

Geurende lathyrus van Rob Hoogeveen verkoopt zichzelf:

‘Teeltinformatie en kennisdeling bij nicheproduct beperkt’



Rob en Annelies Hoogeveen telen op hun bedrijven in Roelofarendsveen dertig rassen lathyrus in twaalf kleuren.

Vanaf half februari barst de geur-explosie weer los bij kwekerij Lathyrus.nl van Rob en Annelies Hoogeveen uit Roelofarendsveen. De tere bloemetjes, vooral in pasteltinten, gaan de hele wereld over, tot Australië aan toe. De teelt is weggelegd voor een select gezelschap, waarvan een deel familie. De teler denkt dat zo'n dertig procent van de Nederlandse productie van zijn bedrijf komt.

In totaal zijn er ongeveer vijftien lathyrustelers in Nederland. Volgens Rob Hoogeveen is hij de enige die écht gespecialiseerd is in deze vlinderbloemigen. Zijn collega's telen er nog andere gewassen naast. De echte telers en lief-

hebbers herken je overigens aan de uitspraak: lathýrus met de klemtoon op de tweede in plaats van de eerste lettergreep.

Goed houdbaar

De teler begon zijn carrière met werken voor een 'baas', zijn zwager. Toen hij in 1992 voor zichzelf begon, heeft hij een aantal jaren verschillende teeltjes gehad. Uiteindelijk koos hij voor lathyrus, net als zijn broers en zwager. "In de jaren zeventig-tachtig waren deze bloemen nog slecht houdbaar. Met de komst van een goed voorbehandelingsmiddel – AVB van Chrysal, waar we ze gelijk na de oogst inzetten – verbeterde de houdbaarheid van twee dagen naar ruim een week."

Hoogeveen begon met 20.000 stuks in twee kleuren. Nu kan hij 3,5 miljoen stuks leveren in bijna alle kleuren. Hij veredelt sinds ongeveer twaalf jaar. "Mijn doel was en is betere soorten in andere kleuren. Ik heb nu dertig rassen in totaal twaalf kleuren. Ongeveer de helft daarvan zijn eigen rassen. Ik zaai het hele jaar door en wil alle kleuren in elke periode kunnen leveren. Bij de eigen rassen zitten bijvoorbeeld vroeg-bloeiende tweekleurige rassen." De eigen rassen hebben overigens nog geen naam. Dat komt doordat ze vooral op kleur worden verkocht.

Moelijke teelt

De teelt is moeilijk en arbeidsintensief. "Het is niet gemakkelijk om er gelijk op grote schaal in te stappen. De kans op mislukken is dan honderd procent. Voor een nicheproduct als lathyrus is er geen algemene teeltkennis beschikbaar en onderling is er maar weinig kennisuitwisseling. Ik spreek er wel met mijn broers over, maar verder is het een gesloten wereld. Vooral de beginjaren waren moeilijk. Er waren perioden bij met tachtig procent uitval."

Hoogeveen begint 4 oktober met het zaaien voor het nieuwe seizoen in zaai bakjes. Na twee weken plant hij de jonge plantjes uit in de kas. Half februari is de eerste oogst. Het is ieder jaar weer spannend wie van de broers het eerste bosje heeft op hun vaders geboortedag.

Steeds kortere stelen

Iedere paar weken zaait hij opnieuw. In de winter groeit het gewas langzaam. Naar het licht toe, gaat de teelt steeds sneller. De later gezaaide planten bloeien

al wanneer ze ongeveer tien weken oud zijn. Over het jaar heen gezien, plant hij de kas anderhalf keer vol. In de maanden april tot en met juni is de productie op zijn hoogtepunt en kan hij 120.000 stuks per week leveren.

De planten zijn economisch gezien 'op' als de steellengte te kort is. "De eerste bloemen hebben stelen van circa 40 cm. De steellengte wordt in de loop van de tijd korter. Op het moment dat ze korter zijn dan 25 cm, zijn ze 'op'. Dit wordt bepaald door de prijs voor de klok."

's Winters kan de teler het gemakkelijk af met één medewerker: de Poolse Jarek. In het zomerhalfjaar lopen er tien mensen rond, meestal uit Polen. Er is dan veel werk te doen, zoals het opbinden aan touwtjes, het ertussen stoppen van de slierten en de oogst zelf.

De hele wereld over

De afzet verloopt voor 70% via de klok van de bloemenveilingen in Rijnsburg en Naaldwijk en 30% rechtstreeks via exporteurs, die afrekenen via FloraConnect. Ze gaan de hele wereld over, vooral naar de VS, Australië, Rusland, het Midden-Oosten en Japan. De bloemen gaan in grote plastic koffiebekers naar de veiling. Voor de luchtvracht worden ze koel en droog of in een soort gel vervoerd.

Hoogeveen gaat niet zelf op zoek naar klanten. "Ze melden zich vanzelf." En ondanks het feit dat dit veel weg



Dochters Roos en Eva tonen de bloemertjes, de helft bestaat uit eigen rassen.

heeft van een luxe positie, verzekert de teler dat het zeker niet gemakkelijk is. De exporteurs naar de verre bestemmingen komen allemaal tussen tien en twaalf 's ochtends hun verse bloemen halen op de tuin, omdat ze snel, via korte lijnen over het verse product willen beschikken. Dat vergt heel wat organisatie. De gemiddelde prijs voor rechtstreekse levering ligt dan ook wat hoger.

De bloemen met korte stelen blijven dichtbij: in Nederland en Duitsland op de markt en in winkels. De bloemen met lange stelen gaan over het algemeen verder weg. Het zijn echte gelegenhedsbloemen. Ze gaan naar bruiloften, begrafenissen en luxe feesten.

De opbrengst is op het moment goed. "Ik stel me daar verder niets bij voor, want als ze in een ander werelddeel meer lathyrus gaan telen, is dat



Vaste medewerker Jarek bost de bloemen. Voor de luchtvracht worden ze koel en droog of in een soort gel vervoerd.



**tuinbouw
relatiedagen**
gorinchem

pure concurrentie voor ons. Nu al hebben ze in Italië vroege bloemen, terwijl ik in het verleden zelf één van de eerste was."

Promotie

Hoogeveen doet nauwelijks aan reclame. "Het is vooral mond-tot-mond reclame. Het is een kleinschalig product. Promotie kost veel geld. We doen ieder jaar aan een à twee shows mee, vaak via de lathyrusvereniging. De afgelopen jaren hebben we meegedaan aan shows in het stadhuis van Brussel en in Paleis Soestdijk." Foto's van deze shows staan als sfeerbeeld op de eigen website. Ze geven een mooie impressie van wat er mogelijk is.

De naam van de website is slim gekozen. Toch gebeurde dit met minder opzet dan verwacht. "Vroeger heette ons bedrijf kwekerij Hoogeveen. Om verwisseling met mijn broers die dezelfde bloemen telen te voorkomen, noem ik onze kwekerij sinds vorig jaar Lathyrus.nl."

Interessante vakbeurs

Rob Hoogeveen kent Tuinbouw Relatiedagen al uit de tijd dat de beurs nog in Rijswijk werd gehouden. "Het is zeker een interessante beurs om te bezoeken, maar zelf ga ik er dit jaar waarschijnlijk niet naar toe. Ik houd mezelf goed op de hoogte via internet en de vakbladen. Als nicheteler heb ik het deze periode erg druk."

Samenvatting

Rob Hoogeveen is teler van 3,5 miljoen lathyrus bloemen. Dat is 30% van het Nederlandse aanbod. Het is een echt nicheproduct. Dat betekent dat hij zelf de teelt moest ontwikkelen en zelf veredelt. De afzet verloopt voor 70% via de klok en voor 30% via exporteurs. Het bedrijf is sinds 1992 stap voor stap gegroeid tot de huidige omvang van 8.000 m², verdeeld over twee locaties.