

# Dennis van der Krogt: 'Bolb



Peter Elstgeest (l) en Dennis van der Krogt: 'We volgen het assortiment op de voet'

Het bol-op-potseizoen is volop gaande. Waar de meeste broeiers kiezen voor het leveren van een eindproduct, kent Jansen's Overseas in Noordwijkerhout een veel gevarieerder keuzeprogramma. Dennis van der Krogt en Peter Elstgeest maken duidelijk hoe dat werkt. Rode draad in hun verhaal: kwaliteit staat bovenaan.

Tekst: Arie Dwarswaard  
Foto's: René Faas

**E**erst maar even het laatste nieuws: Jansen's Overseas mag gaan uitbreiden. De gemeente Noordwijkerhout heeft begin februari groen licht gegeven voor de aanbouw van zo'n 7.000 vierkante meter koel- en werkingsruimte. Commercieel directeur Dennis van der Krogt en account manager Peter Elstgeest zijn content met dit besluit. Van der Krogt: "We zitten nu op vijf verschillende locaties rondom Noordwijkerhout. Door de nieuwbouw kunnen we alles hier aan de Schippersvaartweg concentreren. Dat scheelt een hoop tijd aan heen en weer rijden. Daarnaast kunnen we dan zelf de koeling en preparatie nog veel beter sturen. Daar zit ten slotte een van de sterke punten van ons bedrijf."

## KLEIN BEGONNEN

Het huidige bedrijf ontstond bijna 50 jaar geleden. In 1964 legde Rein Jansen de basis, door met zijn Volkswagen Kever de wereld in te trekken om bloembollen te gaan verkopen. Aanvan-

kelijk lag de nadruk in het bedrijf op de eigen kwekerij en de export. Dat beeld is door de jaren heen sterk veranderd, aldus Dennis van der Krogt en Peter Elstgeest. "Het werd steeds duidelijker dat de combinatie van kwekerij en handel lastig was. Als Rein Jansen twee maanden op reis was in de VS moest het werk op de kwekerij ook doorgaan. Dat was niet altijd optimaal. Vandaar dat de kwekerij sterk is gekrompen en nu wordt uitgevoerd op contractbasis." Wat de export betreft is er door de jaren heen ook een heldere keuze gemaakt. Elstgeest: "Aanvankelijk deden we naast de broeiershandel ook droogverkoop. Totdat grote retailers steeds zwaardere eisen gingen stellen op het gebied van verpakken en prijs. Toen hebben we daar een punt achter gezet en zijn we ons volledig gaan richten op de export voor de broeierij."

## VEEL VARIATIE

Binnen de broeierij kent Jansen's Overseas verschillende mogelijkheden voor de afzet. Binnen de Europese Unie kunnen broeiers tulpen, narcissen en hyacinten voor de snij afbehandeld en opgeplant aangeleverd krijgen. Groot voor-

deel is dat ze zelf niet veel meer hoeven te doen dan de aangekochte partijen in de kas in bloei te trekken, of zo nodig nog een periode gekoeld te bewaren. Landen waar geen potgrond naar toe mag, zoals de Verenigde Staten en Canada, kunnen bollen voor de snijbloementeelt kopen die de hele preparatie hebben ondergaan. Naast het sortiment voor de snijbloementeelt levert Jansen's Overseas ook een breed sortiment bolgewassen voor potcultuur. Ook die kunnen aan broeiers in het buitenland worden afgeleverd, waarna zij ze verder opkweken en verhandelen. Daarnaast heeft het bedrijf een groot klantenbestand van kopers die een kant-en-klaar product aangeleverd krijgen voor de directe verkoop. Dat kunnen tuincentra zijn, maar ook bloemist-winkeliers of retailers. Nederland speelt in dit verhaal maar een beperkte rol. Van der Krogt: "We werken met ruim 600 klanten in diverse Europese landen. Nederland komt voor ons maar heel af en toe in beeld, en dat betreft dan potten die via de klok worden geveild. Dat is echter maar incidenteel."

## KOM MAAR OP

Het sortiment dat het bedrijf voert is nu al behoorlijk breed. Bij tulp, narcis en hyacint voor de snij is sprake van een breed palet aan kleuren. Ook voor de pottenteelt gaat de keuze verder dan drie kleuren hyacinten, narcis 'Tête-à-Tête' en vele soorten pottulpen, die door de juiste preparatie geschikt zijn gemaakt voor potcultuur, het is er allemaal. Met grote regelmaat houden Elstgeest en Van der Krogt het sortiment tegen het licht. Van der Krogt: "We volgen het sortiment op de voet. Zien we wat nieuws en denken we dat het voor ons interessant is, dan kopen we het. Daarnaast nodigen we onze vaste leveranciers uit om met nieuws te komen. Lever gerust een paar bollen van iets nieuws mee, dan testen wij het hier in onze kas uit. Wij geven het een normale behandeling, en brengen het niet te vroeg in bloei. Een aantal leveranciers doet dat inmiddels, maar het mag best nog wat meer zijn. Wat we wel zien, is dat telers wel professioneler worden op dat punt. Er is vaak goed fotomateriaal en relevante informatie. Als het iets is voor op een pot of voor de snij, dan moet dat ook echt zo zijn."

Lopend langs het materiaal dat klaar staat vallen twee zaken op: bolkwaliteit en bolgrootte. De hyacinten en narcissen hebben stuk voor stuk goed gesloten huiden, en zijn zonder uitzondering van grote bollen. Elstgeest: "Een veertien van een hyacint broeien we niet. Dat melden we ook altijd aan onze kopers. Van ons krijgen ze die niet, omdat die niet de kwaliteit heeft die we willen leveren." Daarnaast wordt duidelijk dat de wensen van kopers sterk uiteenlopen. Waar de een graag één bol op een pot wil, kiest een ander voor vier of vijf bollen,



# Behandeling onze kracht'

of een forse schaal met dertig Muscaribollen. En wie een bijzondere verpakking wil, het kan.

.....  
'Een veertien van een hyacint broeien we niet. Dat melden we ook altijd aan onze kopers. Van ons krijgen ze die niet, omdat die niet de kwaliteit heeft die we willen leveren'  
.....

## VROEG OP PAD

De basis voor het broeiseizoen, dat met name loopt van november tot Pasen, wordt al in april gelegd. Van der Krogt: "We gaan na Pasen al op pad om onze klanten te bezoeken. Dat doen niet alleen wij, maar ook een aantal medewerkers uit de productie. Op dit bedrijf is het werken echt een teamprestatie waar je samen aan werkt. Het merendeel van de orders is voor de zomer binnen. Al voor april beginnen we met de inkoop. Bij een aantal vaste leveranciers kunnen we dat doen. Daarmee leg je in een vroeg stadium een basis voor het nieuwe seizoen, ook als er nog niets is verkocht." Zodra de nieuwe oogst binnen is start de preparatie van de bloembollen en worden de bloembollen verwerkt voor export of opplant. Elke partij krijgt dan de preparatie die hij nodig heeft. Daar zit de deskundigheid binnen het bedrijf. "Goede bollen is heel belangrijk, maar een deskundige



Klaar voor uitlevering aan de retail: hyacinten in alle mogelijke kleuren

preparatie is ook sterk bepalend. Daar zit onze kracht, en daarom is het zo prettig dat we straks alles onder één dak hebben. Dan kunnen we echt alles zelf in de hand houden. De bollen die ons bedrijf verlaten zijn klaar voor de volgende stap, of dat nu verdere afbroei is of verkoop. En dat kunnen we in principe jaarrond regelen, waar en wanneer dat ook is gewenst."

## LATEN ZIEN

Behalve veel direct contact met leveranciers en afnemers presenteert Jansen's Overseas zich ook op diverse plaatsen. Komend voorjaar neemt het bedrijf deel aan de permanente presentatie van bol-op-potproducten op Keukenhof in het Willem-Alexanderpaviljoen. Daar zet

een groep bedrijven negen weken lang een zeer gevarieerd sortiment van bol-op-potproducten neer. "Dat doen we dit jaar voor de vierde keer. We vinden het belangrijk dat de consument ziet wat er te koop is en welke mogelijkheden bol-op-potproducten bieden. Het zou wat ons betreft nog wel met wat meer deelnemers kunnen." En eind januari stond het bedrijf op de IPM in Essen. Elstgeest: "Dat is voor ons buiten Nederland nog steeds de belangrijkste beurs. Daar komen ook relaties uit andere landen, die we daar ontmoeten. De beurs geeft ook de stemming weer in de sierteeltsector. Zinvol en goed om daar jaarlijks te zijn. Daar laten we vaak ook al zien wat we aan nieuwe producten willen gaan voeren." Certificering vindt Jansen's Overseas belangrijk. Dit gebeurt door middel van het voeren van een MPS-GAP-registratie. Van der Krogt: "Dat doen we al een aantal jaren en nu zijn we bezig met MPS Socially Qualified. Wat we zien is dat ook steeds meer leveranciers kiezen voor MPS. Het levert hen niet zozeer iets extra's op, maar de uiteindelijke kopers vragen het gewoon. Heb je het niet, dan doe je niet meer mee."

## Resumé

In de serie artikelen over broerij dit keer Jansen's Overseas uit Noordwijkerhout. Jaarlijks verlaat een scala aan bolgewassen dit bedrijf, deels gericht op pottenbroei, deels voor de snij. De kracht van het bedrijf ligt in de preparatiedeskundigheid en -zorgvuldigheid.



Vlak voor uitleveren worden hyacinten nog even gesproeid