

‘Ik vind lelies prachtig, het liefst ben ik er 24 uur per dag in bezig.’ Het enthousiasme dat Remon van Veen voor zijn vak heeft straalt hij uit. De 32-jarige ondernemer uit Aarlanderveen startte op jonge leeftijd zijn eigen leliebroeierij. Hoewel hij uit een ‘goed nest’ komt, heeft Ramon het bedrijf helemaal zelf op poten gezet en verder uitgebouwd. Inmiddels broeit hij een kleine miljoen stelen per jaar.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto: René Faas

**R**A.M. van Veen leliekwekerij luidt de naam van het bedrijf van Remon van Veen. De broeierij is gevestigd aan de Oostkanaalweg, onder de rook van Aarlanderveen, en een tweede locatie vinden we in Ter Aar. Gezamenlijk levert dat 17 duizend vierkante meter glas op en 1,5 hectare buitengrond. Remon produceert hier op jaarbasis een kleine miljoen stelen. Als we hem half januari opzoeken, moet het seizoen nog op gang komen. De kassen staan vol met lelies die vanaf half april op de markt komen. “Mijn broeiseizoen bestaat uit twee teeltrondes en loopt door tot half december”, vertelt Remon. “In het voorjaar gebruik ik bollen uit Chili en Nieuw Zeeland en voor de tweede helft van het jaar Nederlandse en Franse bollen. Hierin zoek ik zoveel mogelijk vaste relaties op. Naar mijn mening wordt dat steeds belangrijker in onze sector. Een goede kwaliteit begint bij de inkoop van bollen.”

### KWALITEIT

De winter is een rustige periode op het bedrijf van Remon. Hij mist de belichting in zijn kassen om jaarrond te kunnen broeien. Op beide locaties staan wat oudere kassen. Verlichting is voor de toekomst zeker een optie, maar dat vraagt om een flinke investering. “Van het één rol je in het ander en de vraag is of dat het allemaal waard is. Ik werk nu op twee verschillende locaties, geen optimale situatie. Ik blijf continue verder kijken op welke manier dit het beste samen te brengen valt. Zoiets gaat niet van de één op de andere dag en dat hoeft ook niet. De komende vijf jaar kan ik met deze locaties nog uit de voeten.” Het zijn niet de duurste tuinen die Remon gebruikt, waardoor de druk om te produceren minder hoog ligt. Dat maakt het tevens mogelijk om alles in kisten te telen en slechts 8 tot 10 bollen op een bak te zetten. “Kwaliteit is een belangrijk speerpunt, waarmee ik mij kan onderscheiden. De teelt verloopt bij 12 tot 15 graden heel rustig, waardoor de lelies goed uitzwamen. Ik gebruik bolmaten van 18 tot 20+ en dat levert stelen met vijf bloemen of meer op. Doordat ik in kratten op straat teel, houd ik kwaliteit in de hand en zijn

de lelies allemaal hetzelfde. Dat is precies wat de koper wil, elke dag hetzelfde product.” De handel wil kwaliteit, betrouwbaarheid en continuïteit. “Dat laatste is mijn zwakke punt, doordat ik in de winter geen productie heb. De overige acht maanden breng ik mijn lelies dagelijks voor de klok in Aalsmeer. Daarnaast maak ik steeds meer gebruik van vaste lijnen. Mijn assortiment bestaat onder andere uit de zes hoofdcultivars ‘Siberia’, ‘Helvetia’, ‘Casablanca’, ‘Nova Zembla’, ‘Tiber’ en ‘Willeke Alberti’.

.....  
“Terwijl een ander gaat tennissen in zijn vrije tijd, ga ik graag nieuwe lelies kijken”  
.....

Hiermee maak ik onderscheid tussen kas- en buitensortiment. Belangrijke afzetlanden zijn Frankrijk, Italië, Rusland, Spanje, Griekenland en ook steeds meer het Oostblok. Het mooie aan de bloemenmarkt vind ik dat deze zo divers is. Je kunt je als ondernemers goed onderscheiden. Ik doe dat door goede lelies voor de klok te brengen en soorten te telen die de markt vraagt. Bovendien zijn ze transportvriendelijk, een belangrijke eigenschap voor de export. Het liefste zou ik in de toekomst een eigen sortiment broeien. We zitten nu in een aanbodsmarkt en op die manier heb je toch wat te zeggen over de prijs van je product.”

### FINANCIËN

Remon was nog maar net klaar met de Middelebare Tuinbouwschool toen hij besloot een stuk land bij een boer te huren voor lelieteelt. Zo klopte hij al op zijn 18e bij de bank aan voor een lening. “Dat was best spannend”, geeft hij toe. “Het ging om een relatief kleine investering van zo’n 50.000 gulden. Op dat moment is het belangrijk wie er tegenover je zit. Heeft die persoon vertrouwen in jou als ondernemer? Dat vertrouwen moet je verdienen. Ik had mijn achtergrond mee. Mijn oom, Joop van Veen, bezat een groot leliebedrijf en ook mijn vader en moeder teelden lelies en freesias. Wat dat betreft ben ik uit een ‘goed nest’ geko-



Remon van Veen: ‘In de toekomst zou ik graag met ee

## ‘Geld uitgeve

men. Daarnaast heb ik een heel betrouwbare adviseur die ik altijd kan bellen voor vragen en advies. Dat geeft een heel prettig gevoel. Qua financiën heb ik wel altijd mijn eigen broek moeten ophalen, en ik zou ook niet anders willen. Het bedrijf van mijn ouders had vanwege de locatie geen toekomst meer, dus van overname is eigenlijk nooit sprake geweest. Toch heb ik het als ontzettend positief ervaren dat ik in deze omgeving ben opgegroeid. Alles werd altijd aan de keukentafel besproken en je leert dat er gewoon gewerkt moet worden. Als agrarisch ondernemer heb je groene vingers nodig en je moet vooral logisch nadenken. Ik houd het graag simpel.”

Het bedrijf verhuisde al redelijk snel naar een kas in Ter Aar, zodat Remon zijn seizoen kon





en eigen sortiment werken, zodat je in een aanbodmarkt toch iets te zeggen hebt'

# en is de kunst niet, verdienen wel'

verlengen. Toen hij vier jaar geleden op zoek ging naar een woonhuis stuitte hij tevens op de locatie in Aarlanderveen. Op dat moment volgde Remon een deeltijdopleiding aan de HAS Delft, waar hij na twee jaar mee stopte om zijn tweede bedrijfslocatie op poten te zetten. "Ik heb altijd gekozen voor een tweedehands locatie, zodat ik niet te zwaar hoefde te investeren. Geld uitgeven is de kunst niet, verdienen wel. Ik werk nu misschien niet in de modernste omgeving, maar het voordeel is dat ik van begin af aan in het bedrijf meegroeit. De stap naar een modernere productieomgeving is alleen moeilijker. Zeker nu het minder gaat in de sector en we in een duidelijke aanbodmarkt zitten. De prijzen vallen wel eens tegen, maar dat is het spel. Je kunt dan wel de hele dag chagrijnig zijn, maar daar worden de prijzen echt niet beter

van. Ik kan dan ook minder goed tegen slechte kwaliteit, dan tegen slechte prijzen. Belangrijkste is dat je het werk leuk vindt en ervoor gaat. Als ondernemer moet je een product kiezen waar je gevoel bij hebt, in mijn geval lelies. Alleen dan ben je bereid om ervoor te werken en zelfs op zondagmorgen nog even de kas in te duiken."

## MARKTINFORMATIE

Remon heeft samen met zijn vrouw Sylvia drie kinderen in de leeftijd van drie maanden tot drie jaar. Dat valt over het algemeen goed te combineren, alleen in drukke periodes wat minder. "Belangrijk is dat Sylvia achter mij staat. En zelf moet je er natuurlijk plezier in hebben. Ik ben graag met mijn vak bezig en probeer zoveel mogelijk de dam af te rijden. Terwijl een

ander gaat tennissen, ga ik graag nieuwe lelies kijken. Ik ga minstens één keer per week naar de veiling om te kijken waar je als bedrijf staat, wat de ontwikkelingen zijn in de markt en wat de prijzen doen. Ik praat veel met collega-kwekers, veredelaars en afnemers. Hoe breder je geïnformeerd bent, hoe beter. Op basis van informatie neem ik mijn beslissingen. En dan zie ik echt nog voldoende toekomst voor onze sector. Er zijn nog volop ontwikkelingen in de markt en er komt nog zoveel aan vanuit de veredeling. Dat is echt een sterk punt. Zelf zie ik nog veel mogelijkheden in een eigen assortiment en kan ik nog een slag maken als het gaat om kostenverlagend werken. Daarnaast zie ik mijn leeftijd als een pluspunt. Ik kan nog een flinke tijd mee. Kansen zijn er altijd, je moet ze alleen vinden."