



‘Voor het eerst bepaalde sc

Een nieuw jaar begint met een nieuwe reeks artikelen omtrent de broeierijactiviteiten in Nederland. Terwijl het seizoen van de tulpen en veel andere voorjaarsgewassen nog goed op gang moet komen, zijn de amarylliskwekers al enige tijd aan de markt. Tijd om te kijken hoe de vlag erbij hangt en dat doen we bij Vreugdenhil Bulbs & Plants. De marktleider in amaryllis-op-pot signaleert groeimogelijkheden.

Tekst: Jeannet Pennings
Fotografie: René Faas

Daags voor Kerst bereikt het amaryllisseizoen zijn hoogtepunt bij Vreugdenhil Bulbs & Plants. Op de kwekerij in 's-Gravenzande zijn een kleine 200 mensen bezig om de orders klaar te maken. “We hebben onvoorstelbaar veel productie in deze tijd van het jaar”, vertelt Leen Vreugdenhil die bijzonder trots is op zijn personeel. Niet alleen onder de dertig vaste medewerkers, maar ook bij de Poolse arbeiders is de betrokkenheid groot. “Met elkaar produceren we op jaarbasis zo’n 8 miljoen potamaryllissen. Voor het eerst is er sprake van een bepaalde schaarste. Vanwege de grote vraag hebben we dit jaar geen aanbod meer in april.” Vreugdenhil schrijft de toenemende vraag toe aan de productie in het buitenland die dit jaar niet is uitgebreid. “Daarnaast is de meerwaarde die wij toevoegen aan onze productie een belangrijk pluspunt. De klant kan kiezen uit wel zestig verschillende mogelijkheden. Amaryllis in glas, keramiek, kerstarrangementen of zelfs in wax. Al dit soort concepten hebben opvallend goed gescoord dit seizoen.”

VERKOOP OP KLEUR

Vreugdenhil Bulbs & Plants voert een breed assortiment amaryllis: kleinbloemig, enkel,

dubbel en ga zo maar door. “Alles is verkrijgbaar, van bolmaat 22-24 tot 36-38. De bollen komen van over de hele wereld. In totaal voeren we meer dan vijftig variëteiten. Moeilijk te telen soorten, de zogenaamde ‘specialties’, maar ook het standaardsortiment dat vooral op kleur verkocht wordt”, aldus Leen Vreugdenhil.

.....

‘Zien is kopen en de consument heeft altijd succes met potamaryllis’

.....

De ondernemer runt het bedrijf samen met zijn zoons Jochem (sinds 1994) en Wouter (sinds 2002). Daarmee is Vreugdenhil al 75 jaar een echt familiebedrijf. Grondlegger Jochem Vreugdenhil sr. telde in eerste instantie verschillende soorten groenten, druiven en tulpen. “Ongeveer 55 jaar geleden heeft mijn vader - als één van de eersten - amaryllis naar zich toegehaald om de vaste medewerkers jaarrond werk te kunnen bieden. De productie, toen nog uitsluitend voor de droogverkoop, werd langzaam opgestart en toen ik in het bedrijf kwam versneld uitgebreid. Uiteindelijk is amaryllis uitgegroeid tot ons grootste product.”

Naast amaryllis zijn Zantedeschia en Canna twee belangrijke pijlers voor Vreugdenhil. Verder omvat het assortiment onder andere Ornithogalum, Caladium, Eucomis, Scilla en Pennisetum. De broeierij van potamaryllis werd in 1990 opgestart en snel uitgebreid. Leen Vreugdenhil: “Eind jaren negentig verslechterde de markt dusdanig dat we besloten de huurtuinen af te stoten en onze focus deels te verleggen naar het buitenland.” Volgens de ondernemer stonden de opbrengsten onder druk, terwijl arbeid en energie alleen maar duurder werden. De opkomende teelt in het buitenland werd daarom niet als bedreiging gezien, maar als kans. “We hadden al goede contacten in Brazilië, maar constateerden dat de amaryllisbollen die uit dit land naar Europa kwamen van dramatische kwaliteit waren. Zodoende zijn wij die kant op gegaan om de Braziliaanse teelt naar een hoger niveau te krijgen. Dat werd ons door collega-kwekers niet in dank afgenomen, maar wij zijn van mening dat als consumenten geïnteresseerd zijn in amaryllis, het niet uitmaakt waar ze vandaan komen.”

STEVIGE SAMENWERKING

Dankzij de juiste input won de Braziliaanse teelt het vertrouwen van Vreugdenhil. Sinds 2003 gebruikt het bedrijf Braziliaanse bollen voor de eigen broeierij. “Daarnaast zijn we samen met Schoenmaker en Kébol in het noorden van Brazilië gestart met de teelt voor droogverkoop. Dit is uitgegroeid tot een hele stevige samenwerking. Naast amaryllis telen we er ook Caladium en Canna. Kébol verzorgt een deel van de afzet in Amerika en wij zorgen voor uitgangsmateriaal en afzet in Europa.” Enkele jaren geleden is Vreugdenhil tevens een productie in Zambia gestart, speciaal voor de pottenbroei. Daarmee is het bedrijf in staat de risico's verder te spreiden en de kosten te drukken. Nederland is simpelweg te duur als productieland. Het enige dat hier nog staat is drie hectare nieuw sortiment. “Dankzij onze eigen productie in het buitenland kunnen wij vroeg aan de markt zijn. In augustus gaan de eerste amaryllisbollen al op pot, zodat we van-



haarste in de markt'



Dankzij de buitenlandse productie kan Vreugdenhil begin september al aan de markt zijn

af begin september kunnen leveren. Dat begint met kleine aantallen en groeit naar grote hoeveelheden vanaf 1 november. Op dat moment is het 'booming' op de kwekerij. De piek loopt tot een week voor Kerst."

Dat amaryllis een kerstproduct is, betekent volgens Vreugdenhil niet dat daarmee de kous af is. "Het is geen kerstster. Ook voor januari hebben we weer voldoende aanvraag." Die vraag komt volgens de ondernemer uit alle hoeken en gaten. "We beleveren onder andere de Ikea in heel Europa, maar ook orders van één tray vullen we in. Wie het kleine niet eert is het grote niet waard. Duitsland is veruit de groot-

ste afzetmarkt. Ook Scandinavië is belangrijk voor de amaryllisteelt, maar heeft relatief veel eigen productie. Landen als Polen, Frankrijk en Hongarije groeien, maar dit betreft veel kleinere aantallen." De afzet van Vreugdenhil loopt voornamelijk via exporteurs en bijna alles gaat via de bemiddeling van de hand. "Grote orders worden vooraf vastgelegd, maar de daghandel blijft belangrijk voor ons. Met vijf eigen vrachtauto's streven wij ernaar bestellingen binnen vier uur af te leveren op de bekende exportlocaties in Nederland."

Flexibiliteit, betrouwbaarheid en eerlijkheid staan volgens Vreugdenhil voorop. De partici-

patie in Decorum Company - een samenwerkingsverband van ruim 45 potplantenkwekers - sluit daar op aan. "Zeven jaar geleden hebben wij ons hierbij aangesloten. Decorum werkt met streng geselecteerde dealers: geen retailers, maar uitsluitend betere bloemisten en tuincentra. Een deel van onze productie past daar heel goed in. De focus van Decorum ligt op de afzet. Daarnaast worden gezamenlijk activiteiten ontplooid op het gebied van marketing, inkoop, beurzen en uitzendkrachten. Alles met eigen mensen om zo efficiënt mogelijk te kunnen werken." Volgens Vreugdenhil is Decorum bij de handel inmiddels bekend als merk. "Bij de eindklant nog niet, daar wordt aan gewerkt." De Westlandse ondernemer schuift niet onder stoelen of banken dat zijn omzet gegroeid is sinds de participatie in Decorum Company. "Feit is dat toeleveranciers zich graag willen aansluiten, omdat afnemers graag hun producten bij Decorum inkoop. Ze zijn dan verzekerd van kwaliteit."

EFFICIENCY

Volgens Vreugdenhil is de amaryllismarkt afgelopen jaren redelijk stabiel geweest. "Wij werken altijd vanaf september met vaste prijzen. Ze gaan niet omhoog, hooguit omlaag bij een overschot. Dat zorgt ervoor dat niemand voor verrassingen komt te staan, een stukje betrouwbaarheid. Afgelopen jaren zijn de prijzen wel elk jaar een paar cent omlaag gegaan. Hierdoor hebben we het al die tijd moeten zoeken in efficiency, maar daarmee is het maximum wel bereikt." De aantrekkelijke vraag is dan ook meer dan welkom. "De stabilisatie van de buitenlandse teelt heeft hier positief aan bijgedragen. Vier jaar geleden was er sprake van een behoorlijke uitbreiding in het buitenland, dat gaf wat druk op de markt. Nu zien wij weer groeimogelijkheden." Het imago van de amaryllis is daarbij niet onbelangrijk. "Zien is kopen", zegt Vreugdenhil. "Bovendien heb je als consument altijd succes met potamaryllis. Het product is vrij van ziektes, dat betekent nooit teleurstellingen."