

POTTENSPECIALIST JOHN VAN DER VOSSSEN

“Met een totaalpakket nog inte

“Klanten kopen het liefst hun hele pakket bij één leverancier”, zegt pottenbroeier John van der Vossen. Dat was reden om in april 2009 de broeierijactiviteiten van Berbee over te nemen. Daarmee voegde hij ondermeer hyacinten, krokus en narcis toe aan zijn potsortiment. De overname van kwekerij De Duinpoort (De Zilk) - najaar 2010 - betekende een verdere verbreding van het bedrijfsfundament.

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas

John van der Vossen is een ondernemend man. Waar hij dat vandaan heeft? Misschien van zijn wielercarrière. Ooit was hij een veelbelovend wielrenner. Toen hij op 21-jarige leeftijd door omstandigheden het bedrijf van zijn vader moest overnemen, nam hij zijn winnaarsmentaliteit mee naar het bedrijfsleven. “Ondernemen is net topsport”, zegt de immer goedmoedelijke Lisserbroeker ten kantore van de vestiging in De Zilk. Anno 2012 zwaait hij de scepter over een tweetal bedrijven. In Vosbol International BV zijn de in- en exportactiviteiten (bollen) ondergebracht, waaronder de import van de in Zuid-Afrika geteeld Lache-

nalía's. Onder de vlag van J.H. van der Vossen BV zijn tegenwoordig alle potactiviteiten samengevoegd. Deze bedrijfsactiviteiten vinden plaats op twee locaties: op de hoofdvestiging aan het Turfspoor in Lisserbroek en in De Zilk. Daar heeft John in oktober 2010 het voormalige bedrijf 'De Duinpoort' van Zandbergen overgenomen inclusief bollengrond. Vorig jaar is de locatie Turfspoor nog uitgebreid met 7000 vierkante meter glas tot ruim 15000 vierkante meter. Logisch dus dat daar de meeste kasproductie plaatsvindt. Met de aankoop van De Duinpoort heeft Van der Vossen meer schuurruimte gekregen, vandaar dat de schuuractiviteiten – bewaren en een deel opplanten – grotendeels hier zijn geconcentreerd. Daartoe is de accommodatie wel gemoderniseerd. Zo zijn er nieuwe cellen met computergestuurde kli-



John Van der Vossen: 'Nu alles in eigen hand'



Opplanten van 'Tetten' voor afzet rond Pasen

maatregeling gebouwd. Dat betekent dat Van der Vossen nu alle bollen zelf bewaart en prepareert. “We hebben nu alles in eigen hand, dat is toch wel een voordeel”. Het ligt in de bedoeling om de teeltgrond geleidelijk meer te benutten voor de teelt van speciale bolgewasjes. Dat is wel even wennen want 'het is een tijd geleden dat ik bollen heb geteeld'.

START

Het potseizoen begint bij Van der Vossen in november met de potjeshyacinten van de Franse teelt. Vanaf half november sluiten daar de tulpen bij aan, later gevolgd door narcissen, krokussen, irissen en Lachenalia. Een relatief nieuw product is Scilla van uit Californië geïmporteerde bollen van een nieuwe variëteit die drie tot vier bloemen per bol oplevert. Het winterseizoen loopt door tot half april, waarna het zomerseizoen aanvangt met potfreesia's, gevolgd door Eucomis, Crocosmia's en Glamini's. John schat dat toch wel 60/70 procent van zijn omzet uit de winterartikelen bestaat, waarbinnen tulpen, hyacinten en narcissen de drie hoofdartikelen zijn. Bij de pottulpijps levert

ressanter voor onze klanten”



sluiten we al vroeg in het najaar af. We hebben veel vaste relaties waarmee we een jarenlange vertrouwensband hebben opgebouwd”. De overige circa 20 procent vindt via de daghandel zijn eindbestemming. Wat voor 10 uur besteld wordt, is rond de middag op FloraHolland Aalsmeer en de andere veilingen. Het merendeel van de potproductie gaat naar de betere supermarkten en tuincentra in heel Europa. Het Oostblok wordt een steeds belangrijker afzetgebied. Van der Vossen stelt dat de daghandelsprijzen op dit moment sterk onder druk staan. “Er komt te veel en er is te weinig vraag. We hebben tot nu toe een open winter, dus daar ligt het niet aan”. Of de crisis ook een oorzaak is? Van der Vossen: “Als iedereen dat roept, waarom ik dan niet?” Hij vindt het wel opvallend dat de producten uit de lopende contracten blijkbaar beter verkocht worden dan de daghandel.

John doet veel aan productpromotie en productvernieuwing. Zo heeft hij een aantal jaren tv-zendtijd ingekocht bij Rob's Verlinden tv-tuinprogramma. Vorig jaar heeft hij geïnvesteerd in een exclusieve agenda met uitgekende productfotografie. Dit jaar heeft hij een pagina gekocht in een chique 'koffietafeltijdschrift', een initiatief van FloraHolland, dat onder 3000 bloemisten verspreid gaat worden. De eerste editie verschijnt in maart. Van der Vossen ves-



Klaar voor verzending

tigt vooral de aandacht op de Aloha Lily, Glamini's en de potfreesia's, inclusief een link naar de website www.vdvossen.nl. Afhankelijk van het succes – 'ik kijk wel waar m'n geld naar toe gaat' – wil hij in de najaarseditie de nadruk leggen op de winterartikelen. Wat de toekomst betreft, vindt John dat zijn bedrijf voorlopig vooruit kan. “We hebben nu stabiliteit in het bedrijf, het is goed zo.” En hij wil graag benadrukken dat hij niet zonder zijn personeel kan (in totaal zijn er 16 vaste mensen in dienst): “Ik werk met goede mensen waar ik trots op ben.”

hij wel acht verschillende cultivars (waaronder 'Flair' en 'Red Flair'), bij de hyacinten gaat het vooral om de Pearl-soorten. Van der Vossen beaamt dat er bij de hyacinten weinig vernieuwing in het sortiment plaatsvindt, maar vindt dat helemaal niet erg. “Als iets goed is, is het goed. Je hebt voldoende aan één goede witte en één goede roze. Aan vernieuwen om te vernieuwen heb je niks, behalve als het gaat om resistentieveredeling”. Voor de zomerproducten zijn april en mei prijstechnisch gezien het interessantst. Juli en augustus liggen door het grote aanbod van zomerbloemen een stuk moeilijker. Daarom is Van der Vossen blij met de Glamini's die in die periode wel interessant zijn. September en oktober zijn de enige twee maanden dat Van der Vossen met geen enkel artikel op de markt is. Wel wordt er dan weer volop geplant.

AFZET

De afzet geschiedt voor ruim driekwart op contractbasis, waarbij de financiële afhandeling en het opstellen van de contracten via FloraHolland Connect verloopt. “De meeste contracten



Meer en nieuwe celruimte in locatie 'De Duinpoort'