

Bedrijfsgegevens

- 55 hectare paeonia
- 30 hectare zonnebloemen
- 17 hectare brassica
- 7 hectare phlox
- 4 hectare callistephus
- 3 hectare vaste planten
- 24 hectare graan



“Het is best heftig om op negentienjarige leeftijd al zo in de handel te zitten”

Tekst en beeld: Ellen van den Manacker

De ondernemersgenen heeft Martijn Daling (19) van zijn vader Eduard (48) geërfd. Op zijn zeventiende rondde Martijn de mbo-opleiding Akkerbouw niveau 2 af en begon in het Drentse Smilde zijn eigen bedrijf in de bloementeelt. Inmiddels teelt Martijn, met hulp van zijn vader, op 45 hectare voornamelijk pioenrozen, phloxen en zonnebloemen.

Tekst en beeld: Ellen van den Manacker

Geschiedenis

Eduard: “Vroeger had ik samen met mijn broer een klein veenkoloniaal akkerbouwbedrijf met pluimvee. Door de jaren heen hebben we de pluimveetak laten vallen en zijn we ons gaan specialiseren op de bloementeelt. Zes jaar geleden heb ik mijn broer uitgekocht. Hij wilde vroeg stoppen en had geen opvolger. Nu focus ik mij volledig op de teelt, maar ook het verhandelen van bloemen als paeonia, brassica en de phlox.”

Opvolger

Martijn: “Op mijn zeventiende rondde ik de mbo-opleiding Akkerbouw niveau 2 af. Ik besloot toen om niet verder te studeren, ik was veel liever aan het werk. In de zomer werkte ik thuis en in de winter als zelfstandige onder-

nemer. In 2012 ben ik samen met mijn vader een eigen bedrijf in de teelt van pioenrozen gestart. Ik koos voor pioenen omdat daar handel in is. De bloemen en de planten zijn goed verkoopbaar. Daarnaast leent ons gebied zich goed voor de teelt.”

Eigen bedrijf

Eduard: “Martijn heeft naast het ouderlijk bedrijf, een eigen bedrijf opgezet. We hebben voor die constructie gekozen omdat we dezelfde karakters hebben. Er kan een moment komen in de toekomst waarop onze karakters gaan botsen. Deze constructie leent zich ervoor om op zo'n moment elkaar de hand te schudden en beiden onze eigen weg in te slaan.”

Martijn: “Mijn vader helpt mij bij het opzetten en organiseren van mijn bedrijf. Ik leer veel van hem: op het gebied van de teelt, maar ook in de handel. Ik vind dit een goede constructie.”

Eduard: “Samen betalen wij 140 hectare. We huren en verhuren land om de vruchtwisseling optimaal te houden. We streven nu samen naar een levensvatbare onderneming van Martijn.”

Handel

Eduard: “Wij telen veel op contractbasis en verhandelen onze bloemen rechtstreeks naar Nederland, Duitsland of Engeland. Wij hebben in elk land contact met bedrijven die aan supermarkten leveren. Een exporteur zorgt ervoor dat onze bloemen op de juiste plek komen.”

Martijn: “De handel vind ik het leukst in mijn bedrijf. De grote opdrachten voor voornamelijk Engeland regelt mijn vader. De daghandel naar Nederland en Duitsland neem ik voor mijn rekening. Dat is een mooie manier voor mij om de handel te leren.”



Martijn Daling
Smilde
19 jaar
Lid van AJK
Middenveld-Noord

“Mijn vader helpt mij bij het opzetten en organiseren van mijn bedrijf”

“We willen inspelen op de markt, dus doen we wat de klant vraagt”

Eduard: “Martijn is best jong. Op negentienjarige leeftijd zit hij midden in de handel. Het verbaast mij hoe serieus onze afnemers met Martijn omgaan. Toen hij twee jaar geleden afnemers belde om te vragen waar vraag naar was in de markt, kreeg hij zo een paar opdrachten mee.”

Kansen

Eduard: “Met Martijn ben ik het afgelopen jaar veel naar het buitenland geweest om te kijken waar nieuwe kansen voor onze bedrijven liggen. Zo zijn we in Engeland geweest om te praten over nieuwe teelten en naar Kenia en Portugal om te onderzoeken of we daar een teelt kunnen opzetten.”

Martijn: “Die kansen in de markt interesseren ons. We willen inspelen op de markt, dus doen we wat de klant vraagt. Als de zonnebloem volgend jaar niet meer gevraagd wordt, dan zaaien we die ook niet.”

Kennis

Martijn: “Ik merk dat ik op sommige aspecten in het bedrijf kennis mis. Bijvoorbeeld van het teeltproces weet ik niet alles. Daarvoor kan ik

terugvallen op mijn vader of zijn teeltadviseur.”

Eduard: “Ik wil me focussen op de dingen in het bedrijf die ik leuk vind. Mijn specialisme ligt niet in de teelt, maar op het managen en de handel. Door het inhuren van mensen met specifieke teeltkennis kunnen we goed inspelen op de vraag van onze afnemers: we zoeken bij elke teelt de juiste adviseur.”

Uitbreiding

Eduard: “Sinds Martijn meedraait op het

bedrijf is er 40 bunder bijgekomen. Dat was geen geleidelijke groei. De vraag vanuit de markt is enorm. Wij vinden het een uitdaging om te voldoen aan die vraag.”

Martijn: “Inspelen op de markt, betekent ook nieuwe teelten. Elk jaar komt er wel een nieuwe teelt bij. Dat is passen en meten, maar we hebben de ambitie om daarmee aan de slag te gaan. Voor alles vinden wij een oplossing: kennis kopen we in en machines verbouwen we.”

Toekomst

Eduard: “De groei in het bedrijf stopt op het moment dat ik het niet meer kan overzien. Als er grote fouten gemaakt worden, is het noodzaak om dingen te laten vallen.”

Martijn: “We zijn nu bezig met de aanbouw van een nieuwe locatie. Deze nieuwe locatie willen we gebruiken als opslagplaats voor machines die stilstaan.”

Dalings' bloemen

Al meer dan 25 jaar is Eduard Daling met zijn bedrijf in Smilde (Drenthe) gespecialiseerd in de bloemeteelt. Eind jaren tachtig was het bedrijf actief in de teelt van droogbloemen. De teloorgang van deze teelt gaf redenen om nieuwe teelten op te pakken en de afzet anders te organiseren. Aanvankelijk werden de bloemen van Daling via de veilingklok verkocht, inmiddels heeft het bedrijf eigen afzetkanalen gecreëerd. Vanaf 2012 werd ook zoon Martijn actief in de bloemeteelt met zijn eigen bedrijf. Samen betelen Eduard en Martijn 140 hectare met pioenen, helianthus, phlox, brassica, callistephus en zonnebloemen. Voor de vruchtwisseling telen vader en zoon ook graan. Kijk voor meer informatie over deze bedrijven op www.daling-smilde.com.