

Samenwerking tussen kwe

In Noordgouwe in Zeeland staat bloemenkwekerij Van der Wekken. Op deze broeierij werkt de 52-jarige Hans van der Wekken samen met zijn 26-jarige zoon Herman. Zijn komst was reden voor uitbreiding.

Tekst: Lilian Braakman
Fotografie: René Faas

In een paar jaar tijd kan er veel veranderen. Toch kan een verandering zelf ook jaren duren. Deze twee uitspraken passen bij het bedrijf van Hans en Herman van der Wekken. Het heeft voor hun zeven jaar geduurd voordat zij een schuur en kas mochten bouwen in Noordgouwe (Zeeland). Een langzaam proces dat veel tijd en moeite heeft gekost. Nu de nieuwe kas en schuur er staan, is bloemenkwekerij Van der Wekken klaar voor de toekomst. De verbouwing was echt nodig geven vader en zoon aan. In 2012 is zoon Herman medevenoot geworden van de broeierij, die Hans al sinds 1987 runt. Daarnaast is de vrouw van Hans, Tannie, medevenoot. "Doordat Herman in het bedrijf kwam, was uitbreiding noodzakelijk. Daar waren we al lang voordat hij er daadwerkelijk in kwam mee bezig, omdat opvolging al zeker was. Bovendien bevond de kas zich in een hoek aan de schuur, waardoor het logistiek niet altijd even makkelijk was. Dan kun je er beter voor kiezen om alles plat te gooien en het goed op te bouwen", geeft Hans aan. "Het bedrijf is van ruim 2000 vierkante meter kas naar 6500 vierkante meter gegaan."

De bouw van de schuur begon op 17 april 2014. Net nadat de tulpen uit de kas waren. 1 november moest alles klaar zijn. Dat is gelukt. "Bosman Van Zaal heeft bij ons het containerstelsysteem aangelegd, samen met alle elektriciteit en verwarming. Op dit systeem passen vijftien waterbroeibakken per container. Deze kunnen met een computer bestuurd worden. Elke dag

planten we hetzelfde aantal bollen als de stelen die we plukken. Dat komt neer op zo'n 700.000 stuks per week. De bollen gaan via het systeem naar de juiste plek in de kas. Eerst krijgen ze drie weken kou, daarna gaan ze naar een warme kas. Na plus minus drie weken zijn de tulpen klaar om verwerkt te worden op de boslijn", legt Herman uit. "Op de computer kunnen we precies zien welke kleur tulp waar staat." Het systeem werkt voor de ondernemers prima. "Met Bosman Van Zaal hebben wij goede ervaringen."

ZEKERHEID

Het nieuwe computergestuurde systeem, met ISAL software van Bosman Van Zaal's dochterbedrijf Indigo Logistics, draait dit broeiseizoen voor het eerst.

.....

'L&M Rijnsburg koopt in principe ons volledige tulpenaanbod'

.....

Om de kinderziektes eruit te halen, hebben Hans en Herman 200.000 bakken gevuld om het uitvoerig te testen. "Normaal leveren wij tulpen vanaf week een tot en met week zeventien. Om het systeem voor dit seizoen te testen, hebben wij voor Kerstmis al tulpen gebroeid. Op deze manier konden we zien of alles naar behoren werkte." Doordat de kas een tussengevel heeft, kan de temperatuur gestuurd worden. Zo hoeft er op de zondag niet gewerkt te

worden. Tijdens het tulpenbroeiseizoen werken er twintig medewerkers. Naast tulpen telen vader en zoon ook nog zonnebloemen en pioenen buiten. Ook voor de snij. Op deze manier is er bijna het hele jaar werk. Echte pieken kent het bedrijf niet. Dat komt doordat de ondernemers een prima contract hebben met Bloemengroothandel L&M Rijnsburg. Herman vertelt: "Deze afnemer koopt ons volledige aanbod. Dat geeft ons een stuk zekerheid en hun ook. We leveren van te voren onze broeischema's aan, dan weten ze precies wanneer en welke tulpen ze kunnen verwachten. Een jaar of vier geleden zijn we hiermee begonnen en dat bevalt ons zeker. Nadat de tulpenbollen geogst zijn, gaan we evalueren. Dat doen we juist op dat moment, omdat we dan weten welke cultivars we het volgende broeiseizoen kunnen leveren. Op dat moment maken we ook prijsafspraken. Daar zijn we tevreden over, al is het wel iets minder dan vorig jaar." Hans vervolgt: "Om deze reden hebben we ook uitgebreid. Stil zitten is namelijk geen optie. De trein rijdt en je moet op een bepaald moment instappen, anders ben je geen serieuze partner meer. Je wilt een speler zijn. Dat ben je niet met een karretje. Bovendien moet je alles verkopen. Je kunt namelijk geen tulpen bewaren." Naast het contract met L&M Rijnsburg, komen er ook nog tulpen van Van der Wekken voor de klok van veiling FloraHolland.

WIN-WINSITUATIE

De bloembollen die Van der Wekken gebruikt, worden niet zelf gekweekt. Op dat gebied is er een bijzondere samenwerking. Zo geeft Hans aan: "De tulpenbollen komen bij Laurens Maliepaard van Maliepaard Bloembollen vandaan." Dit jaar werken de twee bedrijven voor het eerst samen. Over welke cultivars er gebruikt worden, overleggen beide partijen. "We moeten het samen eens zijn over wat we telen en broeien. Het uitgangspunt van deze samenwerking is dat het een win-winsituatie moet zijn", meent Hans. Maliepaard geeft



ker en broeier



Hans (rechts) en Herman van der Wekken: 'De trein rijdt en je moet op een bepaald moment instappen'

aan dat ze allebei gebaat zijn bij goede bollen en bloemen. "De opbrengt verdelen we, daarom proberen we de beste kwaliteit bollen te leveren. Dat deden we al, maar door deze samenwerking ben je nog meer betrokken bij de broeierij, en je leert er ook van. Ik kom elke week een keer kijken. Daardoor hebben we intensief contact." Van der Wekken heeft tien

verschillende cultivars in het assortiment. De belangrijkste cultivar is 'Jan Seignette'.

Voor de toekomst zijn Hans en Herman nog op zoek naar uitbreiding van het teeltplan in de kas, aangezien deze er toch staat. Daarnaast is de pioenenteelt uitgebreid. "Met de pioenen zijn we gericht op vroeg leveren. Hier op de klei

zijn ze al iets eerder dan in andere delen van het land. Daarbij staan ze onder plastic waardoor ze dubbel zo vroeg zijn. De pioenen worden wel allemaal geveild."

Met de komst van de nieuwe schuur, is ook de website (www.bloemenkwekerijvderwekken.nl) en het logo vernieuwd. Zo is Van der Wekken klaar voor de toekomst.

