



Sandra Griekspoor: "Het was een uitdaging om de kas van het potplantenbedrijf aan te passen tot de vereisten van de tulpenbroeierij."

Het hele seizoen zeven kleuren tulpen

Mopabloem tovert potplantenbedrijf om tot vitale tulpenbroeierij

Mopabloem is gespecialiseerd in het broeien van tulpen op water. Op de containertafels waar voorheen potplanten stonden, staan nu bollen in prikbakken waaruit zich in drie weken tijd tulpenbloemen ontwikkelen. Sandra en Ed Griekspoor kochten vijf jaar geleden een potplantenbedrijf in Rijsenhout en bouwden die om naar een tulpenbroeierij met uitgekiende logistiek en koelcellen om hun bollen zelf te prepareren.

Het bedrijf groeit nog steeds. Op het moment produceren de ondernemers 55 miljoen stuks tulpen en verpakken ze er nog eens 100 miljoen. Al twintig jaar runnen Sandra en haar man Ed samen het bedrijf. Zij startten in 1997 uit het 'niets' in Rijsenburg. "Ik werkte als middelbare scholier via een uitzendbureau bij een tulpenbroeier. Daar heb ik mijn man leren

kennen. Hij had de bloementeeltopleiding gedaan, zou als hovenier aan het werk gaan, maar zijn liefde lag toch meer bij de bloemteelt. De tulpenbroeier waar wij toen werkten, stopte plotseling. De bollen voor het volgende seizoen waren al ingekocht. We besloten het samen te gaan doen", blikt Sandra Griekspoor terug.

Een enerverende tijd volgde. "Door schade en schande zijn we wijs geworden. Een bol is een natuurproduct. De voeding in de bol wordt gedurende het teeltseizoen buiten opgeslagen. Wij kunnen er zelf maar weinig aan sturen. Dat geeft ook aan hoe belangrijk het aankopen van goede bollen is."

Lang vooruitdenken

Het sterke punt van Mopabloem is het klantgericht werken in plaats van de bloemen standaard in bosjes van tien stuks aan te leveren.

"Al vanaf het begin richten we ons op supermarkketens. We kunnen het hele seizoen zeven kleuren tulpen van een constante kwaliteit leveren. We produceren én verpakken bloemen in de aantallen per bos, de kleur en in de verpakking waar onze klanten om vragen. Daarin onderscheiden we ons."

De meeste bollen kopen ze in bij twee Nederlandse bollentelers – Vido Fleur, die ook aandeelhouder is, en Van Bentem Bluefields – om verzekerd te zijn van een constante, goede bolkwaliteit. In de zomer komen de prijsaanvragen voor het volgende seizoen binnen en maken de ondernemers een planning hoe ze hun koelcellen gaan vullen om in het voorjaar wekelijks alle kleuren in voldoende aantallen te kunnen leveren aan hun klanten. Tussen half september en oktober zijn de bestellingen bekend. Het is een kwestie van lang vooruitdenken. "De bollen die wij hebben besteld

Vervolg op
pagina 32 >



Het sterke punt van Mopabloem is het klantgericht werken in plaats van de bloemen standaard in bosjes van tien stuks aan te leveren.

bij de bollenteler zijn in oktober 2016 de grond in gegaan en werden in juli 2017 gerooid. Dan komen ze naar ons. Wij geven ze een temperatuurbehandeling. In januari 2018 trekken we de eerste bloemen”, schetst de ondernemster als voorbeeld.

Verbouwing

Het bedrijf groeide vanaf het begin gestaag. Het oorspronkelijke huurbedrijf in Rijnsburg werd te klein en uitbreiding was niet mogelijk. Via een makelaar kwamen ze bij het huidige bedrijf van 4 ha terecht, waarvan 3 ha kasoppervlak. Dat is 3,5 maal zo groot als het eerdere bedrijf. Acht maanden verbouwing volgden en eind 2013 verhuisde het bedrijf naar het nieuwe complex op teeltlocatie PrimA4a nabij Schiphol.

Het was een uitdaging om de kas met con-

tainertafels en de schuur van het potplantenbedrijf aan te passen aan de vereisten van de tulpenbroeierij. “We hebben koelcellen laten bouwen, betonvloeren laten storten en het bestaande verwarmings- en containersysteem aangepast. We hebben de containertafels gehouden, maar het interne transportsysteem grotendeels aangepast”, blikt Griekspoor terug.

“Wij gaan voor duurzaamheid. Dat aspect is bij de verbouwing meteen meegenomen. Waterbroei is schoon en milieuvriendelijk. We hebben het gesloten watersysteem zo aangelegd, dat we al het water op één punt kunnen opvangen. Afgelopen zomer hebben we nog een ozoninstallatie aangeschaft, die ook resten van gewasbeschermingsmiddelen kan afbreken, zodat we voldoen aan de verplichtingen.” Het rolcontainersysteem zorgt voor een optimale kasbenutting en daardoor voor een

lager gasverbruik. Vanwege de energiebesparing zitten in de zijwanden geïsoleerde panelen.

Koudebehandeling

In de schuur is ruimte gereserveerd voor de koelcellen, voor het planten van de bollen in prikbakken, het bossen en het verpakken van de tulpen. In eerste instantie is er 10.000 m³ koelcelruimte aangelegd, maar was er al rekening gehouden met toekomstige uitbreiding. Vorig jaar zijn er koelcellen bijgebouwd, zodat de totale capaciteit nu 16.000 m³ is.

In de droge koelcellen krijgen de bollen eerst een warmtebehandeling. De bloem binnenin de bol ontwikkelt zich in die tijd. Als de bollen in het goede ontwikkelingsstadium zijn, kan de koudebehandeling starten. “We bootsen in de koelcellen de winter na. De bollen krijgen een koudebehandeling van 12 tot 20 weken. Wanneer de bollen nog ongeveer 2,5 week koud nodig hebben, planten we ze op in prikbakken.”

Het planten gaat deels met een machine, deels met de hand. De plantlijn is gevuld met matjes met gaten erin. Aan de plantlijn passen veertien mensen, die de bollen ondersteboven in de gaten van de matjes leggen. De kist wordt op de matjes met bollen gelegd en aangedrukt, zodat de bollen op de prikkers in de kist geprikt worden. “De kisten met bollen krijgen water en gaan na het planten nog 2,5 week de koelcel in. We planten ongeveer 500.000 tulpenbollen per dag.”

Uitgekiend intern transport

De weg van de tulpenbol ná de koelcel begint rechts in de schuur. Een energiek bewegende robot vult de containertafels met de kisten met opgeprikte tulpenbollen, die naar de kas gaan voor het broeiproces. De computerge-



1: Plantlijn legt bollen netjes op matjes...



2: Planten is deels nog handwerk...



3: Robots zetten de bakken op roltafels...



6: Diverse machines zorgen voor uniforme bossen...



7: Het mengen van de bossen is klant-specifiek...



8: Robots zorgen voor het inhoezen...

stuurde trein brengt de tafels aan de rechterzijde de kas in. In iedere baan van 300.000 tulpen staat maar één kleur. De tulpen staan gemiddeld drie weken in de kas. In het begin van het seizoen iets langer, later iets korter.

De kas is verdeeld in drie afdelingen. De gemiddelde temperatuur in de twee groei-afdelingen is 15 à 16°C. In de afdeling linksvoor bij de schuur staan de bloemen die oogstklar zijn. Hier is de temperatuur lager. “We willen maar één keer per dag oogsten. Afhankelijk van de behoefte kunnen we de temperatuur in de laatste afdeling iets verhogen of verlagen.”

Aan de linkerzijde worden de tulpen computergestuurd vanuit de kas naar de schuur vervoerd. Bijzonder is dat de rolcontainers gelijk aan het begin van de schuur een kwartslag draaien, zodat ze dwars langs de aanvoerlijn van de bosrobots komen te staan.

Bosrobot

Medewerkers oogsten de oogstklare tulpen met bol en al en leggen deze netjes op de oplegband, die naar een van de Bercomex Furora bosrobots gaat. Die robots doen de rest: de bollen afsnijden, de tulpen inhangen in de machine en met behulp van een camera sorteren op lengte en kwaliteit. Daarna worden ze gebost in het gewenste aantal per bos. “We zijn in Rijsenhout met twee bosrobots begonnen en hebben er nu al vier staan.”

Achter de bosrobot worden de bossen automatisch in een hoes verpakt, in een emmer met water gezet en naar de koelcel gebracht. “Per dag kunnen we zo 600.000 stuks tulpen bossen. We mengen bossen van verschillende kleuren in één emmer naar de wens van de klant. We kunnen op bestelling ook verschillende kleuren bloemen in één bos van het gewenste aantal leveren. Daarnaast kunnen

we ze in een doos verpakken en op pallets laten vervoeren.”

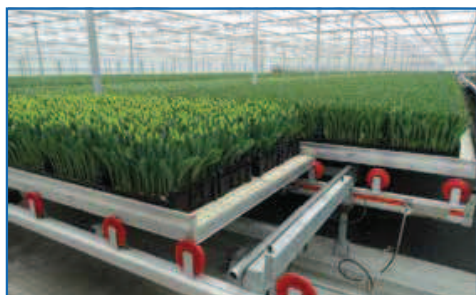
Groei

De afzetmarkt groeit hard. “Tulpen zijn een geliefd Hollands product, dat geen last heeft gehad van de crisis. Het is een betaalbaar bosje bloemen, dat consumenten snel als impulsproduct meenemen wanneer ze het bij de uitgang van de supermarkt tegen komen. Wij houden ons aan het ‘gewone’ seizoen van januari tot eind april. Op het moment dat de kerstspullen eruit gaan, komen de tulpen weer op tafel.”

Groei is geen doel voor Mopabloem. Wel pakken ze kansen die zich voordoen. Kort geleden hebben ze het kassencomplex van de buurman (4 ha) erbij gekocht om groei in de toekomst mogelijk te maken. Dit kassencomplex is ongeveer net zo groot als het huidige bedrijf. “Zo’n kans krijg je nooit meer.”

Samenvatting

Mopabloem verhuisde vier jaar geleden naar Rijsenhout. In acht maanden tijd lieten Ed en Sandra Griekspoor het potplantenbedrijf ombouwen tot een moderne tulpenbroeierij met 16.000 m³ koelcel en een intern transportsysteem met rolcontainers voor de prikbakken met tulpen die op water worden gebroeid. In de schuur staan een opplantmachine, een inzetrobot, vier bosrobots, vijf verpakkingslijnen en een dozeninpaklijn om de gewenste orders voor hun klanten, de supermarktketens, afleverklaar te maken.



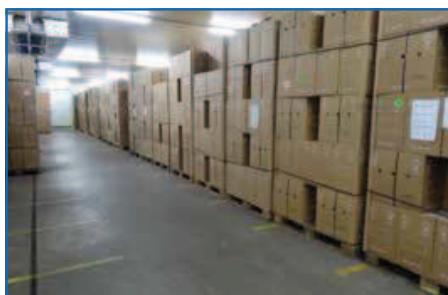
4: Transport van oogstrijpe tulpen naar de schuur...



5: Ook het oogsten gebeurt handmatig...



9: Transport van gemengde bossen naar inpakband...



10: Klaar voor transport naar de klant.

Kerktoeren

Kas, bedrijfsruimte, nieuwbouw; het zijn weer actuele thema's in de glastuinbouw. Natuurlijk is het belangrijk wat je bouwt en hoe je bouwt, maar nog belangrijker is naar mijn mening waar je bouwt. Kies je voor vernieuwing of uitbreiding van je bedrijf veilig op de bestaande locatie, omdat het bedrijf van de buurman nu eenmaal maar één keer te koop komt? Of kijk je voor een groeilocatie over de grenzen van de gemeente, de provincie, van Nederland of zelfs Europa?

Het zijn vragen die elke ondernemer met ambitie zich zou moeten stellen. Er zijn grote Nederlandse groentetelers neergestreken in landen als Tunesië met als doel het Europese aanvoerseizoen te verlengen. Ik lees ervaringen van siertelers die bedrijven zijn gestart in Colombia, Guatemala of China met als doel nieuwe markten te veroveren. Maar ook bij de keuze voor Nederland zijn er argumenten om het vertrouwde teeltgebied te verlaten. Zijn er teeltgebieden waar de energiebehoefte beter en goedkoper kan worden ingevuld, door samenwerking, een aardwarmteproject of beschikbare restwarmte? Biedt productie in directe nabijheid van de afzetmarkt belangrijke voordelen? Vragen die essentieel zijn voor een afgewogen antwoord op de vraag waar je wilt bouwen.

En hoe zit het met de beschikbaarheid van arbeidskrachten op de mogelijke nieuwe teeltlocatie? Gaat het kader van je bedrijf mee naar een nieuwe locatie, of moet je ter plaatse een groot deel van het team opnieuw werven en opleiden. Ook voor onze toekomstplannen zit ik als geboren Westlander goed in Bleiswijk. Dichtbij de markt, mogelijkheid van aardwarmte en het dorp blijkt populair bij Poolse medewerkers. In het dorp kunnen ze boodschappen doen bij hun eigen supermarkt en de steden Den Haag en Rotterdam liggen binnen handbereik.

Opmerkelijk blijft het dat je nog vaak – te vaak – hoort dat telers wel de vertrouwde kerktoeren van hun geboortedorp moeten kunnen zien. Natuurlijk, het is best ingrijpend om je gezin weg te halen uit de vertrouwde omgeving en te verhuizen naar een teeltlocatie 50 of 200 km verderop. Om over emigreren nog maar te zwijgen. Een tweede of derde bedrijf elders in Nederland betekent echter niet dat je ook je privéleven per se moet meeverhuizen. Feit is wel dat als je de kerktoeren ten koste van alles wil blijven zien, dit wel eens ten koste van alles kan gaan.

Maikel van den Berg
Paprikateler in Bleiswijk