

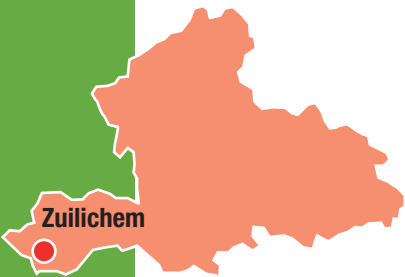
Koen Kreling van Diamond Flowers in Zuilichem maakt gebruik van allerlei technische snufjes

Je bent jong en wilt chrysanten kweken

HANNEKE DE JONGE

Koen Kreling kreeg de kans om op zijn 22ste als jongste zelfstandige chrysantenkweker van Nederland aan de slag te gaan. Na 2,5 jaar zijn de zaken beter gelopen dan verwacht. De ondernemer beseft dat dat zomaar kan veranderen.

REPORTAGE



Met zijn 22 jaar was Koen Kreling in maart 2017 de jongste zelfstandige chrysantenkweker van Nederland. Hij startte toen met Diamond Flowers in Zuilichem, waarvan de splinternieuwe kassen in totaal 12 hectare beslaan.

‘Bij de grote troschrysantenkwekerij van mijn ouders nam de vraag naar bloemen toe en ik wilde voor mezelf beginnen’, zegt de jonge ondernemer. ‘Daarom zijn we gaan kijken hoe we op de beste manier onze klanten konden bedienen. Diamond Flowers is een zusterbedrijf van Kreling Chrysant in Bruchem en mijn bloemen komen ook onder die naam op de markt. Met mijn ouders, die mede-eigenaar zijn, vorm ik een vof en natuurlijk heeft de Rabobank ook een en ander meegefinancierd.’

Kreling wist al jong dat hij in de voetsporen van zijn vader wilde treden. ‘Toen ik net kon lopen, was ik al op de kwekerij te vinden. Na een tuinbouwopleiding en het opdoen van wat werkervaring was het zover. Ik ben nu 25 en heb twintig vaste medewerkers in dienst.’ Op de vraag of zijn medewerkers geen moeite hebben met zo’n jonge baas, antwoordt hij: ‘Er werken hier vooral Polen en Roemenen en die vinden het geweldig dat de baas gewoon meewerkt.’

Diamond Flowers heeft een bedrijfsleider, een teeltmanager en twee assistent-bedrijfsleiders. De moeder van Kreling is financieel directeur van de Kreling-bedrijven en verzorgt de administratie.

De jaarrond geteelde troschrysanten zijn bestemd voor supermarkketens in heel Europa. De verkoop verloopt via de tussenhandel, die over het algemeen met contracten werkt en de bloemen vaak al een jaar van tevoren bestelt. ‘Kreling Chrysant is groot geworden in de retail en we hebben in die markt weinig last van concurrentie. We doen niets aan marketing, maar zijn wel scherp op onze kostprijs. We werken met winter- en zomerprijzen, die variëren afhankelijk van lengte en gewicht’, zegt de ondernemer.

VIJF TEELTCYCLI

‘De beworteling van de stekken hebben we in eigen hand, doordat mijn vader voor 50 procent aandeelhouder is van chrysantenbewortelingsbedrijf Deliflor Hoogveld in Bruchem.’ De beworteling van de stekken uit Oeganda en Ethiopië duurt twee weken. ‘Daarna planten wij ze machinaal in de volgrond. Tien weken later zijn ze oogstklaar. In totaal hebben we zo jaarlijks vijf teeltcycli’, zegt de kweker.

Diamond Flowers is Global GAP- en Grasp-gecertificeerd en wil vooroplopen in de markt. ‘Wij hebben twee sorteermachines die de takken sorteren

‘Mijn medewerkers vinden het geweldig dat hun baas gewoon meewerkt in de kwekerij’

op bloemgrootte, zodat we bossen met uniforme bloemen kunnen leveren’, zegt de ondernemer. ‘Wij waren de eerste kwekerij die de al bestaande machines van Bercomex toepasten in de chrysantenteelt.’

De kwekerij gebruikt geen neonicotinoïden en werkt met biologische gewasbeschermingsmiddelen. Het bedrijf is voorzien van allerlei technische snufjes. ‘We hebben een belichtingsinstallatie die meer dan 10.000 lux af kan geven en we gebruiken schermen en klimaatdoeken om de bloemen af te schermen voor de scherpste van de zon, zodat ze niet verbranden’, zegt Kreling.

‘Ook hebben we een nevelinstallatie, die zowel zorgt voor koeling als voor de gewenste luchtvochtigheid. Na het oogsten gaan onze bloemen in de koeling, zodat ze op de juiste temperatuur in de vracht-

‘Diamond Flowers is ideale partner’

‘Wij leveren jaarrond chrysanten van Diamond Flowers aan klanten in het Verenigd Koninkrijk’, zegt Johan van Velden, inkoper bij Intergreen in Honselersdijk. ‘We nemen alle kleuren af, maar de belangrijkste zijn toch wel wit, geel en roze. Hun gezamenlijke grote volume maakt dat Diamond Flowers en Kreling Chrysant heel flexibel zijn. Als bij een bepaalde klant een kleur eens wat lang in een emmer blijft staan en hij een andere wil, lukt het Koen Kreling bijvoorbeeld altijd om een andere mix samen te stellen en orders aan te passen.’ Van Velden legt uit dat veredelaars, Kreling Chrysant, Diamond Flowers en Intergreen werken in een ketenovereenkomst. ‘We hebben al een jarenlange samenwerking, die uitstekend verloopt en veel verder gaat dan een gewone klant-leverancierrelatie. Door de hele keten werken we zo transparant en efficiënt mogelijk, met als voornaamste doel om onze klanten en de consument zo goed mogelijk te bedienen. Daarbij is Diamond Flowers voor ons een ideale ketenpartner.’

wagen terechtkomen’, vertelt de ondernemer.

Diamond Flowers produceert telkens acht soorten chrysanten tegelijk, die in de loop van het jaar wisselen. ‘Op hoofdlijnen werk ik hetzelfde als mijn vader, met een zomer- en wintersegment. Kreling Chrysant staat bekend om zijn flexibiliteit en leverbetrouwbaarheid. We spelen zoveel mogelijk in op de wensen van onze klanten en willen nooit ‘nee’ zeggen.’

VERDER AUTOMATISEREN

Kreling wil verder gaan automatiseren met bijvoorbeeld een oogstmachine. Ook wil hij minder energie gaan gebruiken ‘We gebruiken nu WKK’s die elektriciteit, warmte en CO₂ opleveren. De warmte kunnen we opslaan en een teveel aan elektriciteit terugleveren aan het net. We zijn bezig met een CO₂-aansluiting op het net dat hier in de Bommelerwaard komt en ik denk erover om ledverlichting te gebruiken. Aardwarmte biedt misschien ook mogelijkheden, maar dat moeten we eerst onderzoeken’, zegt hij.

‘Tot nu toe is het met mijn bedrijf beter gelopen dan ik van tevoren had gedacht. Stabiele energieprijzen en de lage rente hebben me hierbij goed geholpen. Dat is natuurlijk geweldig, maar het kan zomaar veranderen. Chrysanten telen blijft topsport, met hoge productieaantallen en lage marges.’



Koen Kreling: ‘Toen ik net kon lopen, was ik al op de chrysantenkwekerij te vinden.’



Chrysanten in de machine die sorteert op bloemgrootte.



Foto's: William Hoogteyling Bloemen komen als Kreling Chrysant op de markt.