



Theo Nulkes (links) en Jacco van Wieringen: "Als alchemilla aanslaat bij de retail, kan het hard gaan met de bedrijfsuitbreiding."

Alchemillatelers richten zich op groei

Jaarrond product door ingenieuze combinatie vervroegen en verlaten

Hoe lever je jaarrond alchemilla's? Teeltbedrijf Win Bloom in Noordwijkerhout heeft daarvoor een ingenieus systeem, met als ingrediënten: koelen, temperatuurbehandeling, buiten opkweek, bloei onder rolkassen of in de vaste kas. En een flinke dosis vakmanschap. Het bedrijf is gericht op de groei. Het volgende doel is verkoop in de supermarkt.

Sinds Win Bloom een persoonlijk verkoper heeft bij FloraHolland, is er veel in een stroomversnelling geraakt. "Tot een half jaar geleden hadden we maar eens per jaar contact met de veiling. Nu bijna dagelijks", vertelt Jacco van Wieringen. "Wij zijn de eerste bij de zomerbloemen met zo'n verkoper. We willen onze markt uitbreiden richting de retail en

dan is extra ondersteuning vanuit de veiling welkom."

Bij de nieuwe marktbenadering hoort ook een nieuwe bedrijfsnaam. De oude – Bloemkwekerij van Wieringen-Nulkes – is voor een buitenlandse afnemer nauwelijks te onthouden. Win Bloom blijft veel beter hangen en als geheugensteuntje hangt sinds januari een zorgvuldig vormgegeven label aan de bloemen. Uitbloeiproeven bij de veiling laten zien dat ze wel zeventien dagen goed blijven, zodat de consument er twee weken plezier van heeft.

Kortom: alles is gericht op groei. "Als het aanslaat bij de Duitse en Engelse retail, kan het hard gaan. Over vijf jaar kunnen we best wel eens twee keer zo groot zijn. Maar dat hangt van de marktontwikkeling af".

Tijd voor iets anders

Het is nog maar zeven jaar geleden dat Jacco en Dennis van Wieringen en Theo Nulkes de handen ineen sloegen. De broers van Wieringen teelden alchemilla en huurden overal in de buurt van Noordwijkerhout kassen en land. Eigenlijk wilden ze liever een eigen kas, maar het was toen nog een dure tijd. Nulkes had wel een eigen kas en broeide gladiolen, lelies en tulpen. "Ik werkte samen met mijn vader, maar die was al op leeftijd. Ik wilde niet in mijn eentje verder en bovendien is tulp een gewas dat elke dag aandacht vraagt. Ik wilde iets anders, zoals alchemilla's, en klopte bij Jacco en Dennis aan voor stek", vertelt hij.

Het klikte meteen en al gauw praatten ze over samenwerking. Op die manier zouden ze hun gezamenlijke wensen kunnen realiseren.

Na een jaar proefdraaien was het bekeken. Het gehuurde bedrijf werd afgestoten en de kersverse vennootschap bouwde meteen een nieuwe schuur met koelcellen plus kas.

Inmiddels concentreert Dennis zijn aandacht vooral op het uitzendbureau NWH Jobs, dat ze kort na de fusie hebben opgezet om een extra tak – en extra zekerheid – te realiseren.

Het bedrijf telt nu 5.000 m² eigen kas en 6.000 m² gehuurd vast glas, 1.100 m² eigen rolkas en 1.700 m² gehuurde rolkas en 5 ha buitenteelt voor de eigen opkweek van de planten. Naast alchemilla telen ze aconitum.

Jaarrond leveren

'Zomerbloem' is eigenlijk een etiket dat niet meer past bij alchemilla's. De aanvoerpiek bij de veiling valt nog steeds in juni, maar Win Bloom kan ze jaarrond leveren. "Van eind januari tot begin april zijn wij de enige in het land, of zelfs in Europa. Er is dan wel weinig markt, dus de aanvoer is klein", vertelt Nulkes. "In juni willen we juist niet aan de markt zijn, want dan valt de grote aanvoerpiek. We gaan door tot november. Teelttechnisch zijn ook november en december geen probleem – tot twee jaar terug leverden we dan ook – maar de markt is er niet aan gewend."

In principe is jaarrond levering dus goed mogelijk en dat maakt hen voor de supermarkt – die gek is op vaste aanvoerpatronen – een geschikte partij. Nederland telt zo'n twintig grotere telers en veel gelegenheidstellers, die puur in het natuurlijke bloeiseizoen van de bloem leveren. Oprekken van het seizoen vergt veel vakmanschap. Vervroeging is mogelijk door de planten in de cel een temperatuurbehandeling te geven en ze daarna in de verwarmde kas op te poten. Een deel daarvan staat inmiddels los van de grond



Medewerkers verwerken de geogste bloemen.

in kisten, wat het risico op bodemziekten vermindert.

Nulkes – verantwoordelijk voor de teelt – houdt ook met belangstelling de ervaringen van collega's met teelt op water in de gaten. Dat betreft proeven opgezet vanuit het project 'Teelt de grond uit'.

Kennis delen

De planten die rond mei bloeien, staan buiten in de vollegrond. Ze worden als ze gaan bloeien beschermd met de rolkassen. De verlate teelt is te realiseren door koeling van de planten en uitplanten buiten onder de rolkassen. De laatste teeltrondes vinden weer in de vaste kas plaats.

Bij aconitum proberen ze niet het seizoen op te rekken. Ze gaan half april de vollegrond in en bloeien in september/oktober. Ook met deze bloem wil het bedrijf de supermarkt veroveren.

Op het gebied van gewasbescherming scoort het bedrijf heel goed. Het is getooid met het MPS-A certificaat. "We gebruiken heel weinig middelen, maar wel op het juiste tijdstip. Dat is heel belangrijk", zegt Nulkes.

Bij sommige kleine gewassen heerst een gesloten cultuur. De telers willen hun directe concurrent niet wijzer maken uit angst dat die zo veel gaat produceren dat de markt instort. Nulkes ziet echter vooral de voordelen van kennis delen. "Ik zit in de projectgroep die proeven met alchemilla aanstuurt. De uitwisseling met collega's werkt heel plezierig. Twee mensen weten altijd meer dan één. Je komt op nieuwe ideeën, zoals de teelt op water. Dat is iets wat we goed in de gaten houden."



Een deel van de planten staat in bakken om bodemziekten te voorkomen. Deze planten gaan vier jaar mee. Na de oogst worden ze buiten verder gekweekt.

Samenvatting

Zeven jaar geleden besloten Jacco en Dennis van Wieringen en Theo Nulkes hun bedrijven te fuseren. In die tijd hebben ze een bloeiend bedrijf opgebouwd dat alchemilla en aconitum teelt. Dankzij een ingenieuze combinatie van vervroegen en verlaten zijn ze in staat jaarrond alchemilla te leveren. Het laatste halfjaar zit het bedrijf weer in een stroomversnelling: nieuwe naam (Win Bloom), meer aandacht voor de presentatie en een persoonlijk verkoper bij de veiling. Het doel is supermarktverkoop.