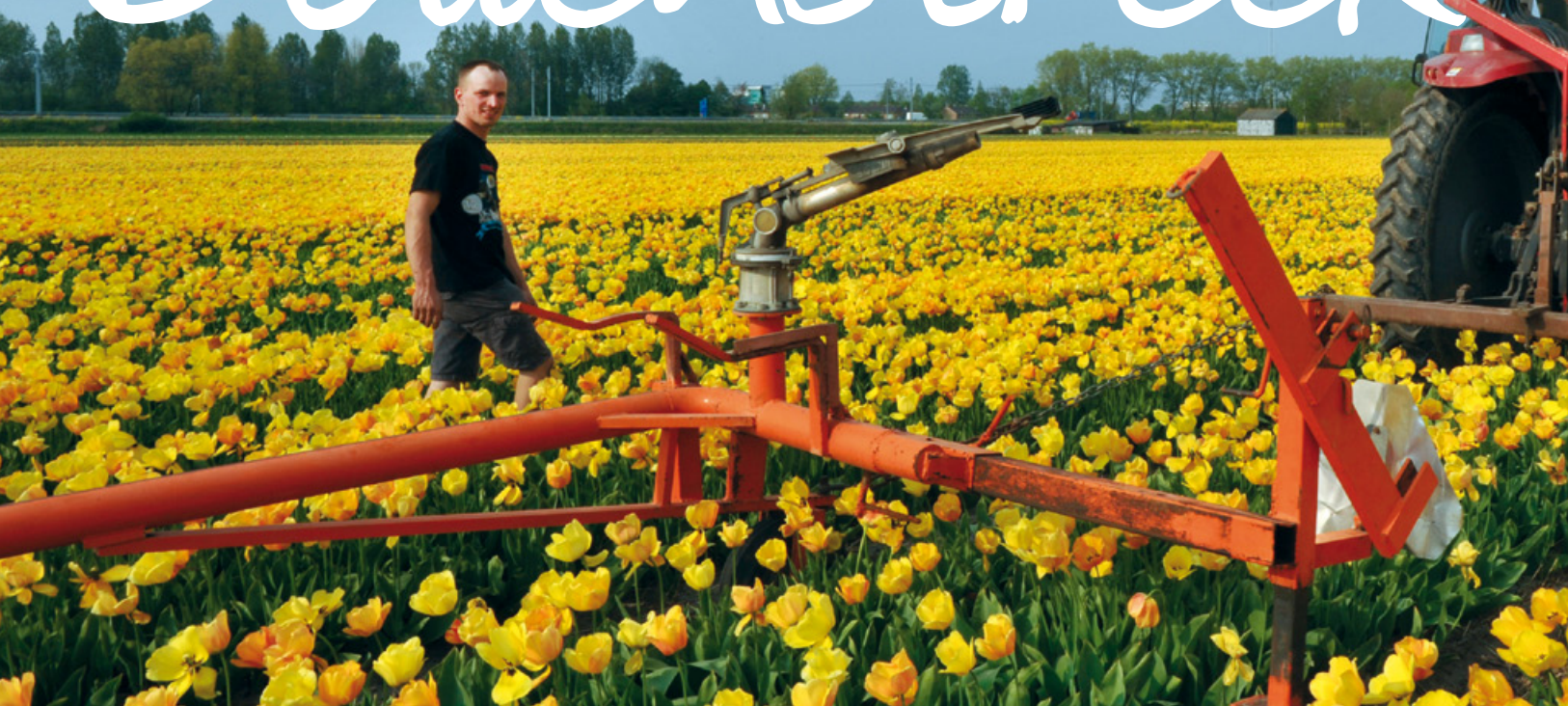


Frans van der Slot vertienvoudigde het familiebedrijf In het hart van de Bollenstreek



Frans van der Slot (29) wist op de basisschool al wat hij later wilde worden: bollenboer. Na twee jaar op de middelbare tuinbouwschool, stapte Frans op 19-jarige leeftijd dan ook bij zijn vader in de maatschap. In het hart van de Bollenstreek teelt maatschap Van der Slot verschillende soorten bloembollen om ze vervolgens uit te broeien in de 4700 vierkante meter kas en te verkopen als kwaliteitsproduct op de veiling.



Tekst: Ellen van den Manacker / Beeld: Engelt Lamajer

"Vroeger als klein ventje wist ik al dat 'later als ik groot was' ik boer zou worden. Op school tekende ik trekkers en thuis bouwde ik de gekste installaties van lego. Leren was niet mijn ding. Alhoewel ik wel op de Havo belandde", vertelt Frans. Na enig gepuzzel had Frans het helemaal voor elkaar. Als hij de Havo zou afmaken, kon hij de middelbare tuinbouw-

school in twee jaar afronden. "Studeren was het probleem niet, de motivatie echter wel. Bezig zijn op het bedrijf vond ik toen al het mooiste wat er was."

Van gek tot erger

Uiteindelijk is Frans op zijn 19e levensjaar in maatschap met zijn vader gegaan. "Inmiddels is mijn broer ook in maatschap getreden. Dat was voor ons een verrassing. Tot zijn 27e heeft

hij gestudeerd en daarna nog twee jaar gewerkt op een accountantskantoor. Nadat hij erachter kwam dat die richting niet zijn ding was, is hij gestopt. Ter overbrugging kwam hij ons helpen op het bedrijf. Toen we vroegen wat hij over een jaar zou doen, zei hij steevast dat hij dan nog steeds op de kwekerij werkzaam zou zijn. Van daaruit hebben mijn broer en ik toekomstplannen op papier gezet. Als we met zijn tweeën het bedrijf wilden voortzetten, moesten er flinke

Frans van der Slot
29 jaar
Bollenboer in
Voorhout
Lid van HAJK



Bollenbedrijf Van der Slot

Nadat de vader van Frans in Lisse opgroeide op een bollenbedrijf, besloot hij in 1994 zijn eigen bouwkaavel met een stuk land te bebouwen in Voorhout. Hier startte hij zijn eigen bollenbedrijf. Niet alleen het land werd ingericht met tulpenbollen, op de bouwkaavel kwam ook een kas om bollen uit te broeien en een schuur met een boslijn. Door de teelt van tulpen volledig onder eigen dak te nemen, kan Van der Slot een kwalitatief goed eindproduct naar de bloemenveiling brengen. Nadat Frans en zijn broer in maatschap kwamen is het bedrijf van Van der Slot uitgegroeid tot 40 hectare bollenteelt en 4700 vierkante meter kas. Jaarlijks broeit maatschap Van der Slot zo'n 9 miljoen tulpen. <

ren behalve paars zitten in ons assortiment." Letten op de kleurentrends van het jaar, gaat echter te ver voor Frans. "Dat is bijna onmogelijk. Dan zouden we twee jaar van tevoren moeten weten wat de trends zijn. Daar gaat het proces van trends veel te snel voor. Wij bieden bijna alle kleuren aan op de markt, voor ieder wat wils."

Van bol tot bloem

Door zelf de bollen uit te broeien en te verkopen als tulp, houdt Van der Slot een groot deel van de keten in eigen hand. "Door ons hele product van bol tot bloem te begeleiden, zetten we uiteindelijk een kwalitatief goed product op de markt. Hierdoor proberen wij ons bosje tulpen op de veiling voor een fractie boven het gemiddelde te verkopen."

"In tien jaar hebben we de broeierij vertienvoudigd en de kwekerij zes keer zo groot gemaakt"

prijzen maar opgebeld. Wij gaan niet onder de kostprijs verkopen. Dan kan ik beter mijn personeel uit het land halen en stoppen met tulpen snijden. Dan verlies ik nog het minst."

Het voordeel van Polen

Veel personeel is een vereiste op een bollenbedrijf. "In de winter hebben we vijftien man lopen en in het voorjaar komen daar, voor het plukken van de tulpen buiten op het land, nog eens twintig man bij." Tien jaar geleden kempte maatschap Van der Slot met een tekort aan arbeidskrachten. "In de peltijd konden we weinig scholieren vinden, dus besloten we om Polen in dienst te nemen. Daarna hebben we bijna geen scholier meer gehad op ons bedrijf." Frans is erg blij met zijn Polen. "Polen hebben veel voordelen. Er zijn er genoeg en ze willen uren maken. Ons bedrijf is seizoensgebonden ingericht op veel uren. Als je extra mankracht nodig hebt, dan zijn ze er. Als het werk gedaan is, gaan ze naar huis." Ook het werk dat normaal door scholieren uitgevoerd wordt, wordt minder. "Tulpen koppen was dit jaar niet eens meer nodig, de machine pakte 99% van de bloemen. Dat is veel, de arbeid om de laatste bloemen eraf te halen is duurder dan ze te laten staan. Daarnaast waren er door het mooie weer weinig infecties van natte bloemen in het gewas." Minder gezellig wordt het er niet om, volgens Frans. "De voortaal in onze schuur is Pools, zelfs mijn vader kan er een aardig staaltje van."

Een vicieuze cirkel

De schaalvergroting lijkt een verhaal zonder eind. "De teelt van bollen groeit bij ons, waardoor de broei van de tulpen automatisch ook groeit. Afgelopen jaar hebben we een extra kas in de buurt gehuurd, maar dit jaar hopen we toch zelf een stuk aan onze eigen kas te bouwen." Helaas gaat dit in de Bollenstreek nog niet zonder slag of stoot. "De gemeente heeft liever niet dat er een bouwproject op bollenland komt. Ze zijn bang dat op deze manier de Bollenstreek verdwijnt. Maar als wij hier niet kunnen uitbreiden, gaan de bollen vanzelf weg. De markt groeit enorm, wij moeten meegroeien om zo te concurreren op de markt van tegenwoordig." <

stappen genomen worden. Dat is van gek tot erger gegaan. In tien jaar hebben we de broeierij vertienvoudigd en de kwekerij zes keer zo groot gemaakt. Van mijn vader hoeft het allemaal niet zo gek, maar we moeten groter worden om te concurreren op deze jagende markt."

Specialisatie

"Onze teelt bestaat voornamelijk uit tulpen, maar ook voor een klein deel uit narcissen. De teelt van narcissen zijn we aan het minderen, maar het blijft traditie om ze toch elk jaar weer te telen. Vroeger was dat anders, toen was de helft van ons areaal tulpen en de helft narcissen. Als je groter wordt, moet je je specialiseren, je moet op een gegeven moment ergens voor kiezen. Wij hebben gekozen om meer uit onze tulpen te halen", vertelt Frans.

Tulpen voor thuis

"75% van de bloembollen die wij telen worden uitgebroeid in onze kassen. Met onze tulpen concentreren wij ons op de massa. Alle kleu-

Die kwaliteit van de tulpen wordt gedurende het seizoen slim doorgezet in Voorhout. "Een bol heeft drie maten: 10, 11 of 12. Begin december broeien we de grootste bollen en eind april eindigen we met de kleinste maat. Zo houden we een bepaalde regelmaat in ons product."

Prijzenslag

Je product een fractie boven het gemiddelde verkopen, klinkt mooi. Toch zit ook maatschap Van der Slot op dit moment in zwaar weer. "Vorig jaar eindigde het seizoen, na een slechte start, aardig goed. Dit jaar ging dat anders. Het seizoen begon goed, of eerder gezegd: boven verwachting. Echter is het op dit moment bar slecht. Partijen worden doorgedraaid en de prijzen zijn zo slecht dat we kunnen fluiten naar onze omzet. Dat is het vrelende van de bloemenwereld. Op de veiling kan de prijs per seconde veranderen." Via de veiling heeft Frans ook een aantal vaste afzetkanalen. "Die heb ik bij deze teleurstellende