

Wesselman Flowers wil supermarktkanaal goed bedienen

• TEKST : ARIE DWARSWAARD
• FOTO'S : RENE FAAS

De broeierij draait weer op volle toeren. Zo ook bij tulpenbroeier Joost Wesselman uit Roelofarendsveen. Hij stelde enkele jaren geleden een stappenplan op om te groeien van 5 naar 15 miljoen tulpen. Zijn grootste afnemers zijn de supermarkten, kopers van grote, uniforme partijen. Dat vraagt ook een aanbod van grote partijen.

De laatste investering van Wesselman Flowers uit Roelofarendsveen glimt nog van nieuwigheid. Vanaf december broeit eigenaar Joost Wesselman het grootste deel van zijn tulpen af op transporteerbare tafels. Ze zijn 60 cm breed en maken de gang door het bedrijf van een opgeplante tray met tulpen een stuk lichter. Wesselman heeft gekozen voor het werken met een systeem waarbij een medewerker zorgt voor het met een kar die over een rails loopt verplaatsen van de tafels van de ene naar de andere ruimte. Het werken op tafels is een plezierig alternatief voor het uitzetten van de kisten op de grond, zoals nog met een klein deel van zijn tulpen gebeurt. De investering in de roltafels past in wat Wesselman zijn 'stappenplan' noemt. Sinds najaar 2003 is zijn bedrijf gevestigd aan de Floraweg in Roelofarendsveen, daarvoor zat hij aan het Zuideinde. De nieuwe locatie bood hem de mogelijkheid om te groeien. "Daarvoor hebben we een stappenplan opgesteld. We zijn begonnen met 5 miljoen stuks en zijn door de jaren heen doorgegroei naar ongeveer 15 miljoen stuks."

Sinds dit seizoen draait bij Wesselman Flowers een transportsysteem van Frans van Zaal

STILSTAAND WATER

Het broeien van tulpen is voor Wesselman Flowers de hoofdactiviteit. Het seizoen begint al in september met ijsstulpen, waarna vanaf begin december de eerste tulpen van het nieuwe seizoen volgen. Vanaf januari is het volop tulpen-tijd, en dat loopt zo door tot Pasen. Daarna zakt het aantal stuks per week, en wordt nog doorgewerkt tot Moederdag. Het merendeel van de tulpen wordt op water gebroeid. De prikbak is voor Wesselman nog steeds een praktische keuze. "We kunnen daar goed mee uit de voeten, en met opplanten is snel te werken." De ontwikkelingen in de broeierij op stromend water volgt Wesselman wel, maar er toe overgaan is voor hem nog niet aan de orde. "Ik heb twijfels over het systeem. De kans dat een ziekte zich via het stromende water door je hele bedrijf verspreidt is mij nog te groot." De broeierij van ijsstulpen gebeurt op potgrond.

VIJF KLEUREN

Wie de website van Wesselman Flowers bezoekt (www.wesselmanflowers.nl) ziet



Joost Wesselman: 'Door de groei van ons bedrijf zijn wij steeds meer op zoek naar grote, uniforme partijen'

dat het sortiment dat het bedrijf voert een mix is van grote cultivars die hun waarde al jarenlang hebben bewezen en cultivars die nog betrekkelijk nieuw zijn. De verklaring hiervoor is helder. "We beleveren voornamelijk de supermarkten en daarvoor hebben we constant vijf kleuren of kleurcombinaties nodig, te weten rood, geel, rood met een gele rand, rood met een witte rand en een vijfde kleur als paars of wit. Bij die kleuren zoeken we cultivars. Ik oriënteer me door bij collega-broeiers te kijken, en volg wat er in de top-25 van broeitulpen staat. En verder krijg ik ook advies van mijn ivb-vertegen-

woordigers. Ik probeer regelmatig nieuwe dingen uit, waarvan wel een voldoende groot aantal stuks beschikbaar moet zijn." In de randtulpen heeft hij gekozen voor bijvoorbeeld 'Leo Visser', geen hele nieuwe tulp, maar voor Wesselman een cultivar waar goed mee valt te werken. "Ik vind het een mooie strakke tulp die je voor de voet op wegpakt. En met het uitvalspercentage zit het ook goed. Ook 'Merapi' is niet nieuw, maar is voor de kleur rood een aanwinst. En zeker op water krijgt hij genoeg lengte."

EIGEN HANDEL

De vermarkting van zijn bloemen doet Joost Wesselman voor een belangrijk deel zelf. De reden is helder. "Ik heb zelf jaren in de handel gezeten, onder meer in Duitsland, Engeland en de Verenigde Staten. Ik ken die wereld dus." Ongeveer de helft van zijn tulpen gaat via een exporteur naar een supermarktketen. "Deze krijgt twintig weken een vast aantal tulpen tegen een vaste prijs. Ik lever wel op mijn voorwaarden. Als we door omstandigheden niet in staat zijn om te leveren dan is dat in het contract geregeld. De andere helft is daghandel, en daarvoor heb ik veel contact met MVA van de VBA. De klok gebruik ik zo min mogelijk." Zelf handelen is niet ingewikkeld. "Je moet gewoon de telefoon pakken en bellen. Een belangrijk voordeel vind ik dat ik daardoor ook reacties terugkrijg van mijn kopers."

MEER ZELF TELEN

Naast de broeierij van tulpen houdt Wesselman zich de laatste jaren ook bezig met de teelt van tulpen. Hij teelt niet zelf, maar laat op contract een deel van zijn broeisoriment telen. Deels in Zeeland, deels in de Flevopolders. Het aandeel zelfgeteelde bollen groeit, en dat is niet zonder reden. "Omdat ik in de broeierij de laatste jaren in omvang ben gegroeid heb ik ook grotere partijen nodig. Ik heb het liefst grote, uniforme partijen van één adres. Het is voor mij niet praktisch om alle bollen die ik van een cultivar nodig heb bij vijf of zes adressen te kopen. Vandaar dat we meer zelf laten telen op contract. Er is overigens nog een reden: ik wil meer rust hebben in de prijsvorming van de mijn bollen. Afgelopen zomer werden



Dagelijks prikken medewerkers duizenden bollen op de priktray

de tulpen duurder, en dat is dan gebaseerd op een bepaalde verwachting. Iedereen doet daaraan mee, ik ook. Meer eigen tulpen vermindert dat effect." Wat betreft de toenemende grootte van aankooppartijen zouden de in- en verkoopbureaus in de ogen van Wesselman wel wat flexibeler mogen zijn in hun transactiepercentage. "Nu is dat altijd 2,5% voor koper en verkoper. Daar zullen ze toch nog eens over moeten gaan nadenken, want door de schaalvergroting is dat niet meer van deze tijd. Een grote order kost toch minder tijd en inzet dan een klein ordertje?" Het onderwerp zuur is voor Wesselman geen groot probleem. "Van alle partijen die we hebben gekocht voor de broeierij waren er maar een paar waar zuur in zat. Voor de rest kwamen we niet boven het gemiddelde van 2% uit." Wat de prijzen betreft heeft de Veense broeier ook geen klagen. "Die zijn tot nu toe prima. Alleen vind ik de lengte

van sommige tulpen aan de korte kant." **AL GEKEKEN**

Om over zijn bedrijf wat te vertellen liet hij een website bouwen. "Ik dacht dat ik hem voor mijzelf had gemaakt, maar ik heb de afgelopen tijd gemerkt dat er echt naar wordt gekeken. Toen we op pad waren om potentiële kwekers te bezoeken voor onze contractteelt waren er heel wat die al even op internet hadden gekeken of ze iets over ons bedrijf konden vinden. Dat viel me op en dat vond ik positief. Het bood een opening voor het gesprek." Bloemen verhandelen via internet ziet hij als een ontwikkeling voor de toekomst. "Wij hebben via de website die vraag nog niet gehad, maar wie weet komt dat nog." Bijzonder aspect van de site: het bedrijf steunt een aantal goede doelen en legt op de site uit wat die doelen inhouden en waarom ze worden gesteund. Ook is te lezen dat het bedrijf MPS-gecertificeerd is. "We vonden het geen probleem om mee te doen. Administreren moeten we toch, en het is beter om zelf aan de slag te gaan dan te wachten tot je regels krijgt opgelegd. Vandaar dat ik het bedrijf ook heb aangemeld voor Fair Flowers Fair Plants. We beleveren de supermarkt en zo kunnen we gewoon laten zien dat we dat op een goeie manier kunnen doen."

