



Van Paridon gaat in kleine stapjes overschakelen naar waterbroei. "Want die teeltmethode heeft de toekomst."

C.A. van Paridon Groei omdat het moet

Een paar jaar geleden maakte Mark van Paridon een duidelijke keuze in het assortiment. "Gewoon vier kleuren snijhyacinten en 'that's it'." Daarmee maakte hij het werk eenvoudiger en werkbaar. Die rust en focus heeft zijn bedrijf C.A. van Paridon zeker wat gebracht. Nu wil hij beetje bij beetje de snijhyacintenmarkt vergroten. Het supermarktsegment is daarbij een goede optie.

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: René Faas

Mark van Paridon loopt met de telefoon aan zijn oor. Achter hem legt een medewerker hyacinten in de verwerkingslijn. Hij wil het gesprek beëindigen, maar dat lukt niet. "Sorry hoor, een vertegenwoordiger", zegt hij als hij zichzelf verlost heeft. Hij is goedlachs en neemt de tijd voor zijn vertelling. Tussendoor overlegt hij af en toe met het personeel. Van de 2,5 miljoen stelen hyacint gaat 70 procent op contract naar supermarkten, vaak via de exporteurs Gedi en SuperFlora. De rest komt voor de klok. Vaak werkt hij met collega-kwekers samen om contracten in te vullen. Een paar jaar geleden maakte de kweker uit Noordwijkerhout een duidelijke keuze in het assortiment. "Gewoon vier kleuren snijhyacint en 'that's it'. Deze soorten hebben een dikke bloemtros en dezelfde lengte, zodat ze mooi egaal en strak in een emmer staan. Daarmee hebben we het ons eenvoudiger gemaakt. We telen cultivars waar we goed mee overweg kunnen en die we goedkoop kunnen produceren. We hebben zelf bepaald wat de beste cultivars zijn, niet de handel of de consument." Die hoekstenen had hij nodig om zich niet meer te laten afleiden door allerlei mogelijke nieuwe cultivars. Immers, switchen is lastig gezien hyacintebollen drie jaar moeten groeien eer ze het vierde jaar worden gebroeid. Van Paridon is een van de weinige snijhyacintebroeiers die al zijn bollen zelf kweekt en afbroeit. Hij koopt bij Van Duivenvoorden virusvrije werkbollen in en een deel maakt hij ook zelf. Deze worden nog handmatig gehold. "Ik maak ieder jaar ongeveer 250.000 hyacintebollen stuk."

BERKENTAKJE OF WAXFLOWER

De specialisatie heeft de kwekerij goed gedaan. Net als de weg om te kiezen om supermarkten te bedienen. Hij maakt wat de klant wil. "Ingehoest, gestickerd, kant-en-klaar op emmers, met drie of vijf stelen in een bos, en sinds vorig jaar ook hyacintebosjes die in dozen op pallets het bedrijf verla-

‘Als je iets hebt wat onderscheidend is, dan kun je zelf een prijs neerleggen’



ten.” De laatste paar jaar komt er bij het bosje soms ook een berkentakje, takje gipskruid of waxflower bij. Of de bloemen worden geveerd, of er wordt een gemengd bosje gemaakt met drie hyacinten en vijf tulpen. “Door een monobos met iets extra’s aan te bieden probeer ik de bloemen zo duur mogelijk te verkopen. Als je iets hebt wat onderscheidend is, dan kun je zelf een prijs neerleggen.”

De bosjes hyacinten die met toegevoegde waarde de deur uit gaan, is nu nog procentenwerk, maar het lijkt aan te slaan. Op die manier hoopt Mark komende seizoenen de snijhyacintenmarkt te vergroten. “Dat is de enige truc om de prijs omhoog te krijgen.” Hij geeft aan dat de snijhyacintenmarkt in een vicieuze cirkel zit: er moet meer geproduceerd worden om de kostprijs te drukken. “Aan de andere kant wordt er te weinig aan afzet gedaan waardoor er op de veilingklok overproductie is en juist naar de prijs die daar gemaakt wordt, wordt nog veel gekeken.”

ANDERS REKENEN

Mark vindt het jammer dat zijn hyacintenkraam ieder jaar uitbreidt. “Want groei geeft altijd organisatorische strubbelingen en daarnaast is het lastiger de kwaliteit te bewaken.” Zo houdt hij zich twee dagen in de week bezig met ‘zaken op kantoor’. “Boekhouding, certificeringen, sociaal medewerker zijn... allemaal dingen waar ik zelf nooit voor heb gekozen”, zegt Van Paridon, terwijl hij in zijn kantoor wijst naar de stapels met administratie om zich heen. “Bloemen trekken vind ik het allermooiste. Maar bij groei moet je je meer bezighouden met andere taken. Bovendien groei je als ondernemer vaak zelf in dit soort werk en dan wordt het steeds lastiger iets uit te besteden. Daarnaast lopen bij uitbesteden de kosten weer op. En we groeien juist om de kosten te drukken, niet om ze te maken.”

In de snijhyacintenwereld is het ook zo dat veel broeiers met



Het gewas groeit dit seizoen wat stug, maar over de bloemkwaliteit is Van Paridon tevreden.



Wanneer de bakken vijf tot zeven dagen in de warmte hebben gestaan, zijn ze goed en verhuizen de bakken naar het oogstgedeelte in de schuur.



Binnen ongeveer vier dagen wordt een bak leeg getrokken.



Om de bosjes wordt een elastiekje gedaan.



Na de koudeperiode heeft het gewas een gele kleur. In de warmte komt er pas een groene kleur op.



Ongeveer 70 procent van de geoogste stelen gaat naar supermarkten, de rest komt voor de klok.

2,5 miljoen hyacintenstelen

Mark van Paridon van C.A. van Paridon is de derde generatie in het bedrijf. Er worden hyacinten en narcissen geteeld, waarvan 3 hectare narcissen en ongeveer 15 tot 16 hectare hyacint. Vrijwel alle bollen gebruikt Van Paridon in de eigen broeierij. In het broeierijseizoen, van januari tot en met begin april, plukt het bedrijf 2,5 miljoen stelen hyacint, de narcissen zijn voor de droogverkoop. De vier kleuren cultivars van hyacint zijn: 'Delft Blue' (blauw), 'Splendid Cornelia' (paars), 'China Pink' (roze) en 'White King' (wit); bij narcis is dat 'Tête-à-Tête'. Het gros van de klanten zijn supermarkten en de verkoop loopt veelal via exporteurs Gedi en SuperFlora. Er werken twee mensen in vaste dienst en van december tot en met april werkt Van Paridon met acht seizoenarbeiders, voornamelijk Polen. Zijn vrouw Vera van Paridon is vorig jaar ook in de zaak gekomen. Ook runt zij het bedrijf Zacht&Vacht waar ze de huiden verwerkt van onder andere hazen, wilde konijnen en vossen die Van Paridon schiet met zijn jachtvergunning. Ze verwerkt de huiden in meubels en andere woonaccessoires.

een lagere prijs tevreden zijn, merkt hij. "Veel snijhyacintenkwekers zijn kweker-broeier. Zij hebben een heel andere kostenberekening, als ze die al hebben. Mijn corebusiness en eindproduct is de snijhyacint in de winterperiode en al mijn kosten worden berekend op die snijhyacint." Zo moet Van Paridon een kostprijs van 29 cent per steel uit de markt zien te halen, terwijl kweker-broeiers soms een contract afsluiten voor 26 cent 'omdat ze denken dat het op de klok 23 cent wordt'. "Voor kweker-broeiers is broeien een bijtak." Hij moet gemiddeld die 29 cent per steel hebben, anders moet er geld bij. De ondernemer vindt dat snijhyacintenkwekers veel meer zouden moeten samenwerken om meer handel te creëren bij supermarkten. "Ik wilde ook niet heel graag in het supermarktsegment terechtkomen omdat het ieder jaar een gevecht is over de contractprijs, maar je kunt er wel veel bloemen in wegzetten." Volgens de kweker liggen bij de supermarkten nog veel mogelijkheden. "We zouden het met alle kwekers niet eens aankunnen als we bij elke supermarkt in Europa één emmer snijhyacinten kunnen zetten."

IN FASES OVERSTAPPEN

Na de koudeperiode in de cel van veertien tot vijftien weken gaan de hyacinten die in bakken met potgrond staan - en dan nog een lichtgroen gewas zijn - vijf tot zeven dagen naar de warmtecellen. Daar staan de bakken. Er hangen led-lampen boven met alleen wit licht. Led-licht is een stuk goedkoper dan halogeen en geeft minder warmte. Van Paridon heeft ze al vier jaar hangen. Het zijn gewone led-lampbalken, die er gemakkelijk weer afgehaald kunnen worden. "In de tulpenbroeierij wordt gewoon een kas neergezet die vervolgens in de zomer leeg staat. Hier wordt alles weer afgebroken om in de zomer weer bollen te verwerken. Wat dat betreft zijn we een beetje houtje-touwtje bezig hier."

Op het bedrijf kweekt hij ook al een heel klein gedeelte op waterbroei. Hij weet zeker dat dit de toekomst is, want dan gaat mechaniseren en automatiseren makkelijker. "Bovendien zal het milieu- en prijstechnisch op termijn niet meer verantwoord zijn om potgrond te gebruiken." Van Paridon gaat in kleine stapjes overschakelen naar waterbroei. Met in één keer overschakelen, zou hij een te groot bedrijfsrisico nemen. Er kan misschien toch ineens een vreemde ziekte in komen die nog nooit eerder op potgrond geconstateerd is. Als het uitkan, gaat hij volgend jaar vijf procent op waterbroei telen. Maar blijft de prijs het hele seizoen 23 cent, zoals in week 7, dan weet hij zeker dat hij volgend seizoen niet meer bollen op waterbroei zet. Niet alleen de prijs is slechter dan vorig jaar, ook broeien de bollen moeilijker, zo laat Van Paridon in de schuur zien waar de hyacinten worden getrokken. "Het gewas groeit stugger. We hebben iets meer uitval in de vorm van kroekoppen of stelen die te kort blijven. Maar over de bloemkwaliteit ben ik wel tevreden." 🍀