

‘Kwaliteit leveren is voldoen aan verwachtingen koper’

De bedrijfsnaam maakt snel duidelijk waar Qualily voor staat: kwaliteit en lelies. Maar wat is die kwaliteit precies en hoe bereik je dat? Mede-eigenaar Ruud van der Hoeven heeft daar goed over nagedacht. ‘Wij beleveren het middensegment met net iets zwaardere takken.’ Diverse stappen moeten daarvoor doorlopen worden en dat begint met sortimentskeuze.

Tekst: Jeannet Pennings
Fotografie: René Faas

“Lelie ‘Dalian’ heeft een intense knopkleur”, vertelt Ruud van der Hoeven enthousiast, wijzend naar zijn gewas in de kas. Het is een van de redenen dat de cultivar is opgenomen in het assortiment OT-hybriden van Qualily. Samen met de Oriëntals wordt hier jaarrond 4,5 hectare van gebroeid. Daarnaast wordt er 4 hectare LA’s en Aziaten geproduceerd. “Voor de toekomst kijken we nog uit naar niceproducten in de lelies”, vertelt de Westlandse ondernemer die hiermee het Qualily-sortiment wil complementeren om zo de markt nog beter te bedienen.

TOTAALPAKKET

Niet voor niets is Van der Hoeven bijna twee jaar geleden gefuseerd met John van Ruijven, broeier van Oriëntals. “Zelf ben ik van origine broeier van Aziaten en Longiflorums. In 1991 heb ik het bedrijf van mijn vader overgenomen. Met de komst van de LA-hybriden,

zijn de Aziaten vijf jaar geleden naar de achtergrond geraakt. LA’s zijn een aanzienlijke verbetering en veroorzaken minder uitval. Hetzelfde zie ik nu gebeuren met de OT’s die beter en goedkoper te produceren zijn, en waarvan de bollen beter te bewaren zijn. De bloem van de Oriëntal is nu nog mooier, maar er gaat een tijd komen dat ook dat achterhaald is.”

.....

‘Goede, onderscheidende rassen liggen niet voor het oprapen’

.....

In 2008 is compagnon Raymond Vijverberg het bedrijf komen versterken. “We hebben de taken verdeeld”, vertelt Van der Hoeven. “Ik de inkoop en administratie en Raymond de organisatie op de tuin en de verkoop. We zagen in die tijd het belang van de veilingklok afnemen en de directe verkoop toene-

men. Raymond is goed in actief verkopen, waardoor we van 20 naar zelfs 40 procent directe verkoop gingen.” De mannen zagen nog meer groeipotentie, maar konden met alleen LA’s de kopers geen totaalpakket bieden. In januari 2014 volgde de fusie met John van Ruijven.

TERUGVRAAG CREËREN

De samenwerking tussen Van der Hoeven en Van Ruijven kreeg vijftien jaar eerder al vorm met de lancering van Qualily als merk. “We hadden allebei ons eigen bedrijf, maar besloten dezelfde hoes te voeren. Daarmee wilden we terugvraag creëren. Het uitdragen van je naam was nog helemaal niet gangbaar; bloemenhoezen waren blanco. Een groot verschil met nu. Wij voeren achttien verschillende hoezen met sprekende productfoto’s. De eindgebruiker ziet deze hoes niet altijd, maar de klant van mijn klant wel, daar is het mij om te doen. Je moet zorgen dat je in beeld blijft. Wij zijn dan ook continue bezig Qualily te positioneren. Via beurspresentaties, posters, websites, sociale media... Sinds vorig jaar is promotie een aparte post op de balans. De kunst is om de aandacht niet te laten verslapen.”

Qualily is niet willekeurig gekozen. “Wij staan achter onze kwaliteit”, vertelt Van der Hoeven. Dat klinkt als een open deur, maar is wel degelijk doordacht. “Kwaliteit lever je als mensen plezier hebben van jouw bloemen. De koper moet krijgen wat hij verwacht.” Dat begint met te bepalen wie de koper is. Qualily richt zich in dit geval specifiek op het middensegment. “Wij beleveren hoofdzakelijk groothandelaren in landen als Frankrijk,





Ruud van der Hoeven: 'De consument heeft geen boodschap aan een wisselende kwaliteit'

Duitsland en Italië. Hun klant is de betere bloemist en om die te kunnen bedienen, ligt onze focus op 4+-kwaliteit, oftewel minimaal vier knoppen per steel."

OMRUILGARANTIE

Kwaliteit betekent bij Quality dat de lelies vers en rijp worden geoogst. "De consument mag niet teleurgesteld worden door een te rauwe lelie die niet openkomt. Om bloei te kunnen garanderen, krijgen al onze lelies een voorbehandeling. Verder zorgen de beperkte handelingen in de verwerking voor nagenoeg geen bladschade en staan de geoogste bloemen dankzij de automatisering binnen een minuut op water." Mocht de afnemer onverhoopt toch niet de gewenste kwaliteit krijgen, dan is er geen discussie: "Op al onze bloemen geven we omruilgarantie." De kwaliteit die Quality pretendeert te leveren, moet bovendien jaar rond gelden, ook in de donkere wintermaanden. "De consument heeft geen boodschap aan een wisselende kwaliteit. Als wij het niet leveren, komt de kwaliteit wel uit andere landen. Het betekent dat wij onze lelies in de winter meer ruimte en licht geven."

Van der Hoeven beaamt dat inkoop en sortimentskeuze in grote mate de kwaliteit bepalen. "Inkopen doen wij op basis van ervaring en relaties. Je kunt veel problemen uitsluiten door met bollenkwekers samen te werken die ook voor kwaliteit gaan. Ik betaal liever een halve cent meer voor een bol dan dat ik tegenvallende kwaliteit binnenhaal." De cultivars die Quality broeit, worden geselecteerd op onder andere grootte, blad- en bloemstand, houdbaarheid en gewaskleur. Maar ook het aantal knoppen per bolmaat. "Wij broeien hoofdzakelijk 16-18 en 18-20. Daarbij zijn we altijd op zoek naar exclusiviteit; cultivars die niet te snel inwisselbaar zijn. Wij willen uit de prijsvechtersmarkt blijven."

"Goede, onderscheidende rassen liggen echter niet voor het oprapen", stelt Van der Hoeven. Een voordeel in dit verband zijn volgens hem de kwekersverenigingen, waarmee aanbod gestuurd wordt. "Het voorkomt pieken en dalen in de markt. Belangrijk is wel dat kwekersverenigingen goed kijken met wie ze samenwerken. In het begin moeten dat maar een of twee broeiers zijn, maar dat geldt niet altijd voor een soort dat wat langer in de markt

is. Soms is het beter om hem breder uit te zetten, wil je een soort groot maken. Vanzelfsprekend in goed overleg met de betrokken partijen." Volgens Van der Hoeven valt er winst te halen uit samenwerking. "We moeten elkaar als broeiers minder de tent uitvechten. Immers, samen bereik je een veel bredere afzet."

PREMIUM VARIETIES

Op www.premium-varieties.com vertelt Ruud van der Hoeven in een video over de cultivars 'Dalian' en 'Palazzo'. Premium Varieties is het online platform waar broeiers alle informatie kunnen vinden over de onderscheidende rassen die bij CNB zijn ondergebracht. De website vormt de basis met actueel nieuws, interessante artikelen, video's en teelttechnische informatie.