



FOTO: FERRY NOORDAM

Plaats: 's-Gravenzande
Teelt: potamaryllis
Aanleiding: onderscheidt zich door kwaliteit en exclusiviteit

Corine van Velden

Hoe proberen jullie je te onderscheiden?

„We onderscheiden ons door topkwaliteit te leveren, speciale soorten te telen en veel aandacht te besteden aan de wensen van de klant. Wij hebben een bedrijf van 5 ha waar we amaryllisbollen telen voor de droge bol en de potverkoop. In het voorjaar telen we potzantedeschia.”

Wat versta je onder topkwaliteit?

„Bij amaryllis-op-pot zorgen we voor een grote bol op de pot, groter dan de middenmoot. Deze bol heeft meer inhoud en zorgt daardoor voor meer en zwaardere stelen. Een goede presentatie is bovendien belangrijk: een goed zichtbare bol, mooie knoppen, sprekende steeketiketten en dat alles netjes in de trays en op de karren. Ook belangrijk is het directe contact tussen klant en kweker zodat je snel kunt reageren en een goede service kunt bieden. Ook dat valt onder kwaliteit.”

Wordt kwaliteit nog voldoende gewaardeerd?

„Wij merken dat er voor kwaliteit betaald wordt. Als het product maar voldoende apart is en van een goede kwaliteit. Je moet je als teler duidelijk weten te onderscheiden. Je mag geen missers maken: regelmatige en stabiele kwaliteit is essentieel. Het is belangrijk dat de klant weet waar hij van opaan kan.”

Wie zijn jullie klanten? Op wie richten jullie je?

„De potten gaan voornamelijk naar Duitsland, Frankrijk en Scandinavië. Onze klanten zijn over het algemeen groothandels die leveren aan de betere bloemist en de luxe tuincentra.”

Hoe regelen jullie de afzet? Klokken of rechtstreeks?

„Wij leveren met name voor de daghandel, we zijn sterk in kleine partijen. Door de korte lijnen kunnen we snel leveren. Indien een klant belt, krijgt hij de kweker zelf aan de lijn zodat op vragen en bestellingen snel en vakkundig gereageerd kan worden. We merken dat wanneer je een goede naam weet op te bouwen, dat klanten je steeds makkelijker weten te vinden. Zo'n 85% van de handel verloopt via bemiddeling, de overige 15% via de klok.”

Wat betreft de toekomst, wat is een kans en wat een bedreiging?

„Wat erg belangrijk is dat je als teler constant vernieuwt. We mogen niet achteroverleunen. Onze kansen liggen in de constante kwaliteit die wij leveren en het kunnen onderscheiden door de speciale soorten amaryllis-op-pot. De grootste bedreiging is de kostprijs. Onze teelt is arbeidsintensief omdat er veel handwerk bij komt kijken.”