

# 'Afzet Amaryllis collectief vergroten'

Johan Verbeeck en Steffi De Kerpel van Bloemen J. Verbeeck in het Belgische Laarne hebben de laatste jaren fors in het bedrijf geïnvesteerd. De ondernemers hebben behalve een toekomstbestendig bedrijf nog iets anders voor ogen. „We willen de afzet van Amaryllis collectief vergroten”, zegt De Kerpel.

Tekst: Hans van der Lee | Fotografie: Lyan van der Lee

**B**edrijvig is het bij Bloemen J. Verbeeck en het wordt in de periode tot aan Kerstmis nog veel bedrijviger. Drie maanden lang is het Amaryllis wat de klok slaat in het bedrijf op een korte afstand van Gent. In de kas wordt driftig gesneden, in de verwerkingsruimte gesorteerd en het fust wordt gevuld met een breed assortiment aan Amaryllis. Van 'Carmen' tot 'Nagano' en van 'Dynasty' tot 'Rose' vinden hun weg als monobos of gemengd naar de retail. „Voor de klok doen we niet veel meer en al helemaal niet in België. Als we hier met drie kwekers een kar neerzetten hebben we al een overschot en wie schiet daar nu iets mee op”, redeneert Steffi De Kerpel nuchter. Wel gaat de afzet bijna volledig via Royal FloraHolland. De bestemming

van de bloemen is voornamelijk de retail. „Bloemisten zijn er steeds minder en er komen niet of nauwelijks nieuwe bij.” De Kerpel komt van oorsprong van een potplantenkwekerij in Lochristi, niet ver van Laarne. Ze weet wat hard werken is en ze kent het klappen van de zweep in de sierteelt. Toen ze enige tijd in het sierteelttransport werkte, kwam ze Johan Verbeeck tegen. „Ja, dat klikte en nu zijn we hier, met inmiddels twee kinderen. Thibeaun en Axelle. Ze zijn 7 en 4 en hun komst veranderde veel”, legt ze uit. Niet alleen 'logistiek' gaat het nu anders op het bedrijf. De Kerpel verdeelt haar tijd met haar man tussen verkoop en promotie en de zorg voor de kinderen, haar man doet ook de teelt en de techniek. „We kijken graag vooruit, dus hebben we in

2016 gaan zitten en maakten we een plan voor het bedrijf.” Het uiteindelijke doel van dat plan was een actueel bedrijf, dat tegen de tijd dat de kinderen mogelijk interesse krijgen geschikt is om over te nemen. „Niet dat ze moeten, maar mochten ze er voor kiezen dan is er een actueel bedrijf en geen oude boel. Mochten ze er geen interesse voor hebben, dan is het goed om te verkopen.” Tijd voor verkoop is het nog lang niet, als het aan de twee bloemenkwekers ligt. Het plan is net goeddeels uitgevoerd en wat De Kerpel betreft zit er nog wel ruimte in de Amaryllismarkt. Daarom is ze niet alleen bezig met de promotie voor het eigen bedrijf, maar maakt ze ook deel uit van de promotiecommissie van Royal FloraHolland en het bedrijf is als eerste buitenlands lid aangesloten bij Summerflowers. Ook via dat collectief van zomerbloemenkwekers wil ze de afzet van de producten graag vergroten. „Er zijn nog zoveel mogelijkheden en met name de Amaryllis is nog relatief onbekend. Wereldwijd ligt nog een markt open. Niet alleen voor ons, maar ook voor de collega's. Daarom maken we ons sterk om de collectieve afzet te vergroten.”

## IMAGO

De Amaryllis heeft volgens De Kerpel het imago van een dure bloem en daarom hoopt ze dat de prijzen voor de consument aantrekkelijk blijven. „Natuurlijk krijgen we graag een goede prijs, maar we hebben er niets aan als de bloem te duur wordt. Dat imago van de dure bloem komt een beetje door de energiecrisis. Consumenten denken direct aan de hoge gasprijs en vermoeden al dat de bloem duur is, nog voor ze er naar gekeken hebben. Dat is zonde.” De ondernemer wil graag de ontwikkeling vasthouden die tijdens de coronaperiode is



Het is begin december nog relatief rustig, er worden zo'n twintigduizend stelen per dag gesneden. De piek ligt op vijftigduizend stuks.

Steffi De Kerpel: „Als het nodig is, kan ik overal inspringen. In de kas of bij de sorteerlijn, maakt niet uit.”



## Efficiënt, meer teelten

Bloemen J. Verbeeck van Johan Verbeeck en Steffi De Kerpel (beiden 37) kent twee hoofdteelten: meiklokjes ofwel lelietjes-van-dalen en Amaryllis. De pieken liggen in maart, april en in de periode november tot aan Kerstmis. De vader van Verbeeck, Achiel, startte ruim een kwart eeuw geleden met de Amaryllis en in 2000 kwam de Convallaria erbij. In 2007 nam Johan Verbeeck het bedrijf over en hij verdubbelde het bedrijfsoppervlak naar 20 duizend vierkante meter, verdeeld over twee locaties in Laarne (B). Om het werk de baas te blijven, ging ook De Kerpel in het bedrijf aan de slag. De teelt werd uitgebreid met onder meer pioenen in 2016 en toen werd het tijd om het bedrijf efficiënter in te richten. Er kwam een Jamafa sorteerlijn voor de Amaryllis, waarmee het aantal manuren met de helft werd teruggebracht. De verwerkingsruimte werd groter, net als de koelruimte. Vervolgens is een duurzaamheidsslag gemaakt: er kwamen 700 zonnepanelen en drie warmtepompen. Het bedrijf is bijna zelfvoorzienend op het gebied van energie en de CO<sub>2</sub>-uitstoot ging omlaag. Er kwam weer ruimte voor nieuwe teelten in 2020: zonnebloemen, leeuwenbekken, violieren, brassica en chrysanten.



De sorteerlijn bracht rust in het bedrijf.



ontstaan, toen veel mensen bloemen kochten en ook veel jonge mensen bloemen kochten. „Pas op, in het begin hadden we schrik, toen de winkels sloten in Duitsland en Frankrijk. De maandag dat het gebeurde zaten we echt met de handen in het haar. Gelukkig hadden we nog een grote order die wel doorging, maar het was aanvankelijk een moeilijke tijd waarin we dachten dat we failliet zouden gaan als de bloemen bleven doordraaien. De winkels gingen net op tijd weer open en toen brak er voor ons een hele drukke tijd aan met goede prijzen.” Die prijs ligt inmiddels weer lager en dat is wat De Kerpel betreft prima. „Een hoge prijs is een jaar leuk, daarna loopt de afzet terug. Amaryllis moet betaalbaar blijven.”

#### DICHTBIJ EN VERDER WEG

Om de bloemen onder de aandacht te houden, zorgt De Kerpel voor promotie. Via Summerflowers en de FPC in het buitenland en met eigen mogelijkheden dichtbij. „Promotie moet, ook al is je product al bekend. Kijk maar naar Coca-Cola. Iedereen kent het merk en toch doet het bedrijf volop aan promotie. Vorig jaar hebben we de juffen van de school van onze kinderen allemaal een bos Amaryllis gegeven. Die waren verbaasd, wat kwamen daar een bloemen uit. En ze stonden drie weken. Dat hadden ze niet verwacht en hun enthousiasme deelden ze met foto's en TikTok-filmpjes.”

Terwijl De Kerpel haar verhaal doet, loopt Verbeeck heen en weer tussen kantoor en koelcel. Hoewel De Kerpel vooral verkoop en promotie doet, is ze ook vaak in het bedrijf te vinden. „Als het nodig is, kan ik overal inspringen. In de kas of bij de sorteerlijn, maakt niet uit.” Bovendien kan ze zo zien of alles goed draait en of het personeel tevreden is. „We hebben een vaste ploeg seizoenarbeiders, meest Bulgaren en één Pool. Die komen elke keer bij

ons terug en dat vinden we belangrijk. Ze zijn goed op elkaar ingespeeld en dat betekent dat het efficiënt werkt. Dat willen we graag zo houden en daarom willen we dat het personeel tevreden is. Zonder hun harde werk zouden we nergens staan.” Verbeeck en De Kerpel zien het terug in de inzet. Volgens de ondernemers wordt er niet of nauwelijks geklaagd als er een tandje bij moet. „Vlak voor Kerstmis maken we meer uren, dan starten we om 06.00 uur. We hopen ook dat ze zo lang mogelijk doorgaan en niet vroeg naar huis vertrekken om Kerstmis te vieren. Daarom komen we ze tegemoet en regelen we desnoods vervoer voor ze naar de luchthaven, zodat ze toch op tijd bij de familie zijn.” Bij vertrek na het seizoen krijgt het personeel een fotoboekje mee, om thuis te laten zien wat ze doen en met wie. „Daar



Johan Verbeeck is verantwoordelijk voor de bloementeelt en de techniek.

## 'Er is nog zoveel ruimte voor afzet in de retail'

wordt altijd leuk op gereageerd en ze gaan meestal trots en lachend op de foto.” De sorteerlijn speelt een belangrijke rol bij die tevredenheid. „Toen ik zag dat er een lijn voor het sorteren van Amaryllis was, heb ik eerst gevraagd hoe snel ze 'm konden leveren. Daarna heb ik pas naar de prijs gevraagd. Het scheelt echt zoveel werk en het geeft veel rust in het bedrijf. Natuurlijk is er wel eens iets mee, maar over het algemeen draait de machine prima. De uniformiteit van het product is nu veel groter.” Overigens sorteert Bloemen J. Verbeeck ook de meiklokjes machinaal. Het ondernemerspaar heeft behalve de vernieuwing en verduurzaming ook op een ander front het heft in eigen hand genomen. De teelt van de Amaryllis en de bolbehandeling doen ze zelf. Op die manier wordt besmetting via loonwerkers voorkomen. „Zo'n machine die het blad eraf rijdt bijvoorbeeld, die komt op veel bedrijven en dat is gevaarlijk vanwege insleep van ziekten. Ook het koken luistert nauw en iedere soort vraagt zijn eigen mengsel. Daarom doen we het liever zelf.” De bloemen in de kas groeien op substraat met een 'geheim recept'. Het materiaal wordt na de teelt op het land wordt gebracht. Het perceel blijft dan een jaar in rust. „Circular en veilig. Voorlopig gaat het prima zo, nu eerst weer sparen voor nieuwe plannen. Er borrelt altijd iets.”