werden." Anno 2015 teelt Triflor 78 hectare tulpen in Nederland, grotendeels in de Flevopolder, 90 hectare in Nieuw-Zeeland en 21 hectare in Frankrijk. Grootste afzetmarkt voor de bollenexport is Amerika. "Ook de bollen uit Nieuw-Zeeland, die al in september te broeien zijn, gaan veel die kant op. De markt voor tulpen buiten het reguliere seizoen om is in Europa klein."

GOUD GELD

Kwaliteit staat bij Triflor hoog in het vaandel en dus wordt op potgrond gebroeid. "Weer", geven Geert, Erik en Judith aan. "Wij hebben destijds de eerste aanzet gegeven tot waterbroei, maar zijn daar vanwege kwaliteitsproblemen



handen, van veredeling tot broeierij'

nensen maken het bedrijf'

van terug gekomen. Natuurlijk is er in de tussentijd veel veranderd, maar wij mikken op het hogere segment en daar hoort potgrondbroei bij. We planten uitsluitend dikke bollen op, liefst 12-en." Naast gewicht is sortiment een belangrijke pijler voor Triflor om zich te onderscheiden. Niet voor niets was het bedrijf er daarom bij toen in 1979 de veredelingscombinaties Vertuco en Hybris werden opgericht. "Er was in die tijd weinig apart op tulpengebied. Het waren de Apeldoornrassen die het beeld bepaalden, dus twee kratjes met iets anders bracht goud geld op. Ook kwalitatief viel er veel te verbeteren. Nu zitten we bovenop vernieuwing en exclusieve rassen. In totaal broeien we tachtig verschillende cultivars."

De tulpen van Triflor worden via de veilingen Aalsmeer, Rijnsburg, Naaldwijk en Rhein-Maas afgezet. Zo'n 40 procent gaat inmiddels via contracthandel en dat aandeel neemt toe. Een goede zaak vindt Erik. "De lijnen zijn kor-

ter, je krijgt meer feedback, kan maatwerk leveren en daarmee de markt vergroten en tot slot heb je meer invloed op de prijs.

.....

'We telen in Nieuw-Zeeland 40 ha op z'n Westfries

.....

Ik zie de klok voorlopig niet verdwijnen, maar misschien zijn de vier klokken straks wel één." Nu we toch in de glazen bol kijken... "Triflor over 25 jaar? Dat is nog ver weg, maar we zijn ervan overtuigd dat het bedrijf dan nog fier overeind staat. Vader Henk heeft de basis gelegd en dat heeft invloed op wie en hoe wij zijn. Ik acht ons in staat om mensen bij elkaar te brengen - familie of niet - om dit mooie bedrijf overeind te houden."

KEERPUNT

Dat brengt Erik, Judith en Geert bij de succesformule van Triflor. "Onze mensen maken het bedrijf. Dat zijn 39 vaste medewerkers, al dan niet fulltime, en op de piekmomenten nog eens 150 losse krachten. Bovendien werken we in Nieuw Zeeland op een dag in drie shifts met 150 man. Zoiets is alleen mogelijk met gemotiveerde medewerkers die onze passie delen en klaar staan als de klus er om vraagt. Hetzelfde geldt voor mensen buiten de organisatie. Zo is loonbedrijf No Limit een hele belangrijke partner voor ons." Erik werpt een laatste blik in de glazen bol... "De technologische ontwikkelingen zullen nog veel sneller gaan dan de afgelopen 25 jaar. Ik geloof dat we nog niet eens op een keerpunt zijn. Daarom is de toekomst moeilijk te voorspellen en is flexibiliteit des te belangrijker. Je moet op veranderingen kunnen inspelen en daar is schaalgrootte, en dus kapitaal, voor nodig."