

# ‘Alles kan hier geteeld worden’

De Anna Paulownapolder viert dit jaar een mijlpaal. Het is precies 100 jaar geleden dat het eerste bloembollenbedrijf zich vestigde bij de Kooybrug: de firma M. Veldhuizen Van Zanten & Zonen. Ter ere van dit jubileum spreekt BloembollenVisie verschillende Polderse ondernemers over vroeger, nu en de toekomst. Dit keer de kleinkinderen van ‘Rooie Jo’ die met trots Fa. Van den Berg Hytuna voortzetten.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto: René Faas

Je ouders hebben een slagerij in Noordwijkerhout, maar de vleesbusiness zie je niet zitten. Je voelt meer voor de bloembollenteelt, maar het land in de Bollenstreek is duur. Wat doe je? Je pakt je biezen en probeert het elders. Het is wat Jo van den Berg (Rooie Jo) gedaan heeft. Al in 1914, op 18-jarige leeftijd, is hij begonnen met kruisen. Kort nadat het eerste bloembollenbedrijf zich in de Polder vestigde, kocht hij boerderij Het Ceres in Breezand. Dat was een avontuur van korte duur, weten zijn kleinzoons Frans (45), René (41) en Ruud (37) van den Berg te vertellen. “Opa was nog jong en keerde al snel terug naar Noordwijkerhout. Toch bleef het bollenvak kriebelen, waardoor hij kort erna opnieuw naar Breezand trok. Hier zaten alleen wat arme veeboeren; het land was er voor het uitzoeken.” Aan de hand van ph-metingen koos Jo van den Berg zijn land uit. Dit keer tikte hij Boerderij Groenoord aan de Molenvaart op de kop, de locatie waar het bedrijf vandaag de dag nog te vinden is. De boerderij is in 1985 helaas in vlammen op gegaan.

## OP DE FIETS

De geschiedenis van Fa. Van den Berg Hytuna gaat volgens de officiële papieren terug tot 1917, het jaar waarin het bedrijf werd geregistreerd bij de Kamer van Koophandel. Jo van

den Berg teelde bollen en had koeien en schapen. Zijn vrouw – op zijn 19e was hij getrouwd – woonde nog in de Bollenstreek. “De eerste jaren is hij steeds op de fiets langs het Noordhollands kanaal naar Noordwijkerhout gegaan”, vertelt Ruud. “Auto’s waren er niet en het was beter dan lopen. Pas later zijn ze met het gezin hiernaartoe verhuisd.” In de bollenkraam van Van den Berg hebben hyacinten, tulpen en narcissen altijd een belangrijke rol gespeeld, vandaar de naam Hytuna.

## ‘Er is veel veranderd in het bollenvak behalve de prijs’

“Tulpen vormden de hoofdtek. Opa deed enorm veel aan veredeling, wat in die tijd nog niet zo gebruikelijk was. Succesvolle soorten als ‘Yokohama’, ‘Strong Gold’, ‘White Dream’, ‘Ballerina’ en ‘Upstar’ kwamen van zijn hand. Deze zijn niet meer terug te vinden in onze huidige kraam; we hebben heel veel vernieuwd de laatste jaren. ‘Yellow Baby’ telen en broeien we nog wel. Deze moeilijk te telen cultivar is eveneens veredeld door opa. Hij vond het in het begin maar niets, de tulp was te kort.”

Zijn verdelingswerk maakte Jo van den Berg tot een markant persoon. In het bollenvak stond en staat hij beter bekend als Rooie Jo,

wat alles te maken had met zijn rode kapsel. Jo is 90 jaar geworden en heeft zich tot het eind aan toe met de bedrijfsvoering bezig gehouden. Ook het vee werd al die tijd aangehouden. Op dat moment was het bedrijf al opgesplitst in verschillende kwekerijen. Ruud: “Onze vader Geek is samen met zijn broers Jan, Leo, Kees en zwager Herman in het bedrijf gestapt. Na verloop van tijd ging ieder zijn eigen weg. Vlak na de Tweede Wereldoorlog was er een gebrek aan goede gronden en dus gingen de mannen op zoek naar vers land. Ze eindigden in Noord-Frankrijk, waar de teeltcyclus redelijk hetzelfde was. Op het bedrijf daar werden bloemen getrokken die in Parijs werden verkocht. Later is deze kwekerij los komen te staan van het bedrijf in Breezand. Mijn opa en vader zijn in 1972 met Hytuna apart gegaan. Kees heeft samen met Herman kwekerij en exportbedrijf Van den Berg Yokohama aan de Middenweg voortgezet. Later is ook dit bedrijf opgesplitst.”

## ANTHA-KRAT

Binnen Van den Berg Hytuna zijn door de jaren heen bijna alle denkbare gewassen de revue gepasseerd. Alles werd geprobeerd. Ook andere ontwikkelingen werden op de voet gevolgd. Grote impact had de omschakeling van Anthakrat naar kleine kuubkisten van 400 liter. “Dat was een grote ontwikkeling in de bollensector en mijn vader was er al gauw bij”, vertelt Ruud. “Hij had een nieuwe schuur gebouwd en de systemen erop aangepast. Het betekende veel sneller werken. De nieuwe schuur stond echter nog maar net, toen de crisis eind jaren ’70 zijn intrede deed. Moeilijke jaren volgden. Dat heeft er mede toe geleid dat ons bedrijf niet mee is gegaan in de verdere ontwikkelingen die toen heel snel gingen. Mijn vader heeft in de mechanisatie altijd geprobeerd bij te blijven, maar qua kuubkisten hebben we lang zitten stoeien. Pas in 2000, bij de bouw van de nieuwe schuur, zijn we overgestapt op grote kuubkisten.”

In 1992 zijn Frans, René en Ruud in het bedrijf gestapt en de firma werd opgericht. Hun broer en zus hadden geen interesse in bedrijfsovername. Vader Geek is korte tijd later uitgetreden en kreeg al gauw de ziekte van Alzheimer.

## 100 jaar bloembollencultuur





V.l.n.r. Ruud, René en Frans van den Berg: 'Polderse kwekers zijn nuchter en hebben een groot doorzettingsvermogen'

"Wij waren nog vrij jong en hebben de kennis van mijn vader gemist. We zijn gelukkig met z'n drieën. Samen moet je slimmer zijn en elkaars zwakke punten aanvullen. De laatste jaren is er veel veranderd. De lilies zijn eruit gegaan, dat werd te duur. We hebben geïnvesteerd in de tulpenkraam en het bijgoed. De teelt is flink uitgebreid naar ruim 40 hectare hyacinten, tulpen, narcissen, krokussen en bijzondere bolgewassen (tuingladiolen, Oxalis adenophylla, Habranthus, Allium, Brodea en Sparaxis jumbo). In de winter zijn we onder andere bezig met de broeierij: van januari tot april 'Yellow Baby' op pot en in maart en april potjes Oxalis adenophylla." Al met al een divers sortiment, typerend voor Anna Paulowna, vinden Ruud en zijn broers. "Het Noordelijk Zandgebied is

het enige gebied waar werkelijk alle bolgewassen geteeld kunnen worden, dat maakt ons sterk en uniek. Het is wel zaak dat het bollenvak hier zijn ruimte behoudt. Er zijn veel claims op de gronden."

### NUCHTERHEID

Ook zien de bollenkwekers veel bedrijven om zich heen afvallen. "Misschien een gezonde ontwikkeling, maar geen leuke. Het wordt er niet gezelliger op. Ook wij hebben het zwaar en het is een uitdaging om deze zware tijd door te komen. Er is veel veranderd in het bollenvak, behalve de prijs. Acht jaar geleden is er een prijsdaling ingezet. In het begin dacht men nog te wachten tot het beter werd, maar dat heeft geen zin. Je moet innovatief zijn en pro-

beren met deze prijzen een rendabel bedrijf te draaien. Het betekent dat je moet veranderen, ook al kost dat geld. Wij zelf zijn overgegaan op een gezond en hardgroeiend assortiment. En wat de grootste veranderingen zijn ten opzichte van vroeger? Toen liepen ze met hoedjes en sigaren; nu moet je alles zelf doen." Volgens de mannen kunnen de Polderse ondernemers nog rusten op hun nuchterheid en doorzettingsvermogen. "100 jaar geleden zijn de pioniers met hun vernieuwende ideeën en frisse kijk deze kant op gekomen. Nu staat de Noordoostpolder bekend als innovatief, daar kunnen wij weer veel van leren. Kansen liggen er in imagoverbetering, een verantwoordelijkheid van iedere kweker. De Bloemendagen, Lentetuin en Poldertuin zijn leuke initiatieven."

## ur in Anna Paulownapolder

