

**BLOEMBOLLEN OP POT-KWEKER RICHT EIGEN MERK OP**

# GRENZEN VERLEGGEN IN DE BLOEMBOLLENHANDEL

De bloembollen op pot van John van der Vossen staan bekend om hun kwaliteit. Van der Vossen haalt de bollen van over de hele wereld en verhandelt ze onder zijn eigen merknaam. Om zich als merk goed te positioneren ging het roer bij de kweker vijf jaar geleden om. Nu heeft hij zijn eigen assortiment en werkt hij samen met het televisieprogramma van Rob Verlinden op SBS 6.





“  
**IK WILDE NIET MEER  
 ALLEEN AFHANKELIJK  
 ZIJN VAN EEN PAAR  
 GROTE SPELERS.**  
 ”

John van der Vossen is gespecialiseerd in bloembollen op pot. Hij verhandelt deze het hele jaar door. Naast de bekende bloembollen op pot als hyacint, tulp of narcis heeft hij ook de exclusievere bloemen lachenalia en eucomis. Naast de inkoop van bloembollen kweekt hij zelf ook bijzondere bolgewassen. Dit doet hij zowel in Zuid-Afrika als in zijn kwekerij in De Zilk.

#### Het moet anders

Vijf jaar geleden veranderde Van der Vossen zijn manier van werken rigoureuus. John van der Vossen: “Vroeger leverden we onze bloembollen op pot vooral aan grote retailers. We leverden ook aan bloemisten en tuincentra, maar onze focus lag toch vooral op grote partijen. Zij namen grote hoeveelheden af. Dit maakte ons uiteindelijk steeds kwetsbaarder. Het moest namelijk steeds goedkoper en goedkoper. Toen in 2013 ook nog een grote Duitse klant failliet ging, werd het duidelijk dat het echt anders moest. Ik wilde niet meer alleen afhankelijk zijn van een paar grote spelers. Vanaf dat moment benader ik de consument

veel directer. Ik focus me nu vooral op hen. Sinds drie jaar hebben we daarom ons eigen merk en assortiment. Voor de promotie hiervan werken we intensief samen met het televisieprogramma van Rob Verlinden.”

#### Sterk product neerzetten

Als kweker een eigen merk opzetten in de bloembollenwereld is grensverleggend. Er zijn maar weinig partijen die dat op grote schaal doen. Van der Vossen: “We hebben een uitgebreide collectie met drie verschillende lijnen samengesteld. De ‘Very Colourful’ is het basisassortiment, de ‘Very Special’ is onze eigen speciale selectie en de ‘Very Exotic’ zijn de planten met een exotische oorsprong. Rondom deze drie lijnen is het merk gebouwd. Alle planten zitten in een goudkleurig potje voorzien van een herkenbaar informatiekaartje met daarop onze naam. Iedere week laat Rob de planten in het herkenbare potje met logo duidelijk op televisie zien.”

Van der Vossen werkt nu drie jaar samen met het televisieprogramma. “Consumenten

beginnen in het tuincentrum steeds vaker naar ons product te vragen, want dat kennen ze van tv. Dat is precies waar ik naartoe wil: dat een inkoper niet meer om ons product heen kan. Zo staan onze planten nu al exclusief bij de tuincentra van de Praxis. Naast consumenten kijken ook de inkopers naar het programma van Rob. Daarom is het tv-programma ook een goed communicatiekanaal om onze nieuwe producten aan hen te presenteren. Zo slaan we twee vliegen in één klap.”

#### Voor de troepen uitlopen

Flynth-adviseur Aad van Leeuwen is trots op zijn klant. “Ik vind het knap hoe John van der Vossen de promotie van zijn bloembollen op pot aanpakt. De samenwerking met Rob Verlinden is daar een sprekend voorbeeld van. Het getuigt van lef om daar zelfstandig grote geldbedragen aan uit te geven. Hij durft dat. Daarmee is hij een beetje een buitenbeentje in de sector. Hij heeft een paar jaar geleden een duidelijke keuze gemaakt. Hij benadert de markt anders en kiest er zo voor om een gedeelte van zijn producten niet meer >>

“Naast het internationaal verkopen, koop ik ook in het buitenland bloembollen in.”

>> vervolg van pag. 25



‘voor de klok te verkopen’, maar direct op bestelling te leveren. Dit kan hij doen omdat hij goed weet wat zijn klanten willen. Ook voor zijn bedrijfsvoering is dit goed. Hij doet zo meer aan risicospreiding.”

#### Samenwerking in de sector

De samenwerking in de sector zou volgens Van der Vossen beter kunnen. “Ik doe op het gebied van promotie nu alles zelf, maar ik denk dat wij als Nederlandse bollensector elkaar daarin kunnen versterken. Zeker nu het productschap is opgeheven. Maar voor samenwerking moet iedereen in de sector meedoen en dat is nu

nog niet het geval. Als iedere partij een x-percentages van zijn omzet zou afdragen voor gezamenlijke promotie dan hebben we er allemaal wat aan. Ik sta hier zeker voor open en heb goede hoop dat er meer samenwerking gaat komen. Zeker nu er zich grote kansen voordoen op de Europese markt.”

#### Over de grens ondernemen

De planten van Van der Vossen gaan de hele wereld over. “Naast het internationaal verkopen, koop ik ook in het buitenland bloembollen in. Zo werk ik al vijftien jaar samen met een kwekerij in Zuid-Afrika. In de Westkaap teel ik

het bolgewas lachenalia. De omstandigheden daar zijn ideaal voor dit gewas. Maar het is ook een maatschappelijk project. De kwekerij zorgt voor goede banen voor de plaatselijke bevolking. Hiervoor werk ik samen met het Zuid-Afrikaanse departement van landbouw. Het departement verzorgt de dagelijkse gang van zaken en ik neem gegarandeerd alle bollen af. Het is een mooie win-win situatie. De lokale bevolking heeft werk en ik ben gegarandeerd van een goed product.”

## DE FLYNTH-ADVISEUR VERTELT

Flynth-adviseur Aad van Leeuwen onderschrijft de manier van werken van John van der Vossen. “De bloembollensector is namelijk meer dan het kweken en telen van bollen en die dan aanbieden op de markt. Je zult er als ondernemer echt iets van moeten maken en je specialiseren. De drie verschillende assortimentslijnen zijn hiervan een mooi voorbeeld. Als Flynth kennen wij de bollensector van binnen en van buiten. Hierdoor kunnen we John van der Vossen goed ondersteunen bij zijn bedrijf.”

“We hebben veel klanten in deze sector, waardoor we de branche goed kennen. Want ook in de bollensector wordt informatie over prijsontwikkeling, afzet en opbrengstanalyses steeds belangrijker. Deze gegevens verzamelen we zelf en gebruiken we in onze diensten en adviezen richting kwekers. Een voorbeeld: we beschikken over een uitgebreide opbrengstanalyse van de teelt van tulpen. Hierdoor weten we goed welke kant het opgaat met de teelt van deze bloem. Deze gegevens gebruiken we dan weer in onze adviezen over bijvoorbeeld de productie voor komend jaar. Het is ons streven om onze specialistische branchekennis zo veel mogelijk in dienst te stellen van onze kwekers!”

