

# ‘Alle goedkopere zomerbloeier

Klein maar fijn. Dat geldt zeker voor de *Gladiolus Nanus*. Deze kleinere variant doet beslist niet onder voor de grotere gladiool. Hij is bovendien geschikter als tuinplant, omdat hij minder windgevoelig is. Daarnaast is de *Nanus* een kleurrijke verschijning.

Tekst en fotografie: Lilian Braakman

Jaarrond zijn de broers Piet (53) en Mart (52) van Gebr. P. & M. Hermans aan het werk met hun product: de *Gladiolus Nanus*. Op het moment van ons bezoek zijn de kwekers net tien dagen terug begonnen met rooien. De eerste knollen gaan daarom over de telbanden. Het bedrijf richt zich enkel en alleen op de *Nanus*. Met eigen knollen richten zij zich niet alleen op de bolproductie, maar ook op de

bloemproductie. Begin mei kunnen ze vanuit de kas – van 3.000 meter – tot 1 augustus snijden. Maar het meeste staat buiten. Van 1 juni tot en met 15 oktober komen de bloemen van het veld. Vanaf begin augustus tot november wordt er volop gerooid, zodat de knollen net voor de winter eruit zijn.

Hoe de broers in aanraking zijn gekomen met *Nanus*, komt eigenlijk door hun vader. “In die tijd teelden meerdere kwekers de *Gladiolus Nanus*. Daarvan zijn er heel veel afgevallen,

maar Mart en ik zijn altijd met het product verder gegaan”, vertelt Piet. “Toen mijn vader arbeidsongeschikt raakte, hebben wij met zijn tweeën het bedrijf overgenomen in 1981. Dat ging zomaar niet, want Mart was toen nog 20 en moest een handlichting aanvragen. We begonnen met 64 m<sup>2</sup> in Noordwijkerhout. Dat was echter snel te klein daarom verhuisden we in 1986 naar Voorhout. Toen het pand aan de Jacoba van Beierenweg ook te klein werd, gingen we door naar ons huidige adres: de Oude Herenweg.”

## MARKAFZET

“Dat er nog altijd markt is voor de *Nanus* blijkt wel”, geeft Piet aan. “We zijn elk jaar nog groeiende.” Zo heeft het bedrijf nu zo’n twaalf hectare grond. Daarvan is niet alles voor de snij, ook een deel is voor de bolproductie en wordt gewoon gekopt. In de tijd dat de broers al samenwerken is er veel veranderd. “Vroeger ging alles via de klok. Nu gaat het afrekenen nog wel via de veiling, maar moet je het zelf



Piet (link) en Mart en Piet Hermans: ‘Het afrekenen gaat via de veiling, maar je moet zelf verkopen’



# s zijn concurrenten'



verkozen. Om te laten zien dat er een markt is voor Nanus, brengen we wel elke dag twee tot drie karren voor de klok. Die prijzen fluctueren per dag. Zo kregen we gisteren 11 cent en vandaag 28. Daarom hebben we veel directe handel. Zo tussen de 85 en 90 procent verkozen we aan exportbedrijven. Die zijn vandaag de dag veel transparanter. Zo weten wij ook wie onze klanten zijn. Op deze manier horen wij eerder of er klachten zijn of punten waaraan we moeten werken. We willen ook graag meedenken met onze klanten. Zo kunnen ze de gewenste lengte of rijpheid aangeven. Meestal is de lengte zo'n zeventig centimeter. Qua rijpheid is het gewenst om de eerste twee kelken bloeiend te hebben. Daarnaast kent de Nanus een vaasleven van tien dagen onder normale omstandigheden."

.....  
'We zijn elk jaar alles  
kwijt'  
.....

In een seizoen worden er miljoenen stelen gesneden vanaf de dikkere knollen. Maar de Nanus is niet het enige product in de zomer. "Eigenlijk zijn alle goedkopere zomerbloemen onze concurrent", geeft Piet aan. "Bij het veilen is het uiteindelijke kostenplaatje belangrijk. Is jouw product te duur, kopen ze iets anders." Het grootste deel van de verkochte bloemen

gaat naar het buitenland: namelijk negentig procent. Engeland en Duitsland zijn daarin de belangrijkste afzetlanden. Het sortiment van Gebr. P. & M. Hermans bestaat uit zestien cultivars. Veel zitten er al bij sinds het begin. Zo telen zij onder andere 'Albus', 'Charming Beauty', 'Nymph' en 'Atom'. Daarnaast kan een klant ook kiezen voor gemengd. Op het moment zitten er enkele nieuwe cultivars aan te komen. Deze zijn ontstaan uit natuurlijke veredeling.

## GELIJKMATIGER

Het voorjaar is een wat rustiger tijd voor de gebroeders, die hun taken onderling hebben verdeeld. Zo zit Piet bovenop de handel en stuurt Mart het personeel aan en houdt hij het land bij. Piet: "Eens in de vijf jaar wisselen wij van taak wie welke exporteurs langsgaat. Zo doe ik bijvoorbeeld vijf jaar alle knollenexporteurs en daarna vijf jaar lang alle bloemenexporteurs. Dat houdt ons scherp en dan weten onze afnemers ook welke gezichten er achter het bedrijf zitten." In mei begint de drukte weer. Eerst in de kas en later op het land. Dit seizoen zijn de broers drie weken eerder dan normaal begonnen. "Het is misschien extreem vroeg, maar het werkt veel plezieriger. Dit jaar kwamen de bloemen veel gelijkmatiger dan het afgelopen jaar. Toen moesten we snel snijden en hadden we ook wel eens last van uitgebloeide bloemen. Nu werken we van set naar set. Als de ene leeg is, kunnen we verder met de volgende. Precies zoals we het van te voren met het planten hebben bedacht. We planten namelijk vanaf december tot mei om een verdeelde opkomst te realiseren."

## KNOLLEN

Bij de verkoop van knollen gaat zo'n zestig procent via daghandel. Via exportbedrijven wordt zo'n veertig procent al voorverkocht. "We leveren tussen 15 augustus en begin mei. Het meeste is verkocht voor een vaste prijs die goed is. Omdat er niet zoveel Nanuskeizers meer zijn zou men verwachten dat we de prijs omhoog gooien, maar dat doen we niet. We willen namelijk wel in de pakketten van de exporteurs blijven. Om hen extra service te bieden, leveren we de knollen op afroep. Die kunnen wij zelf brengen met onze eigen vrachtwagen. Hierdoor kunnen wij de gewenste behandeling en temperatuur geven aan de knollen en staan ze niet in de weg bij de exporteur. Daardoor hebben wij ook de mogelijkheid om vlak voor levering de knollen nogmaals na te kijken. Zo kunnen we kwalitatief goede knollen leveren. Dat lijkt heel goed te gaan, want we zijn elk jaar alles kwijt."

