

POTTENBROEIER JACK VAN VLERKEN:

‘Het is soms net een casino’

Pasen nadert met rasse schreden en dat betekent keus genoeg voor de inkopers op de bloemenveilingen. Zowel de snij- als de pothandel kent een enorme verscheidenheid aan voorjaarsbloeiërs. In de laatste categorie probeert broeier Jack van Vlerken uit Mierlo zich te onderscheiden. Op het bedrijf worden 57 miljoen bollen verwerkt, nu veelal in arrangementen met een kip, ei of andere vrolijke paasversiersels.

Tekst en foto's: Jeannet Pennings

Op een woensdagmiddag midden in het broeiseizoen reizen we af naar het zuiden van het land. In het Brabantse Mierlo, onder de rook van Eindhoven, ligt de hoofdlocatie van bloemenhandel Jack van Vlerken. Wachtend op het toegangshek dat voor ons open wordt gedaan, valt één ding direct op: wat een prachtig bedrijf op een minstens zo prachtige locatie! En dan is een mens snel geneigd om te denken dat de zaken hier vast wel goed gaan. Niets is minder waar op dit moment, want de pottenhandel – waar Van Vlerken zich in heeft gespecialiseerd – verloopt stroef. Sommige producten gaan ver onder de kostprijs van de hand. “Dat is wel eens moeilijk”, geeft Anita van Vlerken, de vrouw van Jack, toe. “Vooral als ik zie hoeveel tijd, geld en energie we er in steken. Anderzijds zijn we ook trots op wat we in slechts 15 jaar tijd hebben opgebouwd.”

KLEINE TUINTJES

Jack van Vlerken heeft zijn roots in de bloemisterij liggen. “Mijn vader was nog maar 20 jaar oud toen hij zijn eigen bloemenwinkel opende”, vertelt zoon Karel, die ook actief is binnen het bedrijf. “Omdat je als zelfstandige minimaal

21 jaar moest zijn, moest hij eerst voor een handtekening naar de rechtbank.” De bloemenzaak werd door de jaren heen flink uitgebreid en een tweede winkel werd geopend. “In Nuenen zijn we voor het eerst een eigen productie begonnen”, vertelt Anita.

.....

‘Onze handel is eigenlijk te mooi voor de klok, het is geen massaproduct’

.....

“In een garage maakten we bakjes met plantjes op en dat is het begin geweest van ons huidige bedrijf. Zeventien jaar lang hebben we de bloemenzaak gerund, tot dat winkels ook op zondag open gingen. 's Morgens vroeg was Jack al op de veiling te vinden en dan ook nog het hele weekend aan het werk? Dan heb je geen sociaal leven meer. We besloten in de productie en handel verder te gaan.” Neef Niels van Vlerken, die al van jongs af aan in de bloemenwinkel rondliep, schoof aan als mede-eigenaar. In Mierlo werd een voormalige komkommerkwekerij opgekocht en ingericht voor de

bol-op-potproductie. “Jack kocht regelmatig partijhandel op”, legt Anita uit. “Zo kwamen we een keer aan bolletjes en ontstond het idee om op schalen kleine tuintjes te creëren. Na wat rondbellen kwamen we bij blauwe druifjes uit. Jack denkt altijd in het groot, maar op aanraden van een vertegenwoordiger zijn we eerst met 250.000 stuks begonnen.” Inmiddels zijn dat ruim 57 miljoen bollen per seizoen en niet alleen blauwe en witte druifjes, maar ook narcissen, hyacinten, krokussen, tulpen en verschillende soorten bijgoed. In totaal zo'n 45 soorten. “De bollen worden met de hand geplant”, laat Karel weten. “Je kunt veel automatiseren, en dat doen we ook, maar neem alleen al de arrangementen, dat blijft handwerk. De bollen hiervoor broeien we eerst op stektrays. Dankzij ons brede assortiment, kunnen we makkelijk schuiven. Potjes met drie bollen waarvan er één, om wat voor reden dan ook, niet aanslaat, hoeven we niet weg te gooien. De twee goede bollen kunnen we in een arrangement verwerken.”

ONDSCHIEDEND

Door de snel groeiende productie, was de ruimte in Mierlo niet meer toereikend. Karel: “Je hebt niet alleen kassen nodig, maar ook voldoende koel- en droogruimte om de bollen te prepareren. In 2006 hebben we in Asten een locatie bijgekocht en een jaar later in Deurne. Op de hoofdlocatie in Mierlo hebben we vooral koelcellen gebouwd om de productie die we draaien te kunnen herbergen.” In 2011 is de laatste locatie in Venlo erbij gekomen. Ook met het oog op Duitsland. “Een van onze belangrijkste afzetmarkten”, zegt Jack. “Wij voeren onze producten aan op alle veilingen in Nederland en veiling Rhein-Maas in het Duitse Herongen. Het meeste komt voor de klok – nog ongeveer 85 procent – maar de laatste jaren doen we ook steeds meer rechtstreekse handel. Enerzijds vanwege de hoge veilkosten, anderzijds omdat we onze handel te mooi vinden voor de klok.





Jack en Anita van Vlerken: 'De markt is overvoerd, de rem moet erop'

Het is eigenlijk geen massaproduct. We proberen ons met aparte arrangementen en betere kwaliteit te onderscheiden. Tegenwoordig laten we zelf schalen en bakken ontwerpen die in China geproduceerd worden."

SIXPACKS

Zo proberen Jack en Anita steeds met iets nieuws te komen, zo veel mogelijk afgestemd op de behoeften van afnemers. Het meest recente voorbeeld is de sixpack, een tray met zes bollen, voorzien van een eigen ontworpen hengsel. "Een makkelijk meeneemproduct voor de consument. De test liep zo goed, dat deze productie al op voorhand verkocht is." Jack van Vlerken streeft naar 100 procent kwaliteit voor de eindgebruiker en dat lukt nagenoeg altijd. "Als er uitval is, dan zie we dat al op onze eigen kwekerij en die producten leveren we niet uit. Het vraagt om een strenge selectie, iedere dag weer. Bovendien worden leveranciers heel bewust gekozen. Een goede bollenkweker staat achter zijn product. Wij kopen onze bollen in via de bemiddeling, maar vin-

den het wel heel belangrijk om rechtstreeks te communiceren met leveranciers. Je moet van beide kanten regelmatig je gezicht laten zien om tot een goed eindresultaat te komen. De kwaliteit is overigens heel goed dit jaar."

MARKT IS OVERVOERD

Des te frustrerender is het dat de prijsvorming er niet naar is. Al twee seizoenen staat de bol-op-potafzet onder druk. De grootste problemen zitten volgens de ondernemers in narcis 'Tête-à-Tête'. "Met name vroeg in het seizoen, daar is het product niet geschikt voor. Al zou de kwekerij de helft van het areaal omploegen en nog eens een kwart van de blauwe druifjes, dan kan iedereen er weer geld aan verdienen. Er is veel te veel productie op dit moment. De afgelopen vier jaren heeft elke bloemenwinkel en tuincentra moeten krimpen, terwijl de productie alleen maar is gegroeid. Vraag een aanbod zijn totaal uit balans. Het resultaat is een onstabiele afzet. De ene keer krijgen we 30 cent voor een schaal bollen en een paar dagen later weer 80 cent. Het is net een casino en de prijsver-

schillen zijn nergens op gebaseerd. De markt is overvoerd, de rem moet erop."

Zelf zal Van Vlerken voor volgend jaar kritisch naar het assortiment kijken en flink krimpen in niet renderende producten. "Daarnaast proberen we de risico's steeds meer te spreiden. Met de bollen-op-pot moeten we in een paar maanden tijd onze omzet verdienen. Als het weer dan tegenzit, zoals nu steeds vaker met de strenge winters, dan is het lastig om de schade later in te halen. We zijn daarom op zoek gegaan naar een tweede teelt en hebben in de vetplanten een geschikt product gevonden. Het sluit prima aan op ons bollenseizoen en eind van de zomer kunnen we de kas weer leegmaken voor de broeierij." Jack, Anita, Niels en Karel hebben ondanks de huidige markt vertrouwen in de toekomst. "Toen we begin jaren '80 begonnen was het ook recessie. Toch hebben we een mooi bedrijf opgebouwd. Uiteindelijk kom je er alleen maar sterker uit! Het mooie is dat we met een natuurproduct werken. Iedere dag is weer een nieuwe uitdaging."



Resumé

In de serie 'Broeierij' maakt BloembollenVisie een reeks artikelen met ondernemers uit de broeierijsector. Tulpen, snijhyacinten, potproducten: alles passeert de revue. Dit keer zijn we op bezoek bij Bloemenhandel Jack van Vlerken in het Brabantse Mierlo waar jaarlijks 57 miljoen bollen-op-pot gebroeid worden. Deze gaan niet alleen als monoprodukt de dam af, maar bijvoorbeeld ook in opgemaakte arrangementen. Nieuw dit jaar zijn de sixpacks.