

Orchideeën pionier Wooning gooide het roer om

‘De kunst is om het zo simpel mogelijk te maken’



“In nobilé zijn we een van de drie grote spelers”, vertelt Herbert Wooning.

Je gevoel volgen. Soms een grote stap doen. En het simpel houden. Zo omschrijft Herbert Wooning, een van pioniers in de orchideeënteel, zijn manier van ondernemen. Het gelijknamige bedrijf uit Bleiswijk kende goede tijden, maar moest in 2013 flink reorganiseren. Begin deze eeuw was het bedrijf leidend in diverse bijzondere soorten, nu focust het zich op *Dendrobium nobilé* en *phalaenopsis*.

Al vier decennia bestaat Wooning Orchids, eerst onder de naam Wooning Orchideeën. Herberts vader en oom waren de grondleggers. “Mijn vader zag altijd kansen. Toen ik tien jaar was, ging hij cambria’s telen, een echt nicheproduct. Meteen de hele kas vol, want hij was vrij impulsief. Dat werkte. Voor goede producten kreeg je op de klok een goede prijs. De markt was simpeler dan nu.” Herbert werkte na de Hogere Tuinbouw

School vijf jaar mee in de zaak en werd in 1992 zelf ondernemer. Met *Miltonia*, *Oncidium*, *Zygopetalum*, *Cattleya*’s en *Paphiopedilum* groeide het bedrijf uit tot leider in bijzondere soorten, in nauwe samenwerking met Floricultura. “We teelden alles behalve *phalaenopsis*. Ons idee was toen dat consumenten die zat zouden worden. Wij boden wat anders. Niet alle soorten waren makkelijk te telen, maar we probeerden veel. Vergelijk je het met de teelt van nu,

Vervolg op
pagina 10 >



In 2008 breidde het bedrijf opnieuw uit met nieuwbouw, een tweede teeltlaag en een geavanceerd logistiek verwerkingsstelsel.

waarin we heel secuur een teeltrecept volgen, dan deden we toen maar wat. 'If you don't know where you're going, anyway is the right way', gekscherend gezegd."

Te moeilijk gemaakt

In 1998 was de eerste grote stap: de aankoop van de locatie aan de Anthurium-

weg, waar het bedrijf nu nog steeds is gevestigd. Het betekende een verdubbeling van de oppervlakte. "Een deel verhuurde ik aan mijn broer Ad, die de opkweek deed. Met mijn andere broer Wim ging ik nauwer samenwerken en uiteindelijk fuseren. Hij introduceerde hier de *Dendrobium nobilé*." Hoewel specialties leidend waren, was

de orchideeënspecialist ervan overtuigd dat het nodig was om op te schalen. "Je kunt in de niches blijven, maar in de bloemisterijsector moet je aantallen maken om geld te verdienen." Het was de tijd dat orchideeën in het algemeen en phalaenopsis in het bijzonder in de lift zaten.

In 2008 volgde de tweede grote verandering. Het bedrijf breidde opnieuw uit met nieuwbouw, een tweede teeltlaag en een geavanceerd logistiek verwerkingsstelsel. Jaren van pionieren en vernieuwen leverden een nominatie op voor de Tuinbouw Ondernemersprijs in 2010. "Dat was mooi, maar nadat we grote investeringen hadden gedaan, kwam de markt in een dip. En organisatorisch kregen we het niet onder controle. We hadden het ons te moeilijk gemaakt."

Eenvoudiger maken

Daardoor was het in 2013 nodig om te reorganiseren. Het simpeler te maken. "Financieel waren er flinke gaten geslagen, het moest anders." Wooning Orchids kreeg twee participanten, onder wie de huidige directeur Arjan Sonneveld. Herbert was de enige uit de



Wooning Orchids maakte na 2013 een 'comeback' door zich te concentreren op twee producten: *Dendrobium nobilé* (links) en phalaenopsis (rechts).



De kracht van het bedrijf zit 'm nu in een constante kwaliteit, een goede verkooporganisatie en een soepele verwerking.

familie die deel bleef uitmaken van het bedrijf. De bijl ging in het aantal soorten. "Natuurlijk gaat dat met pijn in je hart. Je neemt afscheid van je kindjes, maar we moesten geld verdienen. De bijzondere soorten waren te moeilijk om te sturen. Omdat phalaenopsis zo'n vlucht nam, was veel teeltkennis opgedaan. Het verschil in kwaliteit met de bijzondere soorten werd te groot. Kwalitatief konden we het niet meer waarmaken."

Bewust koos het bedrijf toen voor phalaenopsis en *Dendrobium nobilé*, die beide beter te sturen waren. Dat zorgde voor een meer professionele teelt, zodat het bedrijf de klanten kwaliteit en constante aanvoer kon garanderen. De productie is nu gelijkmatig en beheersbaar. Samen met BS Plants nam Wooning Orchids ook de verkoop en serviceverlening ter hand. In juni 2015 werd daarvoor zelfs een verkooporganisatie opgericht: Orchids Services. "Dat zorgt voor volume en

veel service. We leveren phalaenopsis vooral aan ketens. Bij *nobilé* bedienen we de hele markt."

Grillige markt

De kracht van het bedrijf zit 'm nu in een constante kwaliteit, een goede verkooporganisatie en een soepele verwerking. "Voor klanten moet het supergoed kloppen. Levering gebeurt snel en precies op tijd. Natuurlijk is dat razend lastig, want de markt is grillig. Soms gaat een bestelling op het laatste moment niet door. Daar zit spanning op. Maar dit is het pad dat wij hebben gekozen en daarop gaan wij door. En dan beter, beter en nog eens beter. Hoe simpeler de organisatie, hoe gesmeeder het loopt. Daarom houden we het eenvoudig."

Hoewel Wooning Orchids de teelt van niches losliet, blijft vernieuwing van het aanbod op de agenda staan. "Vooral bij de *nobilé* zijn onderschei-



dende soorten met veel potentie op komst. Het kleurensortiment is nog relatief klein. Daarin kunnen we verder groeien."

McGregor en Primark

Andere soorten dan phalaenopsis en *nobilé* zijn voor het bedrijf geen optie meer. De ondernemer betreurt het dat specialties het zo moeilijk hebben. "Ik heb bewondering voor de Duitser Marco Holm, die een pionier is op dit gebied. Die gaat helemaal voor tientallen bijzondere orchideeën in kleine aantallen. Maar hoe kun je dan je geld verdienen? Bedrijven die veel produceren zijn het meest succesvol."

Ook aan de kant van de consumenten ziet hij dat er steeds minder liefhebbers zijn van aparte orchideeën. Wat goed te telen is tegen een redelijke prijs, is leidend in de markt. "Echte kwaliteitsmerken zijn er niet in de bloemisterijsector. Dat vind ik jammer. In de kleding heb je Primark naast de McGregor. Een tweedehands auto van € 2.000 naast een Porsche van € 200.000. Daar kunnen wij in onze sector nog veel van leren."

'Weer weten hoe de hazen lopen'

"Gorinchem is een overzichtelijke en gezellige beurs, die ik lekker vlot kan bezoeken", vertelt Herbert Wooning. Hij is er ieder jaar te vinden. "Omdat ik al zo lang meedraai, kom ik er veel bekenden tegen. Daardoor krijg ik snel het gevoel welke vernieuwingen eraan gaan komen. Na een bezoek weet ik weer hoe de hazen lopen."

Samenvatting

Wooning Orchids was ooit pionier in bijzondere orchideeën. Door de vele soorten was de teelt te complex geworden. Sinds 2013 focust het zich op *Dendrobium nobilé* en phalaenopsis. De teelt en afzet zijn strakker en eenvoudiger georganiseerd. Daardoor werd het bedrijf weer financieel gezond.