

MARTIN BRAAS, ED VAN DER LEE

‘Hoe trekken we het schip weer vlot?’



Martin Braas (l) en Ed van der Lee: 'FloraHolland moet negatieve spiraal doorbreken'

Martin Braas en Ed van der Lee zijn geen broeiers van dertien-in-een dozijn. Ze broeien niet alleen in de winter maar ook hoogzomer tulpen af op hun gezamenlijke bedrijf B&L Tulips (Ursem). En waar de waterbroei nog merendeels op stilstaand water gebeurt, hebben zij geïnvesteerd in een geavanceerd eb- en vloedsysteem gericht op topkwaliteit. Een eigen visie hebben ze ook op hoe het beter moet en kan in het tulpenvak, onder het motto 'hoe trekken we het schip weer vlot'. Want zoals het nu gaat, gaat het sectorbreed niet goed.

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas

‘Kom vrijdagmiddag na drieën maar, dan hebben we alle tijd. Als we op de laatste vrijdag van maart op dat tijdstip op het moderne bedrijf van B&L Tulips van de compagnons Martin Braas en Ed van der Lee aan de Leet in Ursem arriveren, blijken dat geen loze woorden te zijn. We krijgen een uitgebreide rondleiding over het bedrijf, dat gespecialiseerd is in het jaarrond broeien van zo'n 10 miljoen tulpen. Zo'n 4,5 miljoen daar-

van zijn afkomstig van de eigen kwekerijtak (12 hectare in Nederland, 1,5 ha Frankrijk), de rest wordt aangekocht, onder andere van hun hofleverancier Laurens Maliepaard (Goeree-Overflakkee). Zestig procent, grofweg de winterbroeiperiode van de herfst tot eind mei, van de broeierij is gebaseerd op het eb- en vloedsysteem volgens het Bulbfustprikbak-met-doorvoersysteem. Het grote voordeel van dit -recirculerende- systeem is de grote zuurstofrijkheid van het vier keer per dag verversende water. Daarnaast maakt het systeem ontsmetting (via UV) en een exacte toediening van voedingsstoffen

moogelijk. ‘Hierdoor kunnen wij tulpen leveren die kwalitatief vergelijkbaar zijn met potgrondtulpen’, zeggen Martin en Ed. De zomerbroei van ijsstulpen moet wel in potgrond. Door het klimaatcomputer-aangestuurde schermdekk op het kasdek en een aparte, koelere plukkas kan B&L de temperatuur ook bij hoogzomerse waarden prima onder controle houden. De zomertulpen, die vertrekken naar de meest exotische bestemmingen, worden op bestelling verkocht voor een van te voren vastgestelde prijs die de hele zomerperiode geldt.

MIDDENPRIJS

De wintergebroeide tulpen van B&L vinden via de veilingkanaal - vestiging Rijnsburg van FloraHolland - hun eindbestemming. Daar hebben ze dit jaar te maken met een prijsvorming die sinds Valentijn in een neerwaartse spiraal zit, hoewel de aanvoer lager is dan vorig jaar zelfde periode. De tulpenbroei zit in zwaar weer. Volgens de veiling is dat mede een gevolg van de te lichte kwaliteit die wordt aangevoerd. Ed en Martin halen dat echter niet uit de veilingstatistiek. Dat los van het feit dat ze het afgesproken minimumgewicht van 24 gram voor het retailsegment nogal kunstmatig vinden: ook lichtere tulpen kunnen best wel van hele goede kwaliteit zijn. ‘Peach Blossom’ 300 tulpen in een laag kuipje wogen 20 jaar terug ook slechts 16 gram’. Belangrijker vinden ze dat de middenprijs gebaseerd moet zijn op de klokprijs en de

bemiddelingsprijs (- €14,5 cent) samen, pas dan krijg je een eerlijke en reële middenprijs. Het beleid van de veiling dat de bemiddelingsprijzen privé zijn, moet dan ook op de helling. Oneens zijn ze het ook met de koppeling van prijsinformatie aan de kwaliteit van de tulpe die Bert Karel (Karel Bolbloemen BV) onlangs in ‘Bloemisterij’ voorstelde. Volgens Ed en Martin preekt Karel hier als topbroeier die op contractbasis het supermarktkanaal beleeft, te zeer voor eigen parochie. Hij heeft belang bij een zo hoog mogelijk klokprijs, omdat die de referentie is voor zijn contractprijzen. De huidige lage klokprijzen worden echter juist mede bepaald door de omgevallen contracten van precies die supermarktbroeiers die met hun algekeurde spul voor de klok komen. Omdat deze omgevallen contracten 's ochtends vroeg als eerste voor de klok komen (in vestiging Rijnsburg op twee klokken tegelijk) zetten die de prijs. ‘Yokohama's gaan dan voor 7,5 cent weg, zie dan later maar eens 16 cent te halen’.

Hun oplossing? Het oude voorstel van de toenmalige tulpencommissie uit 1995 weer uit de kast halen. Dat ging uit van twee blokken: de ene voor het topsortiment, de andere voor de grote massa. Scheidsrechter is de middenprijs. Dan is er weer hoop voor kwaliteitsbroeiers met een breed sortiment zoals de volleggrondsbroeiers die nu ook te vaak ondergewaardeerd worden. ‘Vorige week zagen we volleggronds-tren's gaan voor maar 18 cent, dat zou veel meer moeten zijn, gezien de inwendige superkwaliteit’. Waar ze zelf bij horen? ‘Wij zouden ergens middenin zitten. Maar het zou ons stri-



Eb- en vloedsysteem beste waterbroeimethode

muleren richting zware hollen en nog betere kwaliteit. Ons eb- en vloedsysteem is het beste waterbroeisysteem, wij hebben nooit botrytis of bladproblemen, maar het wordt dus onvoldoende betaald. Dat straalt door naar de kwekerij, je kunt geen 4 cent voor een goede bol geven, dus zoek je naar een bol voor 3,5 cent. Zo trekken we mekaar met z'n allen in een neerwaartse spiraal naar beneden’. Ed en Martin vinden dat de veiling FloraHolland het voortouw moet nemen om dit te doorbreken. ‘Met twee klokken moet je die kans benutten. We roepen bij deze Gerrit Ravensbergen op om, vóór hij afscheid neemt, een commissie van wijze mannen te benoemen om te praten over deze en andere alternatieven’.

GROENE VINGERS

Ed en Martin zijn nu op dreef en hebben nog ander suggesties die het vak in de breedste zin van het woord ten goede kunnen komen. Zo

vinden ze dat er veel meer in onderzoek en kennis geïnvesteerd moet worden. Het onderzoek in de bemesting bij waterbroei staat al jaren stil. ‘Het vak volgt eigenlijk het rozen-schemá B&L. Tulips investeert daarom samen met een collega zelf maar in onderzoek. Er is ook steeds meer een tekort aan echte groene vingers. ‘Er wordt alleen maar gepraat over systemen en aantallen, hoeveel bossen je per uur kan maken. Maar het gaat om de opbrengsten per eenheid: hoe kun je de kosten drukken door de opbrengsten te verhogen? Daar heb je kennis voor nodig’. Daarvoor zijn de kleine plaatselijke bloemenshows - zelf doen ze sinds jaar en dag mee aan de Westerkoggeflora - van levensbelang. Daar leer je alle ins en outs van cruciale zaken als temperatuurbehandelingen. ‘Laast stond er in een vakblad ook dat alle Yokohama's zo slecht waren dit jaar. Er werd al over degeneratie gepraat, maar het had alleen maar te maken met de bemesting in combinatie met het kas-klimaat’. Wat verder beter zou moeten is het op de markt zetten van nieuwe broeierijsoorten. Iedere bollenkweker die overweegt een nieuw soort te kopen, zou vooraf moeten eisen dat de verkoper eerst een deel van het leverbaar neerzet bij een broeier om de broeikwaliteiten te beoordelen. In de bollenhandel is ook nog wel her en ander te verbeteren, zo hebben ze ervaren bij de aankoop van ‘Snow Lady’, die in de Arma Pool zit. ‘Wij als binnenlandse broeier kunnen niet aan dikke maten komen, die gaan allemaal naar het buitenland. Tervijl wij juist de toppers moeten krijgen, 13-op, want met afbroei van maat 11/12 kan je geen toppartij maken’.

Het zal duidelijk zijn: de mannen van B&L Tulips schuwen niet om wat vingers op zere plekken te leggen. Ze vinden dat nodig, omdat er anders teveel goede bedrijven het loodje leggen. Ze zien het in hun eigen omgeving. ‘Vroeger werd De Leet wel de goudkust genoemd, nou daar is weinig meer van over’.



Bemesting en kas-klimaat bepaald voor kwaliteit 'Yokohama'