



Tulips from Heemskerk

Kleine broeiers op de kaart gezet

Gestart op 1 januari 2019 maakt ‘Tulips from Heemskerk’ zich op voor het tweede seizoen. De krachtenbundeling, alweer de derde in zijn soort, zet zes kleinere tulpenbroeiers uit Heemskerk beter op de kaart. Bij inkopers maar, via social media en vakbeurzen als Trade Fairs, ook bij vakgenoten en consumenten.

Tekst: Cees de Geus | Fotografie: René Faas

Kwaliteit. Dat is waar de zes tulpenbroeiers die zich hebben verenigd in Tulips from Heemskerk vooral voor willen staan. ‘De aanvoerders hebben meer gemeenschappelijk dan alleen de herkomst’, wordt op de site van het collectief uitgelegd. ‘Zij delen dezelfde passie voor het broeien van de tulp en het brengen van constante kwaliteit via de diverse vestigingen van Royal FloraHolland.’ Mede dankzij de zandgrond waarin de tulpen worden geteeld, hadden ‘tulpen uit Heemskerk’ altijd al een goede naam – zeker vergeleken met de ‘tulpen(bollen) uit Amsterdam’, die volgens recent onderzoek van de gemeente en de KAVB van abominabele kwaliteit zijn. “Maar kleine broeiers zien dat die constante kwaliteit niet altijd wordt beloond”, zegt Sandra Groenheide-De Wit. “De reden kan heel basaal zijn: een paar inkopers die net even naar de wc zijn, als jouw kar aan de beurt is.”

De oprichting van ‘Tulips from Heemskerk’ maakt het volgens haar mogelijk het dagelijkse aanbod van de zes deelnemende bedrijven te clusteren. “Dat gebeurt van eind december tot eind mei, zowel in Aalsmeer en Rijnsburg in het 34 grams-blok. Dankzij die clustering halen inkopers het niet meer in hun hoofd om een plaspauze in te lassen als de karren van ‘Tulips from Heemskerk’ aan de beurt zijn. De combinatie van goede kwaliteit en clustering, zorgt ervoor dat het aanbod uit Heemskerk niet meer kopje onder kan gaan in het dagelijkse tulpengeweld op de veiling.”

ECHTE KLOKTELERS

Nadat ze eerder betrokken was geraakt bij het collectief ‘PolderPride’, nam Groenheide-De Wit eind vorig jaar het initiatief voor een collectief in de plaats waar ze als tuindersdochter is geboren en getogen en nog steeds woont: Heemskerk. “Omdat ik jaren heb gewerkt bij Royal FloraHolland, weet ik veel van de afzet en marketing van tulpen. Die kennis en ervaring zet ik nu onder de vlag van Tulips from Heemskerk in voor zes echte kloktelers uit dit tuinbouwgebied. Daarbij speelt mee dat ook de afzet van tulpen steeds meer buiten de klok om, via bemiddeling, plaatsvindt.”

Onder het motto ‘ieder voor zich en Tulips from Heemskerk voor ons allen’, hebben de zes Heemskerke telers bij Royal FloraHolland nog steeds hun eigen aanvoernummer. Groenheide-De Wit: “Maar de aanvoer is geclusterd en herkenbaar aan uniforme papieren hoezen, met de naam en het logo van Tulips from Heemskerk erop. Tulpen die lichter zijn dan 34 gram, moeten onder de eigen naam worden geveild. Die minimale gewichtseis draagt bij aan de constante kwaliteit waar Tulips from Heemskerk bekend om wil staan.”

GEEN STUDIECLUB

Steekproefsgewijs wordt de aanvoer van Tulips from Heemskerk gekeurd door een onafhankelijke partij, Green Quality Control. De resultaten worden teruggekoppeld en, indien nodig, door de telers besproken, bijvoorbeeld via de gezamenlijke WhatsApp-groep. “We houden elkaar scherp”, verzekert Dirk Koper, één van de zes deelnemende telers (zie kader). “Het is geen studieclub, we weten allemaal hoe je tulpen van topkwaliteit broeit en ook dat een partij door onvoorziene omstandigheden wel eens van iets minder kwaliteit kan zijn. Die is dan niet Tulips from Heemskerk-waardig, zo simpel is het.”

Volgens collega-teler Sjaak Beentjes zijn de zes tulpenbroeiers te klein om zelf veel tijd en energie in afzet, marketing en promotie te steken, laat staan om er iemand speciaal voor



Bijschrift



‘Het is gelukt om Tulips from Heemskerk in het ‘debuutseizoen’ neer te zetten als een sterk merk’



in dienst te nemen. “Het collectief maakt het mogelijk om er wel een specialist op te zetten: Sandra. De belangrijkste meerwaarde voor mij is daarnaast dat je het aanbod kunt clusteren. Samen val je veel beter op dan alleen en ben je ook in staat om grotere partijen te leveren.”

STERK MERK

Net als de telers kijkt Groenheide-De Wit tevreden terug op de start van het collectief. “Het zat mee: we zijn begin dit jaar begonnen in een goede markt en hebben uiteindelijk 6,5 miljoen tulpen vermarkt onder de vlag van Tulips from Heemskerk. Exporteurs waren enthousiast, ook over de herkenbare uitstraling. Vooral op dag- en weekbasis is zo’n dertig procent van de tulpen via bemiddeling afgezet. Behalve via Facebook wil ik Tulips from Heemskerk komend seizoen ook meer via Instagram profileren.”

Volgens Koper is het gelukt om Tulips from Heemskerk in het ‘debuutseizoen’ neer te zetten als een sterk merk. “Mede dankzij goede prijzen zaten we van meet af aan in een goede flow.” Beentjes: “Het was een goed seizoen, maar op een gegeven moment zakten de prijzen over de hele linie wat weg. Die dip duurde ongeveer twee weken, een periode waarin de prijsvorming van Tulips from Holland-tulpen wel op een hoog niveau bleef. Voor mij was dat een teken dat we samen op de goede weg zijn.” ♦

6 bedrijven en hun teelten

De zes Heemskerkse bedrijven die de krachten hebben gebundeld in ‘Tulips from Heemskerk’, hebben met elkaar gemeen dat de wintermaanden in het teken staan van de tulpenbroeierij. De rest van het jaar worden in de (rol)kassen andere bloemen gekweekt. Zo hebben de broers Tom en Jacco van Duivenvoorde van Bloemenkwekerij C.M. van Duivenvoorde zich ook gespecialiseerd in het broeien van lelies van zware kwaliteit.

In een kas van 6.400 m², wisselen de broers Johan en Sjaak Beentjes van Kwekerij De Tuintjes de winterteelt van tulpen in de zandgrond de rest van het jaar af met die van Trachelium en Astilbe. Cooperflowers, het bedrijf van de broers Gé en Dirk Koper, broeit de tulpen als enige van de zes bedrijven niet in de grond maar in kisten op potgrond. In het najaar worden er in de 4.000 m² grote kas lelies gebroeid, in het voorjaar en de zomer hebben de broers zowel in de kas als in de vollegrond leeuwenbekken en lelies. Bij Firma van Roon, het bedrijf van het echtpaar Hans en Sonja van Roon, ligt de nadruk in het najaar op de teelt van Nerine. Van mei tot en met september worden er verschillende soorten zomerbloemen gebroeid, zoals Lysimachia en Agapanthus.

Kwekerij J.C.M. Beentjes, het bedrijf van het echtpaar Jos en Annet Beentjes, is behalve in de broeierij ook gespecialiseerd in de vermeerdering en ontwikkeling van tulpen. Een bekende cultivar uit de ‘Beentjes-stal’ is ‘Staalmeester’. ’s Winters worden naast tulpen ook Frittelaria gebroeid, ’s zomers ligt de nadruk op het broeien van verschillende soorten lelies.

Als het tulpenseizoen erop zit stort Klein Canada Heemskerk, het bedrijf van het echtpaar Guus en José Sinnige, zich op de teelt van Astilbe. Daarnaast maken ook Agapanthus op pot en snij-Agapanthus deel uit van het assortiment.