

Amarylliskwekerij De Haan heeft winkel aan huis 'Zonder passie kun je je bloemen niet verkopen'

Amarylliskwekerij De Haan in Gelderland is een van de weinige amaryllistelers in Nederland die een deel van de productie in hun eigen winkel aan de man brengen. Zo krijgt het een directe terugkoppeling vanuit de markt. Twee families die met passie amaryllis telen en dat ook overdragen op hun eindklanten.

FOTOS: GERDIEN DE NOOY



Foto links: Amarylliskwekerij De Haan verkoopt een deel van de eigen bloemen in een winkel op het bedrijf. Foto rechts: Jan de Haan en schoonzoon Piet Hulscher doen samen de teelt.

Ina Knaap
iknaap@hortipoint.nl

Ruim veertig jaar geleden startten vader Jan de Haan en zijn vrouw Wilhelmine een groente- teeltbedrijf van 6.000 m² onder glas in Wilp-Achterhoek. In de loop der jaren schakelden ze over naar de teelt van onder meer chrysanten, trosrozen en anjers. Totdat ze circa vijftien jaar geleden voor de keuze kwamen te staan om al dan niet mee te gaan in de ontwikkelingen van schaalvergroting. Ze besloten om het bij hun huidige bedrijfsoppervlakte te houden. Het bestemmingsplan bood hun geen ruimte om de kas uit te breiden en ze waren er niet zeker van of één van hun drie dochters in de toekomst het bedrijf zou overnemen. Tegelijkertijd besloten ze over te schakelen naar de teelt van amaryllis. Dochter Ingrid en haar man Piet werken al vanaf de rozentijd mee in het bedrijf, waarbij Ingrid haar werk combineerde met een baan bij een bloemist. Het bedrijf wordt nu gerund door twee families: De Haan en Hulscher.

Eigen winkelverkoop

Het merendeel van de productie verkopen ze via de Aalsmeerse klokken van FloraHolland, maar daarnaast verkopen ze een deel van hun bloemen via een eigen winkel. Daarvoor hebben zij bewust gekozen, omdat ze van mening zijn dat de directe terugkoppeling vanuit de markt een sterk punt is van hun bedrijf. „Als er iets loos is met de kwaliteit of de kleur

van een cultivar is niet meer trendy, dan horen wij dat direct van de klanten in onze winkel. Wij spelen daar dan ook op in met het assortiment dat we telen. De keuze van ons assortiment op de kwekerij wordt dan ook gedeeltelijk bepaald door de verkoop in onze winkel”, licht Ingrid Hulscher toe.

Door hun combinatie van kwekerij en winkel ervaren beide families dat consumenten de amaryllis meer waarderen en meer respect krijgen voor de kweker. Consumenten zien en horen zelf, uit de eerste hand, hoeveel arbeid er in de kwekerij zit.

Volgens beide families zit de kracht van het bedrijf ook in hun enthousiasme voor amaryllis en voor hun vak. Maar bovenal dat ze dat enthousiasme met elkaar kunnen delen.

Ken je eindklant

Toen familie De Haan begon met de teelt van amaryllis, wilden ze de mensen in hun omgeving niet alleen bekendmaken met de amaryllis als snijbloem, maar ook met hun kwekerij.

„Als je je product en je kwekerij wilt promoten, dan moet je bloemen weggeven. En dat deden we dan ook”, vertelt Jan de Haan. Zijn dochter Ingrid vult aan: „Maar we kregen steeds meer vragen van mensen die onze kwekerij bezochten. Of we een boeketje met amaryllis konden maken. Of we een bijpassend vaasje hadden. Dat bracht ons dan ook

op het idee een eigen winkel te starten. Zo begonnen we in een klein hoekje van de schuur met onze winkel.”

In de loop der jaren nam de verkoop steeds verder toe en dat was voor Ingrid aanleiding om te stoppen met haar baan als bloemist en samen met haar man Piet in een maatschap te treden met haar ouders. Op deze manier verwachten zij dat het bedrijf, in combinatie met de winkel, een toekomst heeft.

„De verkoop in onze winkel loopt goed, vooral omdat we de enige amarylliskweker in de omgeving zijn. Wij stellen de amaryllis centraal en verkopen geen andere snijbloemen. Daarmee onderscheiden we ons van andere bloemisten. Eigenlijk maken we de amaryllis op deze manier exclusief”, aldus Ingrid Hulscher. In hun winkel verkopen ze dagverse bloemen, losse stelen van diverse kwaliteiten, gebonden boeketten van amaryllis en bijpassende vazen. Daarbij ligt de nadruk op de verkoop aan particulieren uit de omgeving.

Er zijn klanten die in het seizoen iedere twee weken naar de winkel komen. De amaryllis heeft immers een houdbaarheid van circa twee weken.

Door de verkoop in hun eigen winkel krijgen tweede soort en korte lengtes ook een bestemming.

Wilhelmine de Haan: „Zo maken we leuke bloemstukjes van slechts twee stelen en voegen er enkele takjes groen aan toe. We maken alleen boeketten van de eerste kwaliteit. Van de korte stelen en tweede soort maken we 'meeneembosjes'. Daarnaast komen klanten naar onze winkel omdat wij korte amaryllis per bosje van drie verkopen, die ze nergens anders in de regio kunnen kopen. Bloemisten in de regio verkopen alleen lange stelen.”

Over het algemeen wordt de amaryllis goed ontvangen door consumenten, zo ervaren moeder en dochter. Veelvoorkomende reacties van consumenten zijn dan ook dat ze zo lang staan, dat het zulke mooie tonende boeketten zijn en dat het andere types zijn dan bij de bloemist.

Dochter Ingrid: „Het mooiste van mijn werk vind ik het directe contact met de mensen. Ook al weet ik vaak niet hoe mijn klanten heten, ik weet wel wat hun smaak is en wat er in hun leven speelt. Willen ze een gebonden amaryllisboekje voor een huwelijk? Of een bloemstukje om cadeau te geven? Of een monobos amaryllis voor iemand die ziek is? Passie

speelt ook een grote rol. Als je geen passie voor je bloemen hebt, dan kun je ze niet verkopen. Althans, dat is mijn ervaring.”

Seizoenbeleving

Zodra klanten de winkel binnenlopen, werpen ze een blik in de kas. Ze zien hoe de amaryllis groeit en bloeit. Het winkelpersoneel krijgt dan ook veel vragen van klanten over de teelt van amaryllis.

Om die vragen te kunnen beantwoorden geeft Jan de Haan daarom tijdens het seizoen gemiddeld tweemaal per week een rondleiding over de kwekerij, speciaal voor groepen zoals tuinclubs en verenigingen. Zo vertelt hij zijn publiek onder meer over de koudebehoefte van amaryllis en het opwarmen van de verschillende plantingen om in fases bloemen te kunnen oogsten. „Dit is onze manier om onze liefde voor het vak over te dragen en consumenten kennis te laten maken met de tuinbouwsector én met de amaryllis in het bijzonder. En commercieel gezien is dit natuurlijk ook interessant”, merkt hij op.

Tijdens zijn rondleidingen valt het hem overigens regelmatig op dat consumenten vooral het seizoensmatige karakter van de amaryllis waarderen. In oktober zijn consumenten enthousiast dat de bloem er weer is en eind februari merkt hij dat ze weer behoefte hebben aan andere seizoenproducten, zoals tulpen en perkgoed. Daarnaast krijgt Jan veel vragen over de teelt en hoe lang de bollen meegaan. „Ze kijken hun ogen uit als ze in de kas lopen. Maar het is natuurlijk ook het mooiste stadium van de teelt als alle stelen er op staan.”

Toekomstplannen

Jan en Wilhelmine de Haan hebben plannen om volgend jaar de kwekerij en winkel formeel over te dragen aan hun dochter en schoonzoon. Verder heeft Piet besloten om volgende zomer te stoppen met zijn huidige opfokbedrijf voor jongvee. „De opbrengsten vallen me tegen en het is lastig om twee bedrijven naast elkaar goed te kunnen runnen.”

Voor de langere termijn hebben ze plannen om de winkeloppervlakte verder uit te breiden. Dit zal niet ten koste gaan van de kwekerij. De teelt zien ze immers nog steeds als de basis van hun bedrijf. <

Achtergrond

Teelt in betonbakken

Schoonzoon Piet Hulscher is samen met Jan de Haan verantwoordelijk voor de teelt. Hoewel het bedrijf een relatief kleine oppervlakte heeft, is de manier van telen vergelijkbaar met die van collega-telers met een groter areaal amaryllis. Samen met zijn vrouw gaat hij regelmatig mee op excursies bij

collega's om van alle teeltontwikkelingen goed op de hoogte te blijven. Het aanvoerseizoen loopt van oktober tot maart en het assortiment bestaat uit zes cultivars in de kleuren wit, rood en roze. Het merendeel van de bollen staat tien jaar op het bedrijf, maar dat hangt vooral af van de

productie per jaar en de bloemkwaliteit. De teelt gebeurt op kleikorrels in betonbakken, waarbij een plantdichtheid van circa 22 bollen per m² wordt aangehouden. Om de vier jaar worden de bollen gerooid en gezoold worden de bakken gestoomd. Ook al is er op dit moment sprake

van een lage ziektedruk, hij blijft wel alert op ziekten en plagen zoals aaltjes en bollenmijt. Piet Hulscher: „Het mooiste van de amaryllisteelt vind ik toch wel het moment dat de bloemen weer opkomen en gaan bloeien. Dan begint ons seizoen weer en dat geeft me ieder jaar weer een speciaal gevoel.”

Samenvatting

Amarylliskwekerij De Haan is een familiebedrijf van 6.000 m². De teelt is vergelijkbaar met die van andere bedrijven. Een verschil is echter de verkoop. De familie verkoopt een deel van de productie in een eigen winkel.