



Aalsmeer

bloemenhoofdstad van de wereld!

Precies honderd jaar geleden was het de plaatselijke afdeling van de Koninklijke Maatschappij Tuinbouw Plantkunde die de aanzet gaf tot de oprichting van de bloemenveilingen in Aalsmeer. Dat is de directe aanleiding voor het huidige bestuur van de KMTP/Groei & Bloei om een Aalsmeerse bloemenfeestweek te organiseren. Ons streven is in acht dagen tijd zoveel mogelijk activiteiten in beeld te brengen die ons dorp tot 'bloemenhoofdstad van de wereld' hebben gemaakt.

Wij hebben contact gezocht met mensen uit de bloemen- en plantenwereld, maar ook met verenigingen die in vroeger dagen gebruik konden maken van de gebouwen voor hun sport, muziek of zang. Zo hebben we met zijn allen een feestweek samengesteld waarin velen een rol hebben. Het complete programma, met naam en toenaam, van uur tot uur en per locatie, is te vinden op de website www.100jaarbloemenveilingenaalsmeer.nl.

De start van de feestweek is op zaterdag 2 juni 's middags om 14.00 uur in het Crown Theater Aalsmeer (voorheen veiling CAV). Aan de opening werken mee mannenkoor Con Amore en zanger Jan Leliveld; ze zingen onder meer bloemenliederen. Aansluitend houden we een reünie in de 'Big Apple'. We rekenen op de komst van iedereen die iets in de bloemen en planten heeft gedaan of gewoon iets met bloemen en planten heeft. De toegang is gratis. Heeft u ooit in de CAV gewerkt en wil het nog een keer zien? Dat kan die middag ook; de heer Somers geeft rondleidingen door het gebouw.

We hebben interessante historische films kunnen vinden over bedrijven die velen zich nog zullen herinneren. Film- en Videoclub Aalsmeer gaat ze vertonen, in zowel The Beach (voorheen veiling Bloemenlust) als de Historische Tuin. Voor de ouderen en de jeugd is er

op meerdere dagen een activiteit op de Historische Tuin, zoals veilen op de oude klok uit Bloemenlust. De scholen houden een tekenwedstrijd onder het motto 'Bloemenfeest', waarvan de resultaten te zien zullen zijn in het Oude Raadhuis. Wethouder Gertjan van der Hoeven zal er vrijdagmiddag 8 juni de prijzen uitreiken.

Ook op die vrijdagmiddag zullen bloemsierkunstenaars een bloemschikdemonstratie houden op het Wellant College (voorheen RMTS). Tegen een kleine vergoeding kunt u bloemen mee naar huis nemen. De feestweek wordt vrijdagavond 8 juni in The Beach afgesloten met tafeltennis-, turn- en trampolinedemonstraties (vanaf 19.00 uur) in de voormalige veilinghallen. Kortom, er zal die week voor ieder wat wils zijn. Veel ervan wordt op foto's vastgelegd door fotografe Annemarie@viewonyou.nl.

Wij zijn heel verheugd dat zoveel bedrijven dit alles mogelijk maken door het beschikbaar stellen van gelden, ruimte en bloemen. De bloemversieringen op alle locaties worden verzorgd door Greet Oor en Jan van Veen

Wij hebben Han Carpay gevraagd Aalsmeer als 100-jarige wereldbloemenhoofdstad op de kaart te zetten in 21 interviews. De uitverkorenen vormen slechts een greep uit de vele plaatsgenoten die er de afgelopen decennia 'toe hebben gedaan' in de bloemenwereld. Op de binnenpagina's staan de verhalen, met historische foto's.

Hierbij heten we u van harte welkom op de feestweek!

Wim van Vliet,
namens de commissie 100 jaar Bloemenveilingen Aalsmeer
van de afdeling Aalsmeer van de KMTP.

PROGRAMMA

BLOEMENFEESTWEEK

ZATERDAG 2 JUNI

■ Opening, met Con Amore en Jan Leliveld, 14.00 u, Crown Theater.
■ Aansluitend (15.00 u) reünie voor alle bloemenliefhebbers.
■ Plus rondleidingen CAV, oude films en foto's

ZATERDAG 2 EN ZONDAG 3 JUNI

■ 'Tachtig jaar cultuur'-festival, 17.00-23.00 u, Oude Veiling

ZONDAG 3 JUNI

■ Fietstocht, v.a. 13.00 u, Hist. Tuin

MAANDAG 4 JUNI

■ Onbekende foto's en films veilinggeschiedenis, 20.00 u, Hist. Tuin

DINSDAG 5 JUNI

■ Inlooprepetitie Aalsmeers Harmonie, 19.30 u, The Beach
■ Talk of the Town (Theodore van Houten), 20.30 u, Oude Veiling
■ Korte presentatie 100 jaar veilingen, nagesprek oud-VBA'ers/-kopers, 20.00 u, Hist. Tuin

WOENSDAG 6 JUNI

■ Bedrijfsfilms (Aalsm. Smafilmclub), 19.30 u, Hist. Tuin
■ Oude films bedrijven/veilingen, 20.00 u, Oude Veiling

DONDERDAG 7 JUNI

■ Bedrijfsfilms (Aalsm. Smafilmclub), 19.30 u, The Beach
■ Beachhandbaltoernooi (FIQAS Aalsmeer), 19.30 u, The Beach
■ Dansavond o.l.v. Robbert Tuinhof, 20.30 u, Oude Veiling

VRIJDAG 8 JUNI

■ Bloemschikdemonstraties, workshops, 13.00 u, Wellant College
■ Prijsuitreiking kindertekenwedstrijd, 16.00 u, Oude Raadhuis
■ Netwerkbörrel 100 jaar veilingen, 17.00 u, Oude Veiling
■ Tafeltennistoernooi (ATC), 19.00 u, The Beach
■ Demonstraties trampolinespringen, turnen (Omnia, TVA), 19.00 u, The Beach

MEERDERE DAGEN

■ Presentatie 100 jaar veilingen voor scholen én voor ouderen & fototentoonstelling 100 jaar veilingen, wisselende tijden, Hist. Tuin, 0297 322562
■ Rondvaart Westeinderplassen, div. tijdstippen, Praamplain, 0297 341582
■ Expositie kindertekenwedstrijd, do/vr/za/zo 14.00-17.00 u, Oude Raadh.
■ Lezing Jos Brockhoff over ontwikkeling veilingen, ma/di/wo 19.30 u, The Beach

DAGELIJKS

■ Expositie bloementrends (Elize Eveleens) & fototentoonstelling CAV, 15.00-21.00 u, Oude Veiling
■ Foto's en films Bloemenlust, 09.00-01.00 u, The Beach
■ Menu's van vroeger, v.a. 18.00 u, Oude Veiling, Zotte Wilg, The Beach

De volledige, actuele, gegevens van de bloemenfeestweek staan op www.100jaarbloemenveilingenaalsmeer.nl

Aalsmeers Mannenkoor Con Amore | Alflora | Aviflora B.V. | Barendsen | Barnhoorn Flowers | Bloomways
Josef Danners B.V. | Crown Theater Aalsmeer | De Gooijer International | De Wilgenhoek BV | Dillewijn
Drukkerij Cocu bv | Esmeralda Farms bv | Floralink BV | Florist Holland B.V. | Hanoff Video | Hans Visser Bloemen
BV | Hans Visser Plantenexport BV | Hukra BV | Jan Leliveld | Jopex Aalsmeer BV | LTO Glaskracht afd. Aalsmeer |
Multi Color Flowers | Nic C. Hofman | Parfum Flower Company BV | PdE Credit Management | Piet van Kampen
Quattro Plant | Rosalink BV | v.d. Hoven & de Mooij BV | Van Riemsdijk Reklame | Welkoop | Wely Flor |
www.nieuwsover.nl/aalsmeer

100 jaar Bloemenveilingen
Aalsmeer wordt mede mogelijk
gemaakt door een donatie uit
het Coöperatiefonds van
Rabobank Regio Schiphol.

www.regioschiphol.rabobank.nl



Samen bereik je meer dan alleen.
Dat is het idee.

Rabobank. Een bank met ideeën.





Vereniging van
Groothandelaren in
Bloemkwekerijprodukten

Al meer dan 100 jaar georganiseerde handel!



Voor wie verstandig handelt



MANTEL MAKELAARS

Postbus 22, 1430 AA Aalsmeer



SEAT

Auto Maas b.v.

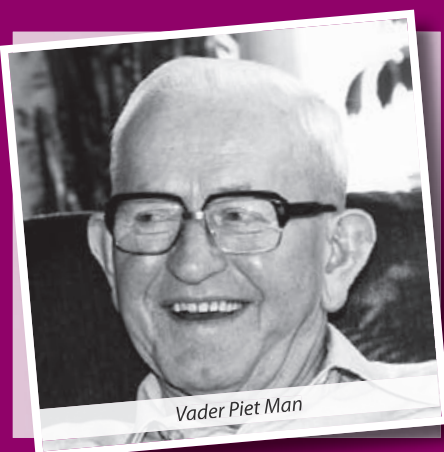
Seat/ VW/ Audi service provider

probin

professionals voor bouw en industrie

CHRYSAAL

PREMIUM FLOWER CARE



Jan Man

(oud-kweker)

‘Ze sloegen elkaar net niet de kop in’

Gebr. Man en Wed. P. Eveleens. Dat zijn namen die in Aalsmeer ooit klonken als een klok. De kwekerijen bestaan al ruim tien jaar niet meer. In 1999 fuseerden ze en werd de naam Florema. De laatste zet was in 2008, toen Jan Man het bedrijf aan de Beekenkamp Groep verkocht.

Beekenkamp klinkt niet erg Aalsmeers. “Het is een grote jongen, met verschillende divisies en internationaal georiënteerd. Ze deden ook al in uitgangsmateriaal van potplanten,” zegt Man (63). “Het is net als Man, en ook Eveleens, een familiebedrijf, wat ik belangrijk vond.” Op de Amstelveense Noorddammerweg, waar Jan Man zijn eerste kas in ’77 neerzette, doet Beekenkamp aan vermeerdering van begonia’s, cyclamen en kerststerren.

Jaapbollenbrug echt een grens

De grootvader van Man is de stichter van het bedrijf. “Hij werkte in 1886 als kwekersknecht en pachtte een stuk grond aan het Molenpad, waar nu het gemeentehuis staat. Ik heb de papieren nog waarop staat dat hij van B&W ‘de vergunning tot het bouwen van een bloemenkas’ kreeg,” vertelt Man.

In 1907 verhuisde zijn grootvader naar de Oost-einderweg 13-15. “Daar had hij een heel gemengd bedrijf. Seringen natuurlijk, en pluischrysanten, cyclamen en begonia’s. Het waren dorpers, ze gingen naar de CAV. De Jaapbollenbrug (halverwege de CAV en Bloemenlust op de Oosteinderweg – red.) was wel een grens! Ze waren veilingkweker tot na de oorlog. Toen werd de vraag naar uitgangsmateriaal van potplanten groter en daar zagen ze handel in.”



Begoniaveredelaars. Staand derde van links Jan Man

Vijf kapiteins op één schip

‘Ze’, dat zijn de vijf broers Man, zoons van de stichter. “Ze hadden allemaal hun afdelinkje op de kwekerij. Ik heb er op kantoor weleens bijgezet als ze bij elkaar zaten. Ze sloegen elkaar nog net niet de kop in. Maar als ze het kantoor uitliepen, had de een voor ieder een maaltijdje bonen en de ander had aardbeien. Dan was het weer goed. Als Ome Dirk, de oudste, op tafel sloeg en zei ‘Zo doen we het’, dan werd dat geaccepteerd.” De kwekerij was ook de leefwereld van Jan Man. Aan het eind van zijn lagereschooltijd werd hij thuis meteen na het avondeten “naar achteren gestuurd om te verspenen”. In schoolvakanties zaaide hij cyclamen in bakken. “Voor een dubbeltje per bak.”

Erg progressieve vader

Zijn vader was Piet Man, die in 1994 stierf op 97-jarige leeftijd.

“Hij is altijd erg progressief geweest. Terugkijken deed hij niet. Wat geweest was, was geweest. Oude rotzooi moest je opruimen. Moderne dingen, dat moest je doen. Ook in zijn laatste jaren deed hij zijn rondje op het bedrijf. Als hij iets nieuws gezien had, wilde hij weten hoe het zat. Om vijf uur hield hij op en zei: ‘Waar is mijn borrel?’” Man zegt veel van zijn vader, die in ’75 als kweker stopte, te hebben opgestoken.

Om een lang en vooral ingewikkeld verhaal kort te maken: twintig jaar later kreeg hij de “kriebels”. “We hadden alleen dochters en die waren niet geïnteresseerd in het bedrijf. Ik draaide fantastisch, maar hoe kon ik de toekomst van de bedrijven die we hadden en van de medewerkers zekerstellen?”

Persoonlijke fricties

Hij raakte in gesprek met ‘Engelse Kees’ en ‘Franse Kees’ van Royal Eveleens. Maar pas in tweede instantie, in 1999, kwam het tot een fusie. “We hebben goede jaren gehad. Uiteindelijk moet je echter constateren dat de fusie geen succes is gebleken. In het begin was er chemie. Later kwamen er persoonlijke fricties naar voren.” Jan Man vindt dat ook dat bij zijn verhaal hoort. “Jammer, maar zo lag het.” In 2008 was Beekenkamp het eindstation voor Florema. “Een bewuste stap,” aldus Man.

Aalsmeer als productielocatie is verdwenen, maar “de handelsfunctie zal blijven”. Daar is Jan Man van overtuigd. Kennis, zoals op verdelingsgebied, is eveneens een sterk Aalsmeers wapen. “Dat moeten we zo houden, het moet niet versnipperen. Anders word je links en rechts voorbijgelopen. Maar daar zijn we te chauvinistisch voor.”

Op de Floriade 1972 waren de eerste anjers uit Colombia te zien. “Dat waren zulke grote, we keken allemaal onze ogen uit,” vertelt Jan van Doesburg (80), destijds directeur van het Proefstation voor de Bloemisterij in Aalsmeer. Voor hem was dat het sein om als ‘vak’ met eigen ogen te gaan kijken hoe ze dat daar voor elkaar kregen. Op de Aalsmeerse veiling kwamen al jaren Israëlsche bloemen, maar niemand van het veilingbestuur had een idee hoe ze ze teelden. Maar datzelfde bestuur nam wel besluiten over het importeren van de bloemen...

“Ik vond dat we zelf in die landen moesten gaan kijken. Was dat de taak van het Proefstation? Ik was als directeur mee verantwoordelijk voor de gang van zaken in de sector. Dan is zoiets een positieve bijdrage,” zegt Van Doesburg. De taak van het Proefstation was praktijkonderzoek bij bloemen en planten te verrichten dat ten goede kwam aan de sierteeltbranche.

Mooiste tijd meegemaakt

Van Doesburg was directeur van 1966 tot 1985. “Ik heb de mooiste tijd meegemaakt. Dáár speler in zijn, vind ik het treffendste van die periode. De sector groeide en dat vond zijn weerslag in het onderzoek dat méé antwoord moest geven op uitdagingen. Het was een dynamische sector en dat werkt aanstekelijk.” Na het Proefstation is hij voorzitter van de overkoepelende veilingorganisatie VBN en Bloemenbureau Holland (1985-1994) geweest en voorzitter van de Floriade 2002 (1994-2002).

Begin ’63 kwam Van Doesburg bij het Proefstation, dat nog aan de Stationsweg gevestigd was, achter

de eveneens in 1899 gestichte tuinbouwschool. Maar het nieuwe complex aan de Linnaeuslaan zat eraan te komen. In 1966 ging het open, 32 jaar later sloot het zijn deuren. Het Aalsmeerse Proefstation zou uiteindelijk net geen eeuwfeest halen.

Directe wisselwerking met kwekers

De band met de kwekers aan de ene kant en de Wageningse onderzoeksinstituten aan de andere kant was hecht in Van Doesburgs tijd. Zijn stelling: we maken géén rapporten die onderin de la verdwijnen. Onderzoek vloeide voort uit praktijkproblemen en rapporten dienden als steun om de kwekers verder te helpen. “Voeling met de praktijk” was de basis.

Dat de onderzoeksinstelling middenin de sector stond, bewezen de vele bijeenkomsten die aan de Linnaeuslaan plaatsvonden. “Op gewassenmiddagen kwamen honderden kwekers af. We hadden eenmaal per maand een open dag waarop ze proeven konden bekijken. Onderzoekers en voorlichters waren er altijd bij om hun onderzoeksresultaten uit te dragen. Heet van de naald kon je je nieuwverworven kennis bij de kwekers deponeren en zij kwamen weer met het volgende probleem. De wisselwerking was heel direct.”

Daarnaast wilde het Proefstation goed op de hoogte zijn van wat er internationaal speelde. “We wisten hoe het met het bloemenonderzoek in bijvoorbeeld Duitsland, Frankrijk, Engeland, Japan en Amerika stond. Natuurlijk kun je veel zelf doen, maar van anderen leren was het goedkoopste. We leerden van de literatuur, congressen en bezoeken. Het ging om het van elkaar leren.”

Andere wind, meer afstand

Na 1985 waaide er een andere wind. “Het moest wetenschappelijker. Er kwam meer afstand tot de praktijk. Dat er een fusie kwam met het Proefstation voor Glasgroente in Naaldwijk was logisch geworden; ze werkten op hetzelfde terrein maar voor de groente en deden intussen ook meer bloemenonderzoek. Bovendien zag je dat de teelt uit Aalsmeer verdween. Dat maakte het makkelijker het onderzoek landelijk te concentreren. Het gefuseerde onderzoeksinstituut ging in 1998 open in Bleiswijk. Een projectontwikkelaar kocht de gebouwen en de grond van het Proefstation. De kassen aan Linnaeuslaan en Kastanjelaan werden afgebroken.

Mist Aalsmeer het Proefstation? “De roep van de directe omgeving om behoud van het Proefstation was niet zo aanwezig. Ik denk ook niet dat je er veel aan had kunnen doen,” meent Van Doesburg. “Ik weet wel, je moet groter denken – mondiaal. Maar misschien hadden we toch met elkaar – ik ook – er sterker aan moeten werken om de centrumfunctie, met óók productie en onderzoek, op peil te houden.”



Jan van Doesburg

(oud-directeur Proefstation)

‘Voeling met praktijk basis van onderzoek’



Frans Kuipers

(oud-VBA-voorzitter)

‘Kwekers hebben nog steeds zeggenschap’

“Op de dag van de ledenvergadering ging ik altijd om tien uur naar huis. Tussen de middag een uurtje slapen en daarna met Ineke wandelen in het Amsterdamse Bos, onbereikbaar voor iedereen. Rond half vijf direct door naar de veiling. Ik wilde gewoon weten of alles in de zaal in orde was. Om zeven uur ging ik naar de vergadering, praatte wat met mensen, maar luisterde niet echt. Ik was gefocust op de vergadering. Na afloop bracht de bedrijfsbeveiliging mijn koffer naar mijn kamer en ik dronk een biertje mee. De eerste twee nachten erna sliep ik niet. Ik draaide de hele vergadering weer af.”

Dat biecht Frans Kuipers (67) op. Hij is veertien jaar VBA-voorzitter geweest, van 1991 tot 2005. Kuipers heeft in die periode 28 ledenvergaderingen geleid. Kortom, hij heeft in zijn leven minstens 56 slapeloze nachten gehad. En dat allemaal voor een coöperatieve veilingvereniging.

De kwekerscoöperatie ligt hem na aan het hart. “Gelukkig is de veiling altijd een coöperatie gebleven,” zegt Kuipers. Hij vindt er echter geen doekjes om: coöperatie heeft niks met idealisme te maken. Het is, in alle nuchterheid, “welbegrepen eigenbelang”. “De VBA was een zakelijke coöperatie, gebaseerd op economische principes. Maar je moet wel steeds blijven opletten!”

Coöperatieve vorm ter discussie

Tijdens zijn voorzitterschap, en ook daarvoor, hebben er de nodige stormen gewoed. Eind jaren tachtig, Kuipers zat in het dagelijks bestuur, werd onderzocht of de verenigingsvorm nog bestaansrecht had. “Blijven we een coöperatie? Of worden

we een NV en geven we aandelen uit? Maar met aandelen zit je met verhandelbaarheid en kom je in de buurt van de zeggenschap. Wat als een grote jongen de aandelen opkoopt en er een profitorganisatie van maakt?” Dat zou volgens hem niet stroken met het doel van de coöperatie om geen winst te maken.

“Wat ook speelde, was dat de veiling groeide en de kopers een enorm ruimtegebrek hadden. Als je bedrijfs-economisch keek, was ruimteverhuur verliesgevend. Hoe meer we bouwden, hoe hoger de veilingprovisie voor de kwekers. Hoe doorbreek je zoiets? Want als coöperatie wil je kopers binden en voor kwekers wil je zo laag mogelijke kosten en een zo hoog mogelijke prijs voor hun producten.”

Weinig of niets voor boxruimte betaald

Tot de VBA in 1972 aan de Legmeerdijk startte, hadden kopers weinig of niets voor hun box betaald. “Ze dachten: als we naar Aalsmeer gaan, zorgen de paardenjongens voor het hooi en de haver. En ze kregen nog koffie op de tribune ook. De deal met de handel was dat ze de helft van de kosten gingen betalen en de rest in tien jaar zouden afbouwen. Dat moet nóg gebeuren.” Het idee achter (bijna) gratis boxruimte op de oude veilingen was simpel: Aalsmeer aantrekkelijk maken voor handelaren.

Coöperatie blijft

“Op een gegeven moment hebben we gezegd: we blijven tóch een coöperatie. Maar we moeten een oplossing zoeken voor het onroerend goed.” Die werd gevonden door in het nieuwe gebied aan de overzijde van Legmeerdijk, in VBA-bezit, zelf de

infrastructuur aan te leggen en exporteurs grond te verkopen. “We zegden ze toe dat ze van ons de bloemen in hun box kregen, tegen dezelfde kosten en op dezelfde tijd als in VBA-Centrum. Aldus is geschied.”

Klaas van Zijverden was de eerste die de sprong waagde. Zodra het eerste schaap over de dam was, volgden er meer. “Toen ik in 2005 wegging, waren de laatste percelen in VBA-Zuid verkocht,” aldus Kuipers.

Fundamentele aanpassingen nodig

Andere fundamentele discussies betroffen het ‘kostenmaker-kostendrager’-principe en stemrecht op basis van omzet. Het eerste behelsde dat kwekers veilingkosten die ze maken, zelf betalen, via heffingen; dat werd voortaan niet meer bekostigd uit de coöperatieve pot, oftewel de provisie, die voor iedereen gelijk was. Het tweede betekende dat het principe ‘one man one vote’, in zwang sinds 1912, verlaten werd. Beide verregaande maatregelen zijn door de kwekers-leden bekrachtigd.

Volgens Kuipers zijn dat veranderingen geweest die noodzakelijk waren om de coöperatie bij de tijd te kunnen houden. “Gelukkig zijn die aanpassingen er gekomen. Zo zullen er ook verdere aanpassingen komen. En... de kwekers hebben nog steeds zeggenschap.”



Van harte gefeliciteerd met het 100-jarig bestaan!

Namens alle
Dutch Flower Group
bedrijven wensen
wij FloraHolland
nog vele kleurrijke jaren
in een transparant
partnership.



Wij zijn altijd op zoek naar talenten voor onze bedrijven! Interesse? Kijk op www.dfg.nl voor de meest actuele vacatures.

Berry Philippa

(oud-directeur Rabobank
Regio Schiphol)

‘Entree Aalsmeer liefst één grote bloemenzee’

Een jaar vóór de ontvoering van Freddy Heineken sloeg Willem Holleeder zijn slag in Aalsmeer. De crimineel maakte in november 1982 zes ton, in guldens, buit bij een overval op de Rabobank. Toenmalig directeur Berry Philippa zat “met een exporteur in de spreekkamer”. Hij herinnert zich wat hij die dag de politie vertelde: “Ze doen het op een donderdag. Die kennen de veiling niet! Dat is net de rustigste dag.”

Holleeder wist dat er geld in de kluis moest zitten, maar koos uitgerekend de dag uit dat de veilinghandel bescheiden is. “En hij had het zó goed voorbereid,” zegt Philippa nu. Volgens hem had het “minimaal een miljoen” kunnen zijn als Holleeder beter geïnformeerd was geweest.

Dagelijks veel contanten naar bank

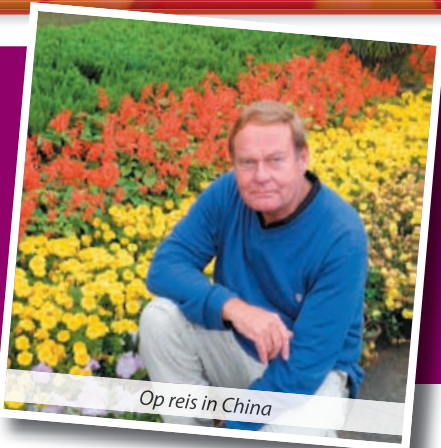
“Hier ging veel geld om. Tot 1984,” weet hij. “De hele opbrengst ging dagelijks naar de Rabobank. Tien procent van de veilinghandel was contant. Wij deden op de veiling verreweg de meeste transacties.”

Philippa was directeur van Rabobank Regio Schiphol (voorheen Aalsmeer) van 1978 tot 2008. Sindsdien is hij, als enige in het land, “ambassadeur” van de bank. De bank kent een lange traditie in Aalsmeer. Ruim vier jaar na de stichting van Bloemenlust en de CAV ontstond in 1916 de lokale voorloper van de Rabobank, de Coöperatieve Tuinbouwbank.

Aalsmeer echt Rabodorp

“Aalsmeer is een echt Rabodorp,” vindt Philippa. “Van de veredelaars en kwekers zit 90% bij de Rabobank. Van de handelaren is het fifty-fifty, in aantal.” Dat de bank het goed deed in de bloemenwereld verklaart hij uit de persoonlijke relaties. “We stonden dicht bij de gemeenschap. Aalsmeer is daar gevoelig voor. Mensen zijn gemiddeld langer bij onze bank betrokken, dat schept vertrouwen.” Je praatte met kwekers niet alleen over financiering, maar ook over de stand van zaken in de sector.

De bank is tientallen jaren lang “de grote financier van de veiling” geweest, de “huisbankier”. “Zelfs de enige, tot 1985.” Het klikte van meet af aan tussen veiling en bank, vooral omdat het allebei coöperaties zijn. “Dan was het een must dat je daarheen ging.” Vanaf midden jaren tachtig haalde de VBA ook ABN-Amro binnen en “pas veel later” de ING. “Logisch,” noemt hij die stap vanuit veilinggoop-punt. “Want ieder groot bedrijf zit bij meer dan één bank.” Sinds de landelijke fusie per 1 januari 2008 is er meer afstand tussen veiling en bank gekomen. “Al worden we nog wel als eerste huisbankier gezien.”



Op reis in China

Sector groot geworden door non-storno-regeling

Een doorbraak in financieel opzicht noemt Philippa de invoering van de non-storno-verklaring voor kopers rond de start van de VBA in 1972. Dat is een verklaring waarbij de koper zijn incasso niet kan terugboeken, bijvoorbeeld wanneer zijn bedrijf failliet gaat. “Dat was een afspraak van Rabobank Nederland met de veilingen, om veiling én kweker sterk te maken. Het gaf de kwekers enorm veel rust, want ze kregen gegarandeerd hun geld. De banken gaf het onrust, want ze moesten op hun tellen passen bij exporteurs,” zegt hij. “Maar,” vervolgt hij, “zo’n unieke regeling is niet meer van deze tijd. Een ondernemer moet ondernemersrisico lopen. Aan de andere kant is de sector door de regeling wel groot geworden,” stelt de bankambassadeur.

Merk Aalsmeer

Wat Philippa betreft moet “het merk Aalsmeer” veel meer uitgevent worden. Hij vindt het “idioot” dat je nauwelijks bloemen in de gemeente aantreft. “Neem Frankrijk of Oostenrijk. Daar straalt de bloemenzee je tegemoet.” In zijn eerste gesprek met Pieter Litjens, toen deze net burgemeester was, moest hem dat meteen van het hart.

Voor Philippa is het Stokkeland, tussen gemeentehuis en huidige N201, de plek waar je Aalsmeer de bloemenuitstraling kunt geven die erbij past. “Het moet de entree van Aalsmeer zijn. Een bloemenzee! We hadden er als Rabobank plannen voor klaar, intern was het afgetikt. Wij zouden investeren in bloemen, de gemeente zou voor onderhoud zorgen. Maar de gemeente heeft het niet omarmd,” zegt de oud-bankdirecteur.

Koester de verdeling

Hoe ziet hij de veilingtoekomst? “FloraHolland blijft belangrijk als schakel in de tuinbouwsector,” zegt hij. “De veiling heeft twee speerpunten: zorgen dat zoveel mogelijk producten via de veiling lopen en dat de prijsvorming zo hoog mogelijk is. Dat betekent ook: veel meer letten op een breed assortiment bloemen en planten.” In dat verband noemt hij veredelaars van levensbelang voor de tuinbouwsector om vernieuwingsimpulsen te geven. “De veredelaars zijn de kiem. Koester daarom de veredeling!”

Berry Philippa meent dat binnen de veiling anno 2012 vooral “logistiek gedacht” wordt. “De veiling zou méér verbindingen moeten leggen met kwekers en handel en moeten denken vanuit hun behoeften. Dus zorg ervoor dat je goed weet wat er onder het volk leeft.”

Henk de Gooijer

(oud-exporteur)

‘Bloemen moet je zien’



“Ik heb een fantastisch leven gehad in de bloemen. Dat ik dat allemaal heb mogen meemaken! Van werknemer tot werkgever en samen met de jongens. Ik ben er trots op.” Henk de Gooijer (70) wordt er nog lyrisch van. Van zijn achtthiende tot zijn 58ste zat hij in de bloemenhandel.

“Ik ben echt een praktijkman, een bloemenman. Géén manager. Daar ben ik minder geduldig voor,” weet de geboren Farregatter, die riant aan het eind van de Buurt woont. Ook zijn vader Wim – ‘Muggie’ voor bekenden – zat veertig jaar in de handel. Eerst als lijnrijder op Wassenaar en Den Haag, later als inkoper bij exporteur Verhaar. Dat Henk de Gooijer het vak inrolde, was begrijpelijk. Hoewel hij liever sportleraar was geworden.

Directeur zat zelf op de klok

In ‘59 begon hij bij Verhaar, op Bloemenlust – De Gooijers grootste liefde. “Directeur-eigenaren zaten toen nog zelf op de klok in te kopen. Met stropdassen en in kostuum,” herinnert hij zich. Hij had het 19 jaar lang “goed naar zijn zin” bij Verhaar. Toch knaagde er iets. “Ik kreeg niet genoeg ruimte. Ik was zo eigenwijs dat ik dacht dat ik het beter kon.”

Zo werd hij zelf exporteur, hij weet het nog precies, op 16 oktober 1978. De VBA draaide zes jaar en zijn start was in straat 8. “Henk de Gooijer Bloemenexport. Met één werknemer en met drie klanten in Zweden. Dat ging toen nog met het vliegtuig, alles in AA-dozen. Het was inkopen, nog zonder vaste telefoon op de tribune, afknippen, schoonmaken, inrollen, inpakken, de factuur maken en naar de PD (de Plantenziektenkundige Dienst, die exportpapieren in orde maakte – red.).” Later kreeg hij er klanten bij uit Zuid-Duitsland, Noorwegen, Frankrijk en Japan.

Elke dag waarmaken voor je klant

De eerste klant uit Noorwegen is een verhaal apart. “Er kwam een Noor op mijn pad,” vertelt hij. “Op een vrijdagmiddag stond ie voor de deur. Bij

zijn leverancier had niemand tijd voor hem gehad. Hij had zijn vader gebeld, die hem naar mij stuurde. Of hij maandag bij mij kon kopen... Het zou bijna een verdubbeling van mijn omzet zijn. Die kans krijg je maar één keer in je leven. Het was een gerenommeerde groothandel. Ik vond het een eer. Mijn medewerker Ad Eveleens en ik zeiden: dat gaan we doen!”

Klanten, vindt hij, moet je in de watten leggen. De kunst is niet om ze te krijgen, maar om ze te houden. “Je moet het waarmaken, elke dag. De klant wil aandacht. Dat moet je ook overbrengen op je personeel.” Hij liep vóór het veilen altijd tussen de bloemen door. “Bloemen moet je zien. Dat verlangen klanten van je. Ik wilde zelf bepalen wat voor bloemen ze kregen. Een collega zei soms: ‘Die is toch ook mooi, en nog een stuiver goedkoper.’ Nee, die wil ik niet, reageerde ik dan. Ik wil de mooiste!”

Niet in wieg gelegd voor grote veranderingen

Ging alles over rozen? Nee, natuurlijk niet. Iedereen raakt wel eens een klant kwijt. Begin jaren negentig was het een grote. “Terwijl ik net van 1200 naar 3000 meter was gegaan, raakte ik bijna de helft van mijn omzet kwijt. Pijnlijk! Toen heb ik hulp gehad. En Japan was gelukkig *booming*, het was niet aan te slepen.”

In 1997 stapte hij uit het bedrijf. “Er veranderde te veel. Dat was goed, maar ik was er niet voor in de wieg gelegd.” Wat Henk de Gooijer Bloemenexport was, werd De Gooijer International oftewel DGI. Het bloemen- en plantenexportbedrijf wordt geleid door Marius Dekker, die hij ooit zelf binnenhaalde en die Japan ‘ontdekte’. Henk de Gooijer: “Ik heb het nooit gedaan om de dikke Mercedes of de dikke boot voor het huis. Ik ben wel groter geworden, en ik ben tevreden.”

Op Bloemenlust-tribune middenboven Henk de Gooijer met zijn vader



Piet Vollebregt

(cyclamenkweker)

**‘Als jongetje vond ik
cyclaam al zo’n mooi ding’**

Piet Vollebregt (74) is maar wat trots op “een veilingbrief uit de oude tijd” die netjes ingelijst in de kantine hangt. De aanvoerbrief dateert van 12 februari 1975, toen de VBA-plantenafdeling nog in de CAV huisde. Drie weken later werden de eerste planten op de Legmeerdijk geveild. Hij voerde die dag – onder de naam P.J. Vollebregt, een naam die nog altijd gevoerd wordt door zijn zoon en dochter die de kwekerij overnamen – Pastel-cyclamen aan. Twee bakken met vier potten eerste soort brachten 3,50 gulden per stuk op.

“Rond kerst bracht de beste cyclaam tot 10 gulden op. Als dat nu 2,75 euro voor de mooiste is, ben je er hartstikke blij mee.” Hij prijst zich gelukkig dat hij in een tijd geboren is dat je “zuinig werd grootgebracht”. “Het was hard werken, maar dat is het nog steeds. Van lieverlee werd het beter. Toen was je niet rijk en nou hoop je dat je niet arm bent.” Maar klagen, ho maar. “Mijn kinderen die in de zaak zitten, hebben me nooit horen mopperen,” zegt Vollebregt. “Ik loop hier nog de hele dag rond. Ik vind het leuk.”

Geen twijfel mogelijk

De groentetuinderszoon uit Zoetermeer wilde zelf het vak in, maar moest elders ruimte zoeken omdat Zoetermeer tot stad werd omgebouwd. “Er was geen twijfel mogelijk, ik ging naar Aalsmeer.” Via een uitwisselingsproject van volleyballende agrarische jongeren was hem ter ore gekomen dat er op Legmeerdijk 250 grond te koop was. Vollebregt streek er in de zomer van 1963 neer. “Ik heb mazzel gehad. Eerst had je Bloemenlust en de CAV, maar de veiling is naar mij toegekomen!” De cyclamenkwekerij staat er nog steeds, op nauwelijks een

kilometer van FloraHolland. “We rijden zelf naar de veiling. Daar verdienen we al mee.” Wel is er iets verderop aan de overkant van de weg een stuk bedrijf bijgekomen. Sinds 1985 worden er jonge cyclamenplanten geteeld.

Van hobby naar broodwinning

Vollebregt zette bij de start komkommers in de kassen én de eerste cyclamen. De cyclaam was een “hobby” van hem. “Voor mijn zelf verdiende centen kocht ik voor kerst een plantje voor mijn moeder. Een cyclaam. Dat vond ik zo’n mooi ding! Dat is me altijd bijgebleven. Van hobby is het mijn broodwinning geworden.”

Als de cyclamen na de kerst verdwenen, kwamen de tomaten. “Dat was leuk voor in het voorjaar, zeker toen ik hier op verse grond kwam.” Alles werd immers nog in de volleggrond geteeld. Ook sla heeft bij Vollebregt jarenlang vast in het pakket gezeten. In ‘73 ging de groente er definitief uit. De cyclamen, van najaarsproduct jaarrond geworden, werden de hoofdteelt. In het voorjaar zijn hortensia’s tegenwoordig een, belangrijke, bijteelt.

Altijd aan keuringen meedoen

Zijn liefde voor de cyclaam voerde Vollebregt naar vele tentoonstellingen in binnen- en buitenland. “We hebben er altijd aan keuringen mee gedaan. Het was de leukigheid dat je de beste cyclaam had.” Hij concurreerde in de strijd om het beste product vaak met collega Scholten. “Zo gauw de prijzen bekend waren gemaakt, belden we elkaar op,” vertelt Vollebregt. “We veilen altijd,” zegt hij. De naam P.J. Vollebregt staat sinds jaar en dag garant voor kwaliteit. Exporteurs vertrouwen erop en weten wat

ze krijgen. “Het eerste dubbelte geven ze voor je naam,” hoorde Vollebregt weleens. “Maar je krijgt het niet cadeau. Het moet allemaal goed wezen.”

Van 10.000 naar 1 miljoen cyclamen

Zoals overal in tuinbouwland hebben mechanisatie en automatisering ook bij Vollebregt hun intrede gedaan. Het aantal medewerkers ging daardoor omlaag; op beide kwekerijen werken ruim vijftien vaste krachten. Het aantal planten is verveelvoudigd. In de jaren zestig zo’n 10.000 cyclamen, vandaag de dag 1 miljoen.

Het verschil met een halve eeuw geleden toont Piet Vollebregt met een sprekend voorbeeld. “De eerste jaren stonden de cyclamen op schotels. Iedere ochtend ging je met een dun slangetje langs om een slokje water op elke schotel te doen. Nu doe je dat door een druk op de knop.”

TOTAL COPY SERVICE
AALSMEER - AMSTERDAM
DRUKKERIJ / REPRO CENTRE
WWW.TOTALCOPYSERVICE.NL

Dorpsstraat 22, 1431 CD Aalsmeer
0297-325024 • aalsmeer@totalcopyservice.nl
1^o Oosterparkstraat 126^o+c, 1091 HG Amsterdam
020-6925303 • amsterdam@totalcopyservice.nl



Ruimte voor persoonlijk advies

Berghoef Accountants en Adviseurs is dé directe dienstverlener voor het midden- en kleinbedrijf. Berghoef Accountants en Adviseurs is al meer dan 85 jaar een begrip in Aalsmeer en omgeving en is bekend in veel branches. Berghoef Accountants en Adviseurs staat u graag terzijde als accountant en op fiscaal en organisatorisch terrein, op een praktische en laagdrempelige wijze.

Korte lijnen met persoonlijk contact!

Dorpsstraat 99/hoek N201, Aalsmeer | tel. 0297 - 38 12 12 www.berghoef.nl



ADMINISTRATIE • SAMENSTELLEN JAARREKENING • ACCOUNTANTSCONTROLE • LOONADMINISTRATIE • BEDRIJFSOPVOLGING • FISCAAL

Leni Paul

(journaliste)

‘Hij had de kennis, ik schreef’

Ze was zeventien en won een landelijke opstelwedstrijd van Het Parool. Prijs: een tafeltennis-spel... Ze wilde prompt naar “een grote krant”, maar het werd de Aalsmeerder Courant. Leni Paul is er niet rouwig om. “Ik wou schrijven,” dat vond ze leuk. Later kwam ze terug bij die krant, als freelancer, en kon ze interviews maken – dat vindt ze het allerleukste.

“Ik ben nieuwsgierig naar beweegredenen van mensen. Als ik een interview heb, ga ik altijd blanco naar iemand toe,” vertelt ze. Kopstuk of gewone man, het maakt haar niet uit. Ze heeft er tallozen geïnterviewd en veel meer gesproken. Altijd op zoek naar het laatste nieuwtje. Vooral in tuinbouwland.

Overall tuinbouwverhalen oppikken

De bloemenwereld werd haar domein. Ja, reizen ook, maar onderweg probeerde ze overal waar ze was een verhaal mee te pikken over de tuinbouw. “Een amateur interviewen die een hostatuin heeft. Kijken of ik een tuinman in Disneyland Parijs zie en kijken of ik er wat mee kan,” geeft ze als voorbeelden.

“Door Michel kwam ik in de bloemenwereld,” bekende ze. “Hij had de kennis, ik schreef.” Haar echtgenoot Michel Paul, plotseling overleden in 2008, was een gerespecteerd kweker van bijzondere orchideeën en allround bloemen- en plantenkenner. Leni Paul was leek in bloemenland, maar Michel vertelde haar elke detail uit het blote hoofd of haalde de kennis uit zijn “gigantische bibliotheek”. In haar artikel kon ze dan nog mooi een aardige anekdote kwijt ook. “Het leek of ik heel wat wist!” Samen hebben ze vijf boeken over orchideeën op hun naam staan. Het eerste verscheen in ’63, het laatste in ’98.

In Maleisië met landbouwminister



Op tentoonstelling in Olomouc (Tsjechië)

Wanbetalers aanschrijven

Na de Aalsmeerder Courant en een Indonesische krant in Amsterdam belandde ze bij het Bedrijfschap voor de Groothandel in Bloemkwekerijproducten in Aalsmeer. Ze zat er op de afdeling correspondentie. “Ik moest er wanbetalers in het buitenland aanschrijven. Ik kom nog weleens een naam van een handelaar tegen waarvan ik denk: die was fout, die stond op de zwarte lijst.”

Leni Paul, freelancer sinds haar huwelijk, vindt dat ze “geluk gehad” heeft. “Ik heb nooit hoeven solliciteren, ze vroegen me altijd.” De ANWB vroeg haar na een bloemenreis naar Mexico die haar man georganiseerd had en waarover ze publiceerde, of ze voor een van de reisbladen wilde schrijven. Op een soortgelijke wijze kwam ze bij het blad Groei & Bloei terecht.

Brieven verslonden

Tien jaar lang schreef Paul voor het Vakblad voor de Bloemisterij, gericht op kwekers, en Bloem & Blad, voor bloemist-winkeliers. In het laatste blad had ze een briefwisseling met een van de redacteuren. Ze schreven onder pseudoniem, zij was Noortje, hij Herman. “In die brieven namen we dingen op de hak die bij bloemisten speelden. Ze werden verslonden en maakten veel reacties los.”

Ooit werkte ze mee aan een glossy tuinblad dat zijn tijd ver vooruit was, De Tuin. Ze had er halverwege de jaren zeventig een eigen rubriek, Leni Paul’s Hoek, met allerhande nieuwtjes. Maar als het ene blad wegviel (De Tuin stopte na anderhalf jaar), was er weer een volgende klus. Zo kon ze lezessen van Prinses van tips voorzien. “Dames, u moet nu uw bollen poten,” schreef ik bijvoorbeeld. Ook daar hielp mijn man bij.”

28 jaar bij Bloemenkrant

Zonder meer een volhouder is ze bij de Bloemenkrant, waarvoor ze nog altijd actief is. De journaliste is er vanaf de start in ’83 bij. Ze herinnert zich dat het landelijke blad zich graag wilde profileren als “de Telegraaf van de groenwereld”. Of zij er wilde komen werken. Dat leek haar wel wat en ze gaf haar werk voor het Vakblad er voor op. “Dat had ik na tien jaar wel gezien. Nu zit ik al 28 jaar bij de Bloemenkrant,” zegt Leni Paul. “Ik realiseer me weleens dat ik nooit van iemand een klacht heb gehad. Mensen vertrouwen je soms de persoonlijkste dingen toe en stellen zich kwetsbaar op. Maar zoiets zet ik dan niet in de krant. Het is een gezonde nieuwsgierigheid en interesse in mensen, die ik heb.”

André Mulder

(oud-veilingdirecteur)

Aalsmeer in drie revoluties – of vier?



Bij VBA-opening 1972

“De fusie van Bloemenlust en de CAV in 1968 was niet zo ingewikkeld,” vindt André Mulder (71). Hij was kwart eeuw VBA-directeur, vanaf de veilingstart in 1972 tot 1997. In Bloemenlust, snijbloemenveiling en vooral dé rozenveiling, was hij na zijn komst in 1964 de rechterhand van voorzitter Jan Wegman geworden. Op een dag stapte hij op de fiets voor een bezoek aan directeur Piet Eveleens van de CAV, waar snijbloemen en ook potplanten werden geveild. “Hoewel hij 21 jaar ouder was, klikte het onmiddellijk,” herinnert Mulder zich.

Beide veiling waren uit hun jasje gegroeid. “We zeiden al snel tegen elkaar: waarom doen we het niet samen. Maar dat was vloeken in de kerk, dat kon niet.” Eveleens stapte naar het bestuur van de CAV, Mulder naar dat van Bloemenlust. “Ze zeiden geen ja en ook geen nee. Er zat echter weinig beweging in.”

Echte Farregatters tegen

De doorbraak was de bemoeienis van tuinbouwboegbeeld dr. A.J. Verhage. “Toen is het snel gegaan.” Uiteindelijk lag er in ’67 een fusierapport en was het laatste woord aan de kwekers, op hun ledenvergaderingen. “De echte Farregatters waren tegen, maar voor kwekers verderop in het land was het een ander verhaal.” Fusie betekende samen doorgaan op de Legmeerdijk, waar expansiekansen te over waren.

Op 6 maart 1968 vonden de beslissende fusievergaderingen plaats. Op de CAV was iedereen bij acclamatie voor de fusie. In Bloemenlust was het aanmerkelijk spannender. “Ik weet nog dat ik naast Jan Wegman stond. Het was een gigantische gebeurtenis, vertelt Mulder. Bij de hoofdelijke stemming was 77% voor en 23% tegen.

Fusie tussen bloemenveilingen

Daarmee was de fusie een feit. “Dat heeft het fundament gelegd voor Aalsmeer als wereldhandelscentrum voor de sierteelt, als belangrijk productiecentrum en als innovatiecentrum voor nieuwe soorten bloemen, planten en teelttechnieken.” Voor Mulder is de fusie de eerste revolutie tijdens zijn bewind.

“Het was,” nuanceert hij, “eigenlijk een fusie tussen bloemenveilingen. Plantenkwekers waren andere kwekers. Over planten was ook nauwelijks nagedacht.” Die bleven op de CAV, waar ze soms zelfs nog per boot werden aangevoerd. Pas toen het mogelijk werd planten op stapelwagens te vervoeren waardoor ze mobiel werden, kwam de Legmeerdijk in zicht. De overstap werd gemaakt in ’75.

Planten fundamenteel anders

Al groeiden ze naar elkaar toe, bloemen en planten zijn nooit inwisselbaar geworden. “Ze zijn fundamenteel verschillend. Een bloem is een bederfelijk dagproduct, dat vandaag een bepaalde prijs opbrengt en morgen waarschijnlijk een lagere. Bijna alle planten zijn een stapelproduct en het is niet zo relevant of je ze vandaag, morgen of overmorgen verhandelt.”

Hoeksteen van de coöperatieve veilingen is dat ze streven naar de beste prijs voor de kweker. Bij bloemen waarborgt de veilingklok dat. Bij planten hoeft de klok niet de beste prijs op te leveren. Dat leidde tot het ontstaan van het bemiddelingsbureau in de jaren zeventig – de tweede revolutie. Via bemiddeling maken kweker en handelaar afspraken over een partij planten, inclusief een prijsafsprake.

Introductie tuinplanten

In de jaren tachtig ontstond, opnieuw in Aalsmeer, de derde revolutie: het introduceren van tuinplanten. Tot dan toe deelde met name Boskoop de lakens uit op dat vlak. Toen kwekers tuinplanten in potten en bomen in kuipen zetten, werden die producten opeens aantrekkelijk voor de Aalsmeerse exporthandel.

“Daar deden we het ook voor! De veiling werd er nog aantrekkelijker door. We konden de prijs voor bloemen en planten verder optimaliseren,” zegt Mulder. Er was ook een neveneffect. “Veel tuinplantenkwekers teelden zomers buitenbloemen waar ze niks mee deden. Dat kon nu wel. Daardoor vergrootten we het assortiment zomerbloemen.”

Eetbare bloemen en planten

En toen werd het stil op de veiling... Er is intussen ontzettend veel gebeurd, maar een revolutie? Mulder meent van niet. Maar hij ziet wel tekenen van een volgende revolutie. “Dat hangt samen met de ontwikkelingen in de maatschappij. Duurzaamheid, milieuvriendelijkheid, maatschappelijk verantwoord ondernemen, gezondheid. De vierde revolutie zou kunnen zijn eetbare bloemen en planten. We hebben die producten, maar ze springen nog niet in het oog. Artisjok, oostindische kers, aubergine, kruiden, aronskelk. Wat zou het aardig zijn als FloraHolland hier weer de eerste mee is in de wereld.”



Klaas Joren en Gert Groeneveld

(seringenkwekers)

‘Sering is schitterend product’

“Het is gewoon een mooi vak, seringenkweker. Een sering is een schitterend product, ik heb er altijd mijn brood in verdiend. Het leuke is dat je met de natuur bezig bent. ’s Winters doe je dat binnen, zomers ben je heerlijk buiten.”

Dat is het credo van Klaas Joren (64). Hij is een bekende Buurter, maar allereerst seringenkweker. Ook collega Gert Groeneveld (65) is Buurter. Hij heeft een gemengd bedrijf, met naast sering groene planten. “Je leert het nooit,” zegt Groeneveld over de seringenteelt. “Het is een moeilijke teelt, elk jaar is het anders. Je moet er in groeien.” Joren beaamt dat. “Sommigen proberen het, maar komen ervan terug.”

Vijftien akkers op Poel

In de tachtiger jaren stapte Joren helemaal over op sering. “De potplanten gingen niet meer. Dat werd meer voor grote kwekers. Ik had bovendien te weinig glas. De kwekerij was ook op sering ingericht, om een hoge omzet te halen zonder veel kassen.”

Net als zijn collega heeft Joren “een stuk of vijftien akkers” op de Poel. Dertig jaar geleden begon hij de schoeiingen van zijn akkers te vernieuwen. “Drie-, vierhonderd meter per jaar. Nou moet ik er nodig weer opnieuw mee aan de gang, maar dat is het probleem...” zegt hij veelbetekenend. “Nu zien mensen die de Westeinder opgaan het overal: schoeiingen die niet gemaakt worden. Zo goed gaat het niet meer!”

Niet in 38 uur per week

Hij en Groeneveld hebben het in die zin getroffen

dat ze verzekerd zijn van opvolging. Veel collega’s stoppen, zonder opvolger. Joren heeft in Jan ten Hoeve een compagnon die zo’n twintig jaar jonger is. Marcel Groeneveld treedt in de voetsporen van zijn vader.

Groeneveld vroeg zijn zoon nog onlangs of hij erover dacht ermee op te houden. “Hij wil niet stoppen, zei ie. Nou ja, als je het naar je zin hebt en er een goeie snee brood mee kan verdienen. En dat kunnen we nog steeds. Al red je het niet in 38 uur. ’s Winters ben je ook elke zaterdag bezig. In de zomer stop je vaak vrijdags om twee uur en ga je het water op. Maar je moet er in het weekend wel een keer doorheen om water te geven,” legt Groeneveld uit.

Het blijft handenwerk

“In het begin ging het heel goed,” vertelt Joren. “Elk jaar werd het beter, je werd groter en had een hoop personeel. Ik had drie man vast. Nu geen één meer, alleen af en toe losse krachten.” Dat er minder personeel was, kwam mede door de automatisering. “Ten opzichte van dertig jaar geleden is het half geautomatiseerd,” schat Groeneveld. “Maar het blijft handenwerk.”

“We hebben tijden gehad dat we met zijn allen acht miljoen takken per jaar naar de veiling brachten,” zegt Joren. “Als we nou vijf miljoen halen, mag je blij zijn.” Volgens Groeneveld ligt het omslagpunt niet ver na 2000. “Het eerste jaar dat we de euro hadden, was goed, maar daarna klapte het in.”

Aan de naam ligt het niet. Joren: “De sering is bekend! De mensen zeggen ‘Aaah’ en ‘Oooh’, maar

kopen, ho maar.” Ze denken dat de combinatie van houdbaarheid en prijs de verkoopbaarheid ongunstig beïnvloedt. “Het is een dure bloem. Nu we in een overproductie van bloemen zitten, is de sering in het totaal te duur. Dan nemen de mensen liever een goedkopere bloem,” aldus Joren.

Teelt blijft lonend

Welke kant het met de seringenteelt aan de Uiterweg opgaat, is voor hen zonneklaar. “Hier heb je op het ogenblik elf, twaalf kwekers. Over vijf jaar zijn dat er een stuk of vijf, zes. Voor jonge mensen is het niet meer op te brengen, door de kosten die je niet in de hand hebt,” zegt Groeneveld.

Ze verwachten dat sering telen ondanks alles “lonend blijft”. Volgens Joren is er zelfs “méér uit te halen” dan er gebeurt. De winst moet uit de verkoop komen. “Je moet de boer op. Dat kost veel tijd, en die gun je jezelf als kweker niet. Want je bent volop productief.”

Gert Groeneveld



gebr. Eveleens B.V.



VAN DER LAARSE
MAKELAARDIJ O.G.



Keuren op laatste vaktentoonstelling

Wim Tas

(oud-vaktentoonstellingsman)

‘Allemaal vrijwilligerswerk voor beurs van wereldfaam’

“Ik was veertien toen ik van hoofdarrangeur Csizik een uitnodiging kreeg om mee te helpen de vaktentoonstellingstands uit te zetten. Ik moest in de neerzethal van de CAV onder de tafels doorkruipen om de krijtstreepjes voor de stands te zetten. Daarna heb ik tot op het laatst op de VBA aan de vaktentoonstelling meegewerkt. Toen was ik eindverantwoordelijke voor de opbouw en inrichting van de beurs.”

Jongeplantenkweker Wim Tas (57), wiens vader Dick vele jaren als secretaris in het bestuur zat, is zo’n veertig jaar vaktentoonstellingsman geweest. “Ik heb ervan genoten, al die jaren. Ook al was je kapot aan het eind van de beurs. Het mooiste vond ik het samenwerken met het vaste koppeltje van een man of twaalf. Je ging er met z’n allen voor. En het was allemaal vrijwilligerswerk, voor een beurs van wereldfaam.”

Altijd ruimtetekort

Die status werd al vrij snel bereikt. De beurs, ontstaan in de jaren zestig, was geënt op de cyclamenkeuringen van de Koninklijke Maatschappij Tuinbouw en Plantkunde (KMTP), die vanwege de animo steeds uitgebreider werden. Op een gegeven moment werd de daarvoor gebruikte grote zaal van café De Oude Veiling te klein en nam de organisatie haar toevlucht tot de CAV. “Steeds meer kwekers begonnen er aardigheid in te krijgen. Het sloeg aan, aan alle kanten,” vertelt Tas.

“Er was altijd ruimte te kort, waardoor standhouders gekort werden in vierkante meters. Soms wees de ballotagecommissie bedrijven af die ze niet interessant genoeg vond.” Zelf maakten Tas

en zijn ploeg er “een sport van om standhouders te vriend te houden”. Toch waren ze streng waar nodig. “Als ze bijvoorbeeld over de lijn gingen of te hoog bouwden.” Ook de veiligheid hielden ze in het oog. “Er is gelukkig al die jaren niks gebeurd.”

Wereldbeurs

“De vaktentoonstelling werd dé beurs van het uitgangsmateriaal. Een wereldbeurs, wat nu de IPM in Essen is. Dat hebben we steeds weten vol te houden, tot en met de overgang naar de RAI. De hele wereld kwam en ontmoette elkaar op de beurs en ook op de open huizen bij bloemen- en plantenvermeerderders. Kwekers spaarden nieuwigheden op, om ze daar te kunnen laten zien.”

De eerste jaren was het een Aalsmeerse aangelegenheid. “Later werd de vaktentoonstelling landelijk en pas op de VBA internationaal.” Maar al vóór de VBA-tijd waren er buitenlandse kwekers die graag wilden deelnemen. “Zo waren er buitenlandse bedrijven die een Nederlands postadres namen om een stand op de vaktentoonstelling te kunnen hebben,” weet hij.

Initiatief KMTP

Het is de KMTP afdeling Aalsmeer geweest die de beurs opzette en groot maakte. “De laatste tien jaar op de VBA is de vaktentoonstelling vanwege de grote belangen uit de KMTP-afdeling gegaan en als stichting doorgegaan.” Zo werd de Internationale Bloemen Vaktentoonstelling geboren, die later met de Nationale Tuinbouw Vakbeurs (NTV) fuseerde tot International Horti Fair en de RAI als thuishaven koos. “Op de VBA was gebrek aan ruimte voor de vaktentoonstelling. Ook begon de



Ook veel publiek op laatste VT in 1999

veiling moeilijker te doen. De NTV zát al in de RAI en daarheen gaan was de makkelijkste oplossing,” zegt Tas. “Jammer was het wel. We hebben het toen een beetje weggegeven. Bedrijfsmatig draaide de vaktentoonstelling heel goed. Als er ruimte was geweest, hadden we er nóg gezeten.”

Perfect voor Aalsmeerse economie

Voor de Aalsmeerse economie was de vaktentoonstelling “perfect” volgens Tas. “De horeca leefde van die week. Toeleveranciers en dienstverleners zoals proefstatie haalden jaarlijks goede opdrachten binnen. Kortom, iedereen in Aalsmeer maakte gebruik van het fenomeen vaktentoonstelling.”

Het vakbezoek was er van woensdag tot en met zaterdag, zondags was iedereen welkom. De hoogste score is 80.000 bezoekers geweest. Dat was op de VBA, waarheen de beurs in 1972 verhuisde. “Hier in het dorp kwamen we tot 20.000 mensen.” Op zondag was de entreeprijs gehalveerd en stroomde het grote publiek massaal toe. “Dan was het dringen in de paden, waar eenrichtingverkeer was. Er ontstond geregeld filevorming.”

“Het was Cor’s Corso. Het is nooit Henk’s Corso geweest! Cor Visser ging er voor 300 procent voor. Met zijn charme heeft hij veel voor elkaar gekregen, ook in Amsterdam. Dat het corso op tv kwam, was vooral zijn verdienste. Hij was ook altijd met de corsocomités bezig. Ik ben in zijn voetsporen getreden door ze in de corsoperiode allemaal langs te gaan. Dan ben je iedere avond op pad. Ik heb een schitterende corsotijd gehad.”

Dat zegt oud-corsovoorzitter Henk de Groot (67). Hij is nummer drie in de rij van vier voorzitters van het Bloemencorso Aalsmeer, dat in 2007 na zestig jaar stopte. Dit is de complete lijst: Hein Kolk (1948-1972), Cor Visser (1973-1991), Henk de Groot (1992-2002), Arie Buijs (2003-2007).

Corso zonder vrijwilligers onbetaalbaar

“Het leukste van het hele corsogebeuren vond ik de twintig enthousiaste buurtschappen. Het corso bestond bij de gratie van de bereidwilligheid van de vrijwilligers, die er avond aan avond mee bezig waren. Als je hun werk zou kapitaliseren, zou het corso onbetaalbaar zijn.”

De buurtcomités deden hun intrede in 1950, bij het derde corso. Het eerste in 1948 in Amsterdam was ontstaan als bloemenhulde van kwekers en exporteurs aan koningin Juliana ter gelegenheid van haar kroning.

Vanaf 1949 waren er jarenlang corsopresentaties in een volgepakt Olympisch Stadion, tot begin jaren zestig de Dam het eindpunt van de corsostoet werd. “Het défilé op de Dam was het hoogtepunt van het corso,” vindt De Groot.

Tv zorgde voor doorbraak corso

“Met het corso is Aalsmeer als bloemendorp voor het grote publiek op de kaart gezet,” stelt De Groot. “Er waren ooit wel dertig corso’s, maar één was er het bekendste: Aalsmeer. Dat kwam met name omdat het jarenlang driekwartier op tv te zien was.”

Henk de Groot deelt zijn corsoloopbaan netjes op: tien jaar routecommissaris, tien jaar bestuur en tien jaar voorzitter. Toen hij VBA’er werd in ’73 (hij zou er 32 jaar blijven), kreeg hij meteen de zorg over de veilingpraalwagen. Het corsovirus had hem van begin af in zijn greep. “Bij het volgende corso reed ik op de fiets met de stoet mee als routebegeleider.”

Frits Vogel: artistieke show

Toen hij begin jaren tachtig als bestuurslid dicht bij het vuur kwam, was Frits Vogel de corso-ontwerper. Vogel was begonnen in ’69 en zou tot ’89 ontwerper blijven. Koos Zuidgeest volgde hem op en bleef tot en met de laatste editie. Hoe kijkt hij tegen de ontwerpers aan? “Frits heeft het corso een totaal andere uitstraling gegeven. Het werd

Als routebegeleider op de fiets



van een statisch gebeuren iets dynamisch. Oneerbiedig gezegd was het tot dan toe: een trekker, een kar erachter en een bos bloemen erop. Frits maakte er een show van, met actieve figuratie. Trekker en kar werden een eenheid. Het is een zeer artistieke ontwerper.”

Koos Zuidgeest: meedenken met comités

De makke van Vogel was weleens “de maakbaarheid van de wagen”. Er groeide enige “weerstand” bij sommige comités die in de praktijk niet altijd even goed uit de voeten konden met zijn abstracte ontwerpen. Zuidgeest was volgens De Groot “een ander type”. “Creatief en vindingrijk,” zegt hij. “Hij dacht mee met wat de comités wel en niet aankonden. Koos had een gamma aan wagens, met een andere stijl van bouwen en leuk om te maken.”

Onpersoonlijke reclame

Terwijl andere corso’s op de commerciële toer gingen, is Aalsmeer altijd gegaan voor “onpersoonlijke reclame”. Een bescheiden experiment met een reclamestoot vóór het corso uit, strandde snel. Wagensponsoring werd afgewezen omdat dat het ene comité financieel zou bevoordelen boven het andere. “Ieder comité kreeg hetzelfde bedrag van ons. Daar moest je alles voor doen, de kar bouwen en de bloemen kopen. Het was afhankelijk van hun eigen creativiteit om iets extra’s op te halen, zoals hout bij de aannemer of bloemen bij de kweker.”

De Groot betwijfelt of er kans is op een bloemencorso dat vergelijkbaar is met het oude. “Ik heb er een hard hoofd in. Als je de stekker er eenmaal uit gehaald hebt, wordt dat lastig.”



Henk de Groot schudt Cor Visser de hand

Henk de Groot

(oud-corsovoorzitter)

‘Tv zette corso op de kaart’



In actie op laatste VT in 1999

Jos van Rijn

(evenementenorganisator veiling)

‘Publieksevenement goed voor je imago’

Bij zijn huis in Oude Meer wappert de VBA-vlag. Jos van Rijn heeft nog drie stuks, gevonden bij het afval, en kan dus nog even toe. “De veiling is mijn tent. Het is een mooi dynamisch bedrijf,” zegt hij. Van Rijn is 57 en werkt er nog altijd, de laatste jaren als chef interne dienst. Hij is in bredere kring vooral bekend als evenementenorganisator. Zijn 30-jarig veilingjubiläum bereikte hij vorig jaar.

Het laatste publieksevenement waarvan hij namens FloraHolland projectleider was, was in 2011 de Ride for the Roses, een goed doel waarmee geld ingezameld wordt voor kankerpatiënten. “Het hele bloemengebied moest vrijgemaakt worden voor de tienduizend fietsers,” geeft hij aan. “We hebben het draaiboek van het oude wielrindoorgala uit de kast gehaald, dat zich in hetzelfde gebied afspeelde.”

De Ride for the Roses kon weleens het laatste toevenement op de veiling zijn geweest. “Er wordt nu zakelijker naar gekeken: wat levert het de veiling op?” In de tachtiger en negentiger jaren was “meer ruimte voor zachte pr”, vindt Van Rijn. “Sommige dingen mochten wat kosten, voor de uitstraling van de veiling. Maar we smeten nooit met geld.”

Tienduizenden bezoekers

De veiling haalde er veel bezoekers mee binnen, zo blijkt uit de cijfers. “De vaktentoonstelling trok in totaal maximaal 80.000 mensen, op de zondag zelfs tot 30.000. Bij het corso zijn er weleens 25.000 geweest, in de opbouwnacht donderdag, bij de opening vrijdagmiddag en zondags bij de tentoonstelling. Bij het indoorgala hadden we op één dag 25.000 mensen binnen,” zegt Van Rijn. “Zoiets

is goed voor je imago.” Voor het bloemenvak waren de Bloemen Vaktentoonstelling en het Bloemencorso Aalsmeer de toppers. Daar was de link direct zichtbaar. De vaktentoonstelling ging in 2000, na een fusie met tuinbouwexpositie NTV, als Horti Fair verder in de RAI. 2004 was het laatste jaar dat de veiling de uitvalsbasis voor het corso was. Van Rijn bleef ook daarna het corso trouw als organisator. Hij vindt dat het in 2007 “op een hoogtepunt is afgesloten”, met de gedenkwaardige opening in het Olympisch Stadion.

Wielerronde binnen veilinggebouwen

De andere toevenementen waren meestal een uitvloeisel van een VBA-jubiläum. Zo kwam in 1982 – de veiling bestond 10 jaar – de wielerronde van de grond. “Het was iets unieks, een indoorwielronde over 100 kilometer. Het werd een enorm succes.” Het bijzondere was dat er een parkoers mogelijk was van 1200 meter – in één gebouw. Er zijn beroemdheden als winnaar gehuldigd, zoals Kuiper, Raas en Zoetemelk. Vooral de combinatie van sporten, kermis en artiesten maakte het tot een breed evenement. Door nieuwbouw binnen de gebouwen werd er na 17 edities een punt achter gezet.

De Aalsmeer Bloemen Tour (ABT) ontstond in het jubileumjaar 1997 na een initiatief van bloemenvrachtrijders. De VBA zag iets in het goede doel: bloementruckers met gehandicapten van Ons Tweede Thuis in vrachtwagens een toer laten maken, met start en finish op de veiling. De ABT bestaat nog altijd, maar buiten de veiling. Het eerste vuurwerk bij het Surfeiland werd in datzelfde feestjaar door de VBA aangeboden aan de Aalsmeerse bevolking. “Het werd helaas een mislukking,” herin-

nert Van Rijn zich. “Door de wind viel er een bom terug op de boot waar het vuurwerk werd afgestoken. De hoofdkabel brandde door en de rest deed het niet meer. Het moest 12 minuten duren, het werd anderhalve minuut.” Je krijgt een knap vuurwerk volgend jaar, kreeg hij te horen van de vuurwerkbouwers toen hij een tegoeft wilde. Die bon bleek de inleiding tot het huidige, traditionele vuurwerk.

Denken vanuit veilingproces

Het kunst van het organiseren van publieksevenementen in de veiling zit hem in de aanpak. “Je moet als organisator vanuit het veilingproces denken,” stelt hij. “Dan is er nog steeds veel mogelijk.” Dat werkproces moet altijd kunnen doorgaan, ook al is het met een tijdelijke ingreep. Dat betekent tevens: na afloop inpakken en wegwezen. “Als de vaktentoonstelling zondagavond om zes uur was afgelopen,” vertelt Jos van Rijn, “was het gebied waar die gehouden werd, de volgende ochtend zo goed als schoon.” Alsof er geen evenement had plaatsgevonden. Het echte werk kon weer beginnen.





BURGERS
CARROSSERIE B.V.



Burgers Carrosserie
felicitteert Bloemenveiling Aalsmeer
met haar 100 jarig bestaan



**INSTALLATIETECHNIEK
HANS STOKKEL B.V.**

Licht- en kracht installaties
Beveiligingsinstallaties
Brandmeldinstallaties
24 uurs Service

Molenvlietweg 6 1432 GW Aalsmeer
www.hansstokkel.nl info@hansstokkel.nl
T: +31 297 328387 F: +31 847 203499

Lid van
UNETO VNI



Ophellalaan 116, 1431 HM Aalsmeer
tel. (0297) 32 58 37, fax (0297) 32 80 53
e-mail info@wittebolwijn.nl
internet www.wittebolwijn.nl

LogiFlora B.V.

Uw partner voor

LOGISTIEKE SOFTWARE

in de groene markt!

Witteweg 62, 1431 GZ Aalsmeer • Tel. +31(0)297 36 27 76 • info@logiflora.nl • www.logiflora.nl

**Breuer
Bloemenexport
Aalsmeer.**

1997 - 2012
P.O. Box 1321
1430 BH Aalsmeer

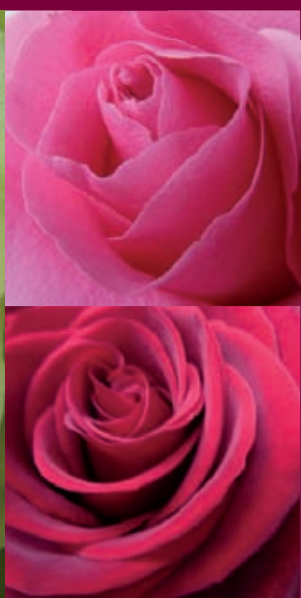
**AL 15 JAAR
uniek
in kwaliteit
en service**



Four Seasons Quality

Import Export Ecuador Roses

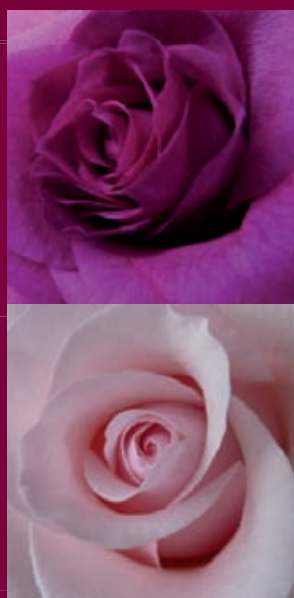
WWW.FSQ.NL



**New!!
FSQ in NY**

HARVEST
A Rose by Harvest
111 W28th St. NYC

**Buy
via our
Webshop**



Gefeliciteerd met 100 jaar Bloemenveilingen Aalsmeer!



Corsocomité, met links Maarten Maarse

Maarten Maarse

(corsobouwer comité
Oosteinderweg Noord)

**‘Trots als je wagen
eenmaal rijdt’**

Seringenkweker Maarten Maarse Mzn van corso-comité Oosteinderweg Noord heeft 32 corso's lang de handen uit de mouwen gestoken, van 1976 tot en met het slotjaar 2007. Vader Maarten was erbij vanaf de start van het Bloemencorso Aalsmeer, in 1948 ter gelegenheid van de kroning van koningin Juliana. Zoon Maarten had na 2007 met een verjongd clubje best een doorstart willen maken. Corsovirus? Dat zou je zeggen. Maar er waren er natuurlijk veel meer in Aalsmeer die dat met zich meedroegen.

Een rekensommetje leert dat Maarse (63) ruim anderhalf jaar aan werkdagen heeft gestoken in het bouwen van praalwagens. Dat geldt eveneens voor de andere comitéleden. “We kwamen er in '76 bij, we zaten allemaal in de seringen. Allereerst was het een gezellig, hecht groepje waar we alles mee gedaan hebben. Ten tweede bracht je altijd iets moois op de weg. Je bent trots als je wagen eenmaal rijdt! In de loop van de tijd ging je het ook steeds beter doen. Ik heb vreselijk veel geleerd met bouwen.”

Praalwagen met echte voorstelling en figuratie

Elk voorjaar werd op de ‘uitzoekavond’ bekend welke praalwagen je als buurtschap ging maken. Er zaten vertegenwoordigers van het twintigtal buurtschappen, die uit evenzoveel schetsen (tot '76) of maquettes van de corso-ontwerper een keuze mochten maken. “Je kreeg er vaak eentje die je aangekruist had. Wij hadden graag een wagen die iets voorstelde en waar figuratie op was. Een kale wagen wilden we niet.”

De bloemen waren “heel belangrijk” voor Oosteinderweg Noord. “We verzorgden ze tot het eind toe. Het is geen gezicht als je zaterdags met slappe

bloemen rondrijdt. We hebben een moeilijk product, seringen, daar doe je alles voor – zo is het ook met je corsowagen. Toen er een houdbaarheidsprijs kwam, hebben we heel wat keren een prijs verdiend. Met moeilijker houdbare bloemen kreeg je extra punten. Dat hadden we door, we maakten er een sport van.”

Heel Amsterdam liep uit

Maarse denkt niet dat het corso goed was voor de bloemenverkoop. “Wel waren de bloemen op de veiling altijd duur die week,” zegt hij. “En het is toch een soort reclame. In het begin liep heel Amsterdam er voor uit. Wat is er mooier dan door Amsterdam rijden!”

Twee corso-ontwerpers heeft hij in die jaren versleten, Frits Vogel (ontwerper van '68-'89) en Koos Zuidgeest ('90-2007). “Frits is een echte kunstenaar, je moest goed doen wat hij in gedachten had. Dat hebben we bij Koos nooit meegemaakt. Hij is meer een decorbouwer. Maar met allebei viel goed te werken.”

Wagen met trekker en al verkocht

Waarschijnlijk het mooiste corsojaar voor het buurtschap was 1993, toen de praalwagen opgesierd was met walvissen. “Het was de langste wagen ooit. De notaris heeft het nagemeten: 28 meter en 80 centimeter. Hij bestond uit losse onderdelen waar je mee kon draaien. We hadden er zoveel succes mee. We hebben hem zelfs in zijn geheel kunnen verkopen, met trekker en al, voor 10.000 gulden.”

De koper was de Vlaamse gemeente Koksijde, een kustplaats met ook een eigen corso. Vanwaar de

interesse? “Er was een walvis aangespoeld op de kust en het beest was zo'n beetje heilig verklaard... Door die centen hebben we jarenlang iets extra's aan de wagens kunnen doen.”

Nieuw corso lukt niet meer

Dat er een einde kwam aan het Bloemencorso Aalsmeer vindt hij “jammer”, maar “ik begrijp het wel”. De nieuwe start vorig jaar is in zijn ogen “zielig”. “We hebben zo'n naam gemaakt met het corso, dan kan dit niet. Het is niks. Noem het dan anders. Al is het moedig om het weer op te starten. Het is ook bijna niet te doen, of de veiling zou het weer moeten sponsoren,” stelt Maarten Maarse. “Stel dat er weer een speciale gelegenheid is, zoals de kroning in '48 van Juliana, dan zou ik best wat willen doen. Maar jaarlijks een corso, ik denk dat dat niet meer lukt.”

Wagen Oosteinderweg-Noord



“De Aalsmeer-baan is dicht. Green Park bestaat niet meer, daar zijn tóch woningen gebouwd. De veiling en haar omgeving zijn het entertainment-park Bloomin'Holland. De kassen die overgebleven zijn, drijven op water in stukken van de Haarlemmermeerpolder, die onder water zijn gezet in verband met de benodigde waterberging.”

Dat zegt oud-wethouder Gertjan van der Hoeven. Het is 2037, en hij en oud-collega Ad Verburg toosten op ‘125 jaar Bloemen Aalsmeer’. Ze kijken terug op wat er sinds 2012 specifiek op bloemengebied is gebeurd in Aalsmeer. Véél, vinden ze.

Zuidas van de sierteelt

Van de twee is Verburg het meest lyrisch over wat Aalsmeer heeft kunnen bereiken in die kwart eeuw. “Aalsmeer is in de sierteelt toch maar mooi het kenniscentrum van de wereld geworden. Wat Wageningen jarenlang is geweest, is Aalsmeer geworden. Het kwam goed uit dat we de hotels voor buitenlandse werknemers konden ombouwen tot studentencampus. Vergeet ook niet dat we hier de grootste veredelaars hebben zitten.”

Hij is trots op wat er om de veiling heen is verzeen. “Kijk eens wat we daar hebben staan: grote kantoren van alle wereldspelers in de bloemen- en plantenexport, internationale hotels, winkels, opleidingscentra en heel veel showrooms waarin je de nieuwste producten en ontwikkelingen in de tuinbouw kunt zien. Alle grote internationale tuinbouwtentoonstellingen zijn in de loop van de jaren hierheen gekomen. Alleen al de permanente expositie trekt jaarlijks ruim een miljoen bezoekers,” zegt Verburg. “Ik vind dat je Aalsmeer

als de Zuidas van de sierteeltsector kunt beschouwen.”

Op tijd bakens verzet

Aalsmeer heeft op tijd de bakens verzet, constateren de oud-wethouders met genoegen. “De veiling is haar koers gaan verleggen. FloraHolland zit deels in het vastgoed, heeft vooral haar toegevoegde waarde gevonden in logistiek en distributie en heeft vestigingen over de hele wereld. Niet alle bloemen en planten hoeven via de veiling, zoals in 2012 nog veel gebeurde. De meeste producten gaan rechtstreeks van kwekerij naar klant. Dat kon pas toen eindelijk de transportstromen ingrijpend veranderden,” aldus Van der Hoeven. Hij wijst daarbij ook op de winst die de “directe hyperrailverbinding” van Aalsmeer met Schiphol Logistics Park heeft gebracht.

Ze kunnen zich nauwelijks meer herinneren dat er kassen in Aalsmeer stonden. Er is er niet één meer te vinden. De Schinkelpolder, waar rond 2012 nog moderne tuinbouwbedrijven gevestigd waren, is volgens Van der Hoeven een populair recreatiegebied. “Het was een goede zet om het Amsterdamse Bos verder de Bosrandweg over te laten steken. Het is ook mooi wonen in het groen daar, iets waar geen denken aan was 25 jaar geleden met de Aalsmeerbaan.”

Thuishaven voor hele grote jongens

Hoewel de kwekerijen geheel zijn verdwenen, zit de handel hier volgens Verburg “gelukkig” nog steeds. Veel kleinere handelsbedrijven zijn gesneuveld of overgenomen, de schaalvergroting heeft haar tol geëist. “Je ziet nog maar weinig ex-

porteurs vergeleken met 2012, maar het zijn wel hele grote jongens. Al hebben we al lang geen alles bepalende veilingklok meer, veiling en handel voeren wereldwijd nog altijd de regie. Alles wordt vanuit Nederland geregeld, vanuit de Greenport Amsterdam,” weet Verburg.

“Weet je nog dat we een tijdje Greenport Aalsmeer heetten! Binnen het vak was ‘Aalsmeer’ bekend, ook internationaal. Maar daarbuiten had niemand er ooit van gehoord. Amsterdam, dát is een merknaam. Het was even slikken voor ons allemaal, maar je moet nu eenmaal mee met de ontwikkelingen.”

Seringenpark weer in stijl van Broerse

Toch heeft teruggaan in de tijd ook zijn charme. Zo stipt Verburg het Seringenpark aan, waar hij vaak wandelt. “De vrijwilligersgroep die – ik weet het nog – in 2011 aan het opknappen van het park begon, heeft eer van zijn werk. Het is weer helemaal zoals landschapsarchitect Broerse het halverwege de vorige eeuw ontworpen heeft.”

De titel ‘bloemendorp’ kan Aalsmeer anno 2037 met ere dragen, menen de oud-wethouders. “Begin van de eeuw verwachtten de mensen dat de gemeente voor alle beplanting zou zorgen. In het buitenland zorgen particulieren altijd al voor de bloemenpracht. Nu doen we dat hier gelukkig ook. Het is opvallend dat we er zelf meer voor overhebben. Vandaar dat het er overal prachtig uitziet.”



Bloomin'Holland

Ad Verburg en Gertjan van der Hoeven

(oud-wethouders)

**‘Aalsmeer hét kenniscentrum
internationale sierteelt’**



Grootvader Jan Hilverda (met puntsnor, naast trap) op CAV

Jan Hilverda

(Royal Hilverda Group)

**‘Alleen ‘Aalsmeers’ denken
nu onmogelijk’**

In augustus 1909, een kleine drie jaar voor de veilingen gingen draaien, stapte de 23-jarige grootvader van Jan Hilverda in de bloemenhandel. “Toen hij begon, handelde hij in buxus en wat snijbloemen. Er was geen veiling, dus kocht hij ze direct van kwekers aan de Uiterweg en Oosteinderweg,” vertelt Jan Hilverda.

Hij is de derde generatie Hilverda's in de bloemenhandel en directeur van de Koninklijke Hilverda Group. Dat is een holding met twee poten: bloemenexport (Hilverda De Boer en Anton Spaargaren) en veredeling en vermeerdering (onder meer HilverdaKooij en Florist Holland).

Zelf bloemen telen is in de jaren vijftig vaarwel gezegd. Zijn grootvader was in '27 aan de 1e J.C. Mensinglaan rozen gaan kweken. “Hij wilde kopers rozen van eigen teelt aanbieden.” Na de oorlog deden Amerikaanse anjers hun intrede. Toen er vraag kwam naar uitgangsmateriaal, ging Hilverda in de anjerstekproductie. “Dat was snel interessanter.” In 2008 fuseerde Hilverda met het even gerenommeerde Kooij.

Bloemenschuur pal tegenover station

In de bloemenexporttak is de fusie tussen Hilverda Bloemen en Aad de Boer in 1999 baanbrekend geweest. Maar eerst gaat Hilverda even ver terug in de tijd. “Mijn grootvader bouwde in 1915 een bloemenschuur aan de Stationsweg, tegenover het station. Dáár, omdat er een station was! Dan konden de bloemen makkelijk op de trein. Die schuur staat er nog,” zegt hij. “Hilverda was altijd een van de grotere exporteurs op de CAV en als Hilverda De Boer zijn we dat nu nog.”

Op de VBA is Hilverda Bloemen ettelijke keren verhuisd. “Het was steeds te klein,” zegt hij. “We waren een middenmoter, net als A. de Boer. We realiseerden ons dat we te klein waren om zelfstandig te kunnen blijven. We hadden meer schaalgrootte nodig om te kunnen concurreren.”

Ook investeren in slechte tijden

Een andere aanleiding tot samengaan was nieuwbouw op VBA-Zuid, op de huidige plek. “Wij wilden als Hilverda graag een modern gebouw buiten de veiling en Aad de Boer ook. Eerst wilden we met een groep bedrijven gezamenlijk bouwen, maar de anderen haakten af en wij bleven over. We zouden een gebouw met een tussenmuur krijgen. ‘Als we daar toch samen zitten, kunnen we de muur beter weghalen. Dan zijn we flexibel,’ vonden we. Uiteindelijk werd het helemaal fuseren.” In 2003 stapte het bedrijf over naar het nieuwe pand.

“De fusie was een goede keuze. Die heeft op alle manieren aan de verwachtingen voldaan. We vulden elkaar mooi aan, er was nauwelijks overlap in klanten,” aldus Hilverda. Hilverda De Boer exporteert naar ongeveer zestig landen, waarvan “dertig belangrijke” landen. “Door onze omvang zijn we in staat investeringen te blijven doen. Ook in slechte tijden.”

Crisis zet alles op scherp

Dat brengt hem op de crisis, die “ons keihard op de grond” heeft gezet. “De rendementen staan serieus onder druk, iedereen heeft het moeilijk. Maar het zet alles weer op scherp. Onze sector is zeer veerkrachtig. De meesten overleven het en passen zich aan. De cijfers laten zien dat er een kwart van

de exporteurs verdwenen is, maar faillissementen komen weinig voor. Het zijn overnames, consolidaties en concentraties. Dat was nodig, want het is nog steeds te versnipperd. Ik denk dat de sector er uiteindelijk gezonder van wordt.”

Hilverda heeft tot op de dag van vandaag “veel vertrouwen” in de bloemenexport. Na de moeilijke jaren loopt de lijn “ongetwijfeld” weer omhoog. Nederland zal naar zijn overtuiging een cruciale rol blijven spelen in de internationale sierteelt. “Een ander land kan de positie van Nederland als draaischijf niet overnemen.”

Dankzij kwekers en veilingen

Maar er moet wat gebeuren. “Productie, veiling en handel zijn geen gescheiden werelden. We zullen meer moeten samenwerken. Daarvoor moeten we andere modellen zoeken dan we nu hebben,” vindt hij.

Hilverda heeft de sleutel niet in handen, maar weet dat de bloemenbranche op zijn minst Nederland-breed moet denken. Feit is dat dat – al lang – niet meer kan op het niveau van Aalsmeer. “Als we nog rechtstreeks van elke kweker hadden moeten kopen, hadden we niet gestaan waar we nu staan. Dat is te danken aan de kwekers en hun coöperatie.”

Joost Hoffscholte

(oud-burgemeester)

‘100 jaar bloemen: wereld-prestatie van klein dorp’

“Drie verschillende Aalsmeerse veilingvoorzitters heb ik meegemaakt. Jan Maarse, het boegbeeld, de bezieling. Gerrit Kooij, de diplomaat. Frans Kuipers, een echte kwekersman, die ook graag een biertje mee ging drinken. De algemeen directeur was lange tijd André Mulder. Dat was de strateeg,” schetst Joost Hoffscholte (69) de veilingtop in zijn Aalsmeerse burgemeestersjaren (1985-2007).

De rolverdeling doorzag hij volgens eigen zeggen al bij zijn allereerste bezoek aan de VBA, in juni 1985, kort na zijn aantreden als burgemeester. “Ik werd ontvangen door Maarse, met Mulder aan zijn zijde. Maarse had het erover dat ze in de veiling om 5 uur beginnen, dat de handel over de hele wereld uitzwermt, hoe groot het allemaal aan het worden was, dat de veiling vooruit moest. Dat was het ondernemersbloed. Mulder zei tegen me dat de veiling ons hard nodig had. Want er waren plannen voor nieuwbouw en hij zou binnenkort graag langs willen komen om het uit te leggen.”

Boeket bloemen goed voor de pr

Die eerste kennismaking verblufte Hoffscholte. “Toen ik op de loopbrug de veilingzaal inkeek, rolde ik achterover van de schaal. Al die karren. Ik zei: dit kan niet waar zijn! Wie kan daar wijs uit worden? En dan de tribunes, waar de veilingklok constant op en neer ging. Hoe kunnen kopers precies weten wanneer ze moeten drukken? Indrukwekkend!”

Het voorval brengt hem op hoog bezoek van de premier van China jaren later, toen Kuipers voorzitter was. “Dat was een belangrijk land dat in ontwikkeling was. Ik kreeg tijdens het bezoek een signaal dat de vrouw van de premier gek was op rozen. Ik vroeg Kuipers of hij niet ergens een boeket rozen vandaan kon halen. Een kleine moeite, en goed voor de pr; dat zou in de Chinese kranten komen. We liepen verder en opeens stond er een meisje met een groot boeket rozen. ‘Oh, how nice, beautiful flowers from Holland,’ reageerde de premiersvrouw. Tussendoor zei Kuipers me: ‘Maar ze komen uit Afrika.’

Gasten vertelde Hoffscholte “vol trots” dat bloemen uit Afrika ingevlogen werden en 48 uur later, via de veiling en Schiphol, te koop waren in New York. “Een logistiek hoogstandje. Innovatief, oer-Hollands,” zegt hij. “En het is aardig als je er als gemeentebestuur dicht op zit.”

Vertrouwen in elkaar belangrijk

De contacten tussen veiling en gemeente zijn nauw geweest. “De veiling is hét bedrijf in Aalsmeer, velen hebben er mee te maken. Dan is het belangrijk dat je elkaar kent en elkaar vertrouwt. Je vond elkaar snel. Het ging in goed overleg, ook



al botste het weleens. Als de veiling een hoger tempo wilde dan we als overheid konden bijhouden. Als er wat was, werd dat op hoog niveau ingestoken.”

Ook wanneer er bijzondere gebeurtenissen waren, kon de gemeente “voor support” bij de veiling aankloppen. Dat noemt hij de dorpse kant van de VBA, geworteld als ze is in de lokale gemeenschap. Dit tegenover de internationale marktplaats waar-toe ze in de loop van de jaren was uitgegroeid.

VBA wacht niet bij gemeentegrens

De gemeente begreep best dat “de VBA niet wacht bij de gemeentegrens”. Hetzelfde gold voor buur Uithoorn. Dat werd actueel toen halverwege de jaren negentig de laatste plannen van Mulder ter tafel kwamen: nieuwbouw aan de overzijde van de Legmeerdijk, op Uithoorns grondgebied.

“Dat is in volle harmonie gegaan tussen veiling, Uithoorn en Aalsmeer. De Aalsmeer Shuttle, boven de Legmeerdijk en nodig om de producten met stapelwagens door de lucht van de ene naar de andere kant te vervoeren, werd letterlijk de verbinding.” Ook weer zoiets innovatiefs, zegt hij erbij.

Hartstikke trots

Het was ook de tijd dat plannen voor een omgelegde N201 serieus ter hand werden genomen. “De oude N201 door twee dorpskernen heen, met op topdagen 5000 vrachtwagenbewegingen, dat kon niet meer. Er was ook breed bestuurlijke wil om er iets van te maken.”

Wanneer hij in het buitenland in een bloemenstal of -winkel het veilinglogo opmerkte, was hij “hartstikke trots”. “Dat was niet de verdienste van de burgemeester, maar van kwekers, bestuur en handel. Bloemen, dat is het gezicht van Aalsmeer,” zegt Hoffscholte. “In 100 jaar heeft een relatief klein dorp een wereldprestatie neergezet.”

Jan Rozendaal

(oud-onderwijsman)

‘Aalsmeerse kwekers dachten praktijkgericht’



Veelhouderszoon Jan Rozendaal uit de Alblas-serwaard kwam in 1969 in Aalsmeer wonen. Hij was net een jaar directeur van de lagere tuinbouwschool aan de Jac.P. Thijsseleaan. Hij werkte bij de Hollandse Maatschappij van Landbouw toen hij als directeur werd aangesteld. Hij had de tuinbouwscholen in de regio goed leren kennen en gemerkt dat die in Aalsmeer niet zo lekker draaide. “Ik zie het als uitdaging die school op de kaart te zetten,” had hij zijn baas toegevoegd. Ga je gang, was diens reactie.

Rozendaal begon met ongeveer 150 leerlingen. “Toen ik wegging in 1978 waren er ruim vijfhonderd,” vertelt de 79-jarige onderwijsman. “Ik heb altijd een bouwer willen zijn,” vat hij zijn eigen werkzame leven in een notendop samen. “Mijn filosofie in 1968 was: het onderwijs verbreden.”

De lagere tuinbouwschool was tot dan toe een jongensbolwerk. Er zaten kwekerszoons op die er bloementeeltonderwijs genoten. “Ik vond dat ze als twaalfjarigen te jong waren om een vak te kiezen. Het onderwijs moest algemener, met talen, techniek en ook beeldende vorming. We begonnen met nieuwe vakrichtingen: bloemschikken en -binden en tuinaanleg en -onderhoud,” legt Rozendaal uit.

Meisjes op school vanwege bloemschikken

Opeens kreeg de school er meisjes bij. “Vooral op het bloemschikken kwamen veel meisjes af, die niet van agrarische huize waren.” De leerlingen maakten kennis met alle drie de vakgebieden en mochten pas aan het eind van hun opleiding een definitieve keuze maken. Het is gaan groeien en de school werd een succes.”

De kwekers waren niet blij met de ommekeer. “Van hen hoefde het allemaal niet.” Hun zoons konden na de lagere tuinbouwschool op de kwekerij terecht. Zo nodig konden ze zich altijd nog tweemaal per week laten bijscholen in het tuinbouwavondonderwijs, dat gedurende twee winterhaljaren volledig gericht was op bloementeeltonderwijs. Dat vonden de kwekers veel genoeg. “In de praktijk kunnen ze het het beste leren,” was hun idee. “Ik heb op ouderavonden heel wat moeten uitleggen,” aldus de oud-directeur van wat later De Groenstrook werd.

KMTP als promotor tuinbouwonderwijs

De lout van het tuinbouwonderwijs werd kort voor 1900 aangestoken door de jonge lokale afdeling van de Koninklijke Maatschappij Tuinbouw en Plantkunde (KMTP). Die eer wil Rozendaal de vereniging graag geven. “Alle kwekers waren er lid van. De KMTP deed altijd werk voor hen. Zo richtte ze ook de Rijkstuinbouwwinterschool op.”

Na een kort bestaan aan de Uiterweg ging de nieuwe ‘Tuinbouwschool’ aan de Stationsweg eind 1899 open. “De eerste jaren waren er tien, vijftien leerlingen; de meesten van buiten Aalsmeer. Ze gingen in het winterseizoen naar school en werkten zomers op de kwekerij.” Alleen vooruitstrevende lokale kwekers stuurden hun zoons er aanvankelijk heen. De situatie bleef zo tot in de vijftiger jaren.

Horloge voor beste Aalsmeerse leerling

Halverwege de vorige eeuw ging de tuinbouwsector groeien, in de jaren zestig zelfs explosief. De lagere tuinbouwschool ontstond en de middelbare werd uitgebreid. De KMTP vond het wel nog steeds raadzaam het belang van onderwijs te onderstrepen. “Als er Aalsmeerse jongens op de middelbare tuinbouwschool afstudeerden, kreeg die met het beste resultaat een horloge. Later werd dat een boek. Dat deden ze om Aalsmeerse kwekers te stimuleren hun zoon naar school te sturen.”

Door landelijke ontwikkelingen gingen scholen op in grotere samenwerkingsverbanden. Rozendaal begeleidde daarin diverse processen, eerst als inspecteur in Noord-Holland en Utrecht en later als landelijk projectleider voor de invoering van de basisvorming. Belangrijk in de onderwijsvernieuwing vond hij de goede aansluiting van het lagere op het middelbare niveau.

Groenstrook doet het goed

Nu vallen beide tuinbouwonderwijs in Aalsmeer onder het Wellantcollege. De lagere tuinbouwschool kende in zijn toptijd volgens Rozendaal “tegen de zeshonderd” leerlingen. Dat is teruggelopen tot zo’n vijfhonderd. Al jaren terug is diervverzorging er als vakrichting bijgekomen. “De school doet het goed,” weet hij.

“Voor de vorming van jonge mensen is het lagere en middelbare tuinbouwonderwijs van essentieel belang geweest. En niet alleen voor degenen die werkzaam zijn in de tuinbouw,” stelt Rozendaal. “De scholen hier hadden ook een algemeen vormende functie. Want, naast de ulo en later de mavo, was – en is – er verder geen voortgezet onderwijs.”

dat ging ten koste van de kwekerij. Ik deed liever een rondje Duitsland, bij kwekers kijken. Kweken, dat was mijn vak, dat was mooi.”

Tuinprogramma’s zorgden voor doorbraak

In de jaren zeventig werd L. van der Weijden (die naam bleef) steeds meer een orchideeënkwekerij. Het was nog steeds buffelen. Als er iets verdiend werd, moest het geïnvesteerd worden, tot het in de jaren tachtig “makkelijker” werd. “Het duurde lang voor de handel en consument wisten wat phalaenopsis was. Een orchidee werd stijf gevonden. Wij denken dat de interesse door de tuinprogramma’s op tv enorm is toegenomen,” licht Greet toe. Hij: “We hadden allerlei soorten, in kleine partijen, en je kon het allemaal verkopen.”

Tegenwoordig houdt een kweker het bij één of enkele soorten. Automatisering en specialisatie hebben overal hun intrede gedaan. “De handel wil alleen grote hoeveelheden. De kleine kwekerijen zijn bijna allemaal weg.” Zelf droeg hij de zaak in 2000 aan zijn zoon over. “We hebben er toen nog geen minuut over gesproken. Ook niet over de prijs, want ik had het volste vertrouwen in hem.” Jacques van der Weijden heeft het niet meer voor het zeggen. “Maar ik ben nog steeds betrokken, ik ben er altijd.”

Midden vader Leen, links Jacques



Jacques van der Weijden

(oud-orchideeënkweker)

‘Kweken, dat was mijn vak’

Kwekerij L. van der Weijden in Kudelstaart is een begrip in de orchideeënwereld. Tot ver over de grenzen. Ooit begin grootvader Leen van der Weijden (overleden in 1987, 71 jaar oud) in een paar oude kassen in Vrouwentroost. Vader Jacques heeft het bedrijf aan de Mijnscherenweg groot gemaakt en zoon Lennard (42) is de nieuwste vaandeldrager van de familie. We spreken Jacques (68) en zijn betrokken echtgenote Greet van der Weijden in hun huis op de plek waar de wieg van de kwekerij staat. “We hebben altijd plezier in ons vak gehad.”

Anders dan Jacques en Lennard was Leen anjerkweker. Met zijn broer begon hij in 1948 op de oude kwekerij die ze gekocht hadden. “Er was al snel geen droog brood te verdienen voor twee gezinnen. Mijn vader bleef hier. Het was geen vetpot. Maar hij verdiende wat, anders had hij geen kas kunnen bouwen. Ik ben in ‘61 bij hem gaan werken. Ik kreeg weinig betaald, een zakcentje. Tot mijn trouwdag,” vertelt Jacques. “Ik heb hem niet om het geld getrouwd,” haakt Greet er op in.

Anjers niet zijn ding

Jacques had “leren nooit geweldig” gevonden, maar wel “veel cursussen gedaan”. Na de tuinbouwschool deed hij ervaring op bij enkele kwekers. Bij de Fa. Oud had hij “leren werken”. “Als je wat wil bereiken, moet je aanpotten,” was de boodschap die hij er meekreeg. Dat hij het kwekersvak inging, was een automatisme. Maar anjers waren niet zijn ding. “Ik had het er niet op. In de anjers was in de winter niks te doen, in de zomer was je de hele tijd aan het werk en je kreeg er niks voor op de veiling.”



Kom in de Kas, midden Greet en Jacques van der Weijden

In ‘63 kocht zijn vader, die ook bestuurlijk actief was, ruim één hectare grond aan de nog onverharde Mijnscherenweg. “Ook daar gingen anjers in.” De kwekerij groeide elk jaar bij stukjes en beetjes, want in één keer een groot complex neerzetten was wettelijk nog niet toegestaan. “Hij had grond genoeg en gebruikte rolkassen. Zo had je elke keer vers land en kreeg je de beste kwaliteit.”

Eerste orchideeën voor 10.000 gulden

Aan de Mijnscherenweg was zijn vader “de baas”. Zelf zat hij meestal op hun oude stek, die ze hadden aangehouden. Jacques kon zich er uitleven, met allerlei soorten potplanten. “Daar ben ik beginjaren zeventig begonnen met de eerste orchideeën, het venusschoentje.”

Orchideeën werden zijn grote liefde, in vele soorten. Greet: “Ik weet nog dat hij zei: ik wil iets telen wat moeilijk is en duur in aanschaf.” Hij had toen al een “klein hoekje phalaenopsis” gekocht. Voor 10.000 gulden, een aardig kapitaaltje. Maar hij geloofde erin. Als hij zijn vader met zichzelf vergelijkt, zegt hij: “Ik was meer kweker. In een bestuur zitten – heb ik ook gedaan – kostte me te veel tijd,



vd Hoorn Floristik

Hartelust

www.hartelust.nl 0297-326454 Aalsmeer



Langste praalwagen ooit in 1993

Emerie Hiel

(oud-notaris)

‘Ik heb ongelooflijk veel zien veranderen’

“In de jaren dat ik notaris was, heb ik ongelooflijk veel zien veranderen. De bloemensector beheerste het hele leven in Aalsmeer. Veel is er verdwenen, een heleboel bedrijven zijn er niet meer. Dat geeft me weleens een gevoel van weemoed. Bloemen drukken nu niet meer zo'n stempel op Aalsmeer als in de jaren zeventig. Al dat enthousiasme rond het corso, ook de werknacht als de wagens werden opgebouwd. Als de vaktentoonstelling geopend werd, merkte je dat in het hele dorp. Daar heb ik mooie herinneringen aan. Zoals het vakmanschap en het gastheerschap dat de organiserende afdeling Aalsmeer van de Koninklijke Maatschappij Tuinbouw en Plantkunde toen toonde.”

Oud-notaris Emerie Hiel (77) woont sinds enkele jaren in het Zeeuwse Hulst en is, met plezier, speciaal voor het interview naar Aalsmeer afgereisd. Hiel bewoonde het pand op de hoek van Hadleystraat en Stommeerweg, waar ook zijn notarispraktijk (1978-1998) gevestigd was.

Een plek die hem ook om een speciale reden is bijgebleven, vertelt hij. “Het was een geweldige vooruitgang voor de bereikbaarheid van de veiling dat de oude spoorbrug over de N201 indertijd verhoogd werd. Daarvóór reden vrachtwagens nog over de Stommeerkade en Stommeerweg, als ze van de veiling kwamen of erheen moesten...” Langs zijn kantoor dus. “Ik hoor het gedreun nog.” Wat nu de Rozenhof is, was toen de kwekerij van Maarse en wat de Anjerhof is, was nog de kwekerij van Hilverda.

Notariële vastlegging

Hiel heeft talloze ondernemers uit het bloemen-

vak bij zich op kantoor gehad. Ze hadden vrije keuze van notaris, “maar volgden elkaar vaak na”. Bij hem lieten ze afspraken formeel vastleggen. “Voor de aankoop van grond en voor hypotheek om de financiering van opstallen te regelen.”

Ook kwamen ze bij de notaris langs om de rechtsvorm juridisch vast te laten leggen. “Bij de exporteurs waren het meestal BV's. Kwekers kozen vaak voor een firmavorm. Een Vennootschap Onder Firma of een Commanditaire Vennootschap. Maar naarmate kwekers groter werden, schoven ze op in de richting van een BV.”

Voor de VBA en bijvoorbeeld de Stivas De Meerlanden-Amstelland moest hij geregeld voorlopige koopcontracten opstellen vanwege grondtransacties. Onder meer toen de veiling tientallen hectare grond verwierf aan de Uithoorn-kant van de Legmeerdijk, waar nu het bedrijventerrein VBA-Zuid gelegen is. Ook bij grondaankopen en -ruil door de Stivas, een stichting die werkt aan verbetering van de agrarische structuur, was Hiel betrokken.

Ontwikkeling Schinkelpolder

Zo kocht Stivas in de jaren zeventig op een grondveiling percelen in de Schinkelpolder. “Dat was een manier om beweging in een gebied te krijgen. Dan konden ze bijvoorbeeld ruilen. Daar ging het om aanzienlijke bedragen. Maar het kon ook om kleine bedragen gaan, bijvoorbeeld in verouderde kassengebieden als de Aalsmeerderweg.”

Van de Schinkelpolder schiet Hiel een promotiebijeenkomst uit '86 te binnen. “Staatssecretaris Ploeg verrichtte de openingshandeling. Het was

iets spectaculairs. Er viel een wand van de kas weg en er kwam een tekst te voorschijn: ‘Kwekers, hier ligt uw toekomst’. Maar het heeft lang geduurd voor het gebied tot ontwikkeling kwam...”

Langste en grootste bloemstuk

Bij officiële gelegenheden liet hij zich als notaris graag zien. “Als ik uitgenodigd was, ging ik zoveel mogelijk. Ook naar ledenvergaderingen van de VBA. Ik wilde zoveel mogelijk op de hoogte zijn en bij zulke gelegenheden hoorde je wat er leefde.”

Soms werd Hiel om “notariële medewerking” verzocht bij bijzondere evenementen. Hij noemt enkele voorbeelden: “Het grootste bloemstuk ter wereld in '86 in de raadzaal ter gelegenheid van de introductie van de roos Zurella. Het langste bloemstuk ter wereld in '97, toen de middelbare tuinbouwschool 100 jaar bestond. En de langste wagen van het bloemencorso, die 28,80 meter lang was. Al is het niet zeker dat het inderdaad de langste was, want zo iets werd nooit gemeten. Een notaris erbij, dat hielp de organisatie! Het was allemaal leuk om aan mee te doen.”

“We kunnen bijna een baangarantie afgeven! Een paar maanden na het examen zijn ze allemaal aan de bak en een deel stroomt door naar het hbo. We zijn dan ook niet somber,” zegt Dirk Jongkind (55). De zoon van een rozen- en trekheesterkweker is opleidingsmanager planten op het Wellantcollege mbo Aalsmeer, die vroeger bekend stond als de ‘middelbare tuinbouwschool’ oftewel ‘de RMTS’.

De school, die 115 jaar bestaat en sinds 1991 gevestigd is achter het voormalige Proefstation aan de Linnaeuslaan, telt 500 leerlingen. Tien jaar geleden stakte het bij 225 leerlingen. Het onderwijsaanbod werd verbreed en er kwamen twee hoofdopleidingen bij: ‘dier’ en ‘tuin, park en landschap’. Daarnaast staat de “traditionele drieliding” nog overeind: bloementeelt, handel en bloemschikken. Maar daarin is veel vernieuwd. Zo heeft bij bloemschikken ‘design’ zijn intrede gedaan.

“Als we op school hetzelfde verhaal zouden hebben als twintig jaar geleden, bestonden we niet meer. Je zult je voortdurend aan moeten passen. Dan ben je ook in staat teelt en handel goed in de benen te houden,” geeft hij aan.

Jongens en meisjes fifty-fifty

“We zitten in Aalsmeer, maar zijn een regionale school. Met alleen mensen uit Aalsmeer zou het lastig zijn. Vroeger was dat al zo. Er waren hele contingenten leerlingen in de kost hier, uit het hele land. Toen ik zelf begin jaren tachtig op school zat, hadden we zes, zeven man uit Aalsmeer. Dat was een forse groep.”

De verdeling tussen jongens en meisjes is de laatste jaren fifty-fifty. De tijd dat er alleen jongens op school zaten, is vervlogen. In Jongkinds schooltijd was er nog wel een mannelijke meerderheid. De diervoeding is populair onder meisjes. “Bij bloemschikken zijn ze altijd in de meerderheid geweest, maar er zitten er ook heel wat bij bloementeelt en groothandel & logistiek.”

Meer de handelskant op

De middelbare tuinbouwschool “was bloementeelt”. Maar elders verzeen eveneens groene opleidingen en Aalsmeer veranderde van een kwekers- in een handelscentrum. “Dan zie je dat kwekerskinderen eerder de handelsrichting kiezen. De grens tussen kweker en handelaar is ook niet zo precies meer. De handelskant, met daarbij productkennis, geeft bovendien méér mogelijkheden. We hebben momenteel één teeltklas.”

Met de tijd meegaan betekent nauw samenwerken met het tuinbouwbedrijfsleven. Zo ontstond eind jaren tachtig, mede onder impuls van Jongkind, de handelsrichting. In samenwerking met verschillende bedrijven uit de sector voeren leerlingen opdrachten binnen de bedrijven uit die voor beide partijen nuttig en leerzaam zijn. Ander voorbeeld: ex-leerlingen onder de exporteurs geven gastlessen op school.

Behoeft aan vakmensen op middelbaar niveau Jongkind weet dat goed geschoold middenkader in het bedrijfsleven “schaars” is. “Daar richten we ons vooral op. Maar bedrijfsopvolgers leveren we ook nog steeds af,” zegt hij.

“Het probleem is dat we te weinig leerlingen kunnen afleveren. Want er zijn nogal wat vacatures, en voor behoorlijke functies. Er is behoefte aan jongeren op middelbaar niveau die creatief en ondernemend zijn en in internationale context willen werken. Dit onder andere door vergrijzing op bedrijven. Dat merkte ik pas nog bij Kom in de Kas in Rijsenhout, waar diverse kwekers vertelden dat ze mensen zoeken voor het middenkader. En als bedrijven stagiairs hebben, hopen ze dat ze blijven hangen.”

Internationaal kijken

De school onderhoudt goede banden met de Aalsmeerse omgeving. Via “leuke projecten” maakt de school leerlingen wegwijs in het vak. Voorbeelden zijn het aanleggen van een binnentuin in de nieuwbouw van Kudelstaart en het maken van een ontwerp voor het Weteringplantsoen.

Maar net zo goed zoeken leerlingen hun heil in de Keukenhof, Artis en Ethiopische of Keniaanse kwekerijen. “Je moet als school internationaal kijken. Ook in het buitenland liggen gigantische kansen.”

De mbo-school staat aan de vooravond van een opfrisbeurt. “In de zomervakantie wordt het gebouw helemaal opgeknapt. Nieuwe plafonds, nieuwe vloeren, nieuwe verlichting. En alles krijgt weer een fris kleurtje,” zegt Dirk Jongkind. “Na de vakantie hebben we weer een school die bij de tijd is.”



Dirk Jongkind

(opleidingsmanager
Wellantcollege MBO)

‘We kunnen bijna baangarantie afgeven’



Tweede van links Klaas van Zijverden, op CAV

Marco van Zijverden

(Dutch Flower Group)

‘Goede mensen om je heen is basis bedrijf’

Op 1 mei 1959 begon Klaas van Zijverden voor zichzelf met OZ. De O in de naam van het bloemenexportbedrijf komt van rozenkweker Ofman, met wie hij had samengewerkt, maar die liever naar het kwekersvak terugkeerde. De Z staat voor Van Zijverden. Rozenkwekerszoon Klaas van Zijverden (1937-2002) had volgens zijn zoon Marco het echte “handelsbloed”.

“Kweken vond mijn vader gepriegel,” vertelt Van Zijverden. Hij is CEO van Dutch Flower Group (DFG), een bedrijvengroep die in 1999 is ontstaan uit een fusie tussen de OZ Group uit Aalsmeer en de Van Duyn Groep uit het Westland.

Klaas startte op de CAV “in de pishoek”. Nieuwkomers kregen een minder gunstige plek toebedeeld, en voor OZ was dat bij de urinoirs. Daar had hij een tafel staan waarop hij de ingekochte bloemen in dozen inpakte. In de loop van de mid-dag reed hij de dozen met de vrachtwagen naar Kranenburg, net over de grens. Daar gingen ze op de trein naar zijn Duitse klanten. “Je deed alles zelf, het was elke dag hard werken,” aldus Van Zijverden.

Ga een vak leren

Vader Klaas, die OZ in de jaren tachtig opstuwde tot een groot exportbedrijf nèt achter de allergrootsten, had Marco afgeraden in de bloemen te gaan. “Ga studeren, leer een vak,” had hij hem gezegd. Dat deed Marco. “Ik was er nooit mee bezig geweest het bedrijf van mijn vader in te gaan.” Hij studeerde in '86 af op een haalbaarheidsstudie naar de bloemenimport van Zimbabwe naar Nederland.

Dat was op het moment dat OZ Export in een flinke dip zat door het kelderen van de dollar. “OZ was toen voor 80% afhankelijk van de export naar de VS,” legt hij uit. Hij mocht het bedrijf gaan reorganiseren. Toen dat er na een jaar op zat, stond hij op een kruispunt: doorgaan in zijn vaders bedrijf of niet? “Ik zat er zo diep in en vond de internationale handel erg leuk.” Dus werd het doorgaan.

Vijffarenplan voor overname

Ze spraken een vijffarenplan af en Marco zou de zaak in '93 overnemen. “Dat hij met een vijffarenplan kwam, getuigde van visie. Het knappe was ook dat hij me mijn gang liet gaan, ik mocht ook gerust fouten maken. Hij ondersteunde me waar nodig.”

Zijn vader was altijd in voor iets nieuws. “Hij was steeds op zoek naar handel. Zo was hij een van de eersten die bloemen importeerden uit Zuid-Afrika. Ook zette hij OZ Cultra op, een cash & carry-groothandel voor verkoop aan de Nederlandse bloemist.”

Goede mensen om je heen verzamelen

Van Zijverden heeft veel van hem opgestoken. “Mijn vader vond dat je niet te wild moest groeien en niet te afhankelijk van banken moest zijn. Ik heb geleerd dat je moet zorgen voor een renderende organisatie en de goede mensen om je heen. Zo had hij bijvoorbeeld Wim Gortzak, Adri Heemskerk en Cor de Vries. Als DFG doen we dat ook: de beste mensen uit de markt halen.”

Vroeger werd er niet, zoals nu overal, in termen van ‘strategie’ gedacht. Alles was “basic” en waan

van de dag. Maar in wezen gebeurde er hetzelfde: je zorgde dat je op tijd je bedrijf aanpaste, om de toekomst aan te kunnen. “Soms kan het sociaal zijn om afscheid van iemand te nemen. Mijn vader was hartstikke sociaal, maar je moest van hem wel presteren. Want anders werd het werk voor anderen een stuk zwaarder.”

Tien jaar geleden plotseling overleden

De ‘pishoek’ waar zijn vader ooit simpel op een tafel begon, is met DFG het wereldtoneel geworden. Dutch Flower Group, met Aalsmeer als thuishaven, telt een 25-tal bedrijven die actief zijn in zestig landen en in 2011 gezamenlijk 950 miljoen euro omzetten.

Dat is onvergelijkbaar met OZ anno 1959. Klaas van Zijverden heeft de beginjaren van DFG nog mee kunnen maken. Hij was drie maanden met pensioen toen hij plotseling overleed aan een hartstilstand, op 1 april 2002. Zoon Marco: “Ik zie nog voor me wat hij zei toen de DFG-deal in 1999 op zijn kantoor gemaakt was: ‘We hebben een belangrijke stap naar de toekomst gezet.’”

Klaas van Zijverden en echtgenote met luxe wagen bij bloemencorso in Stadion



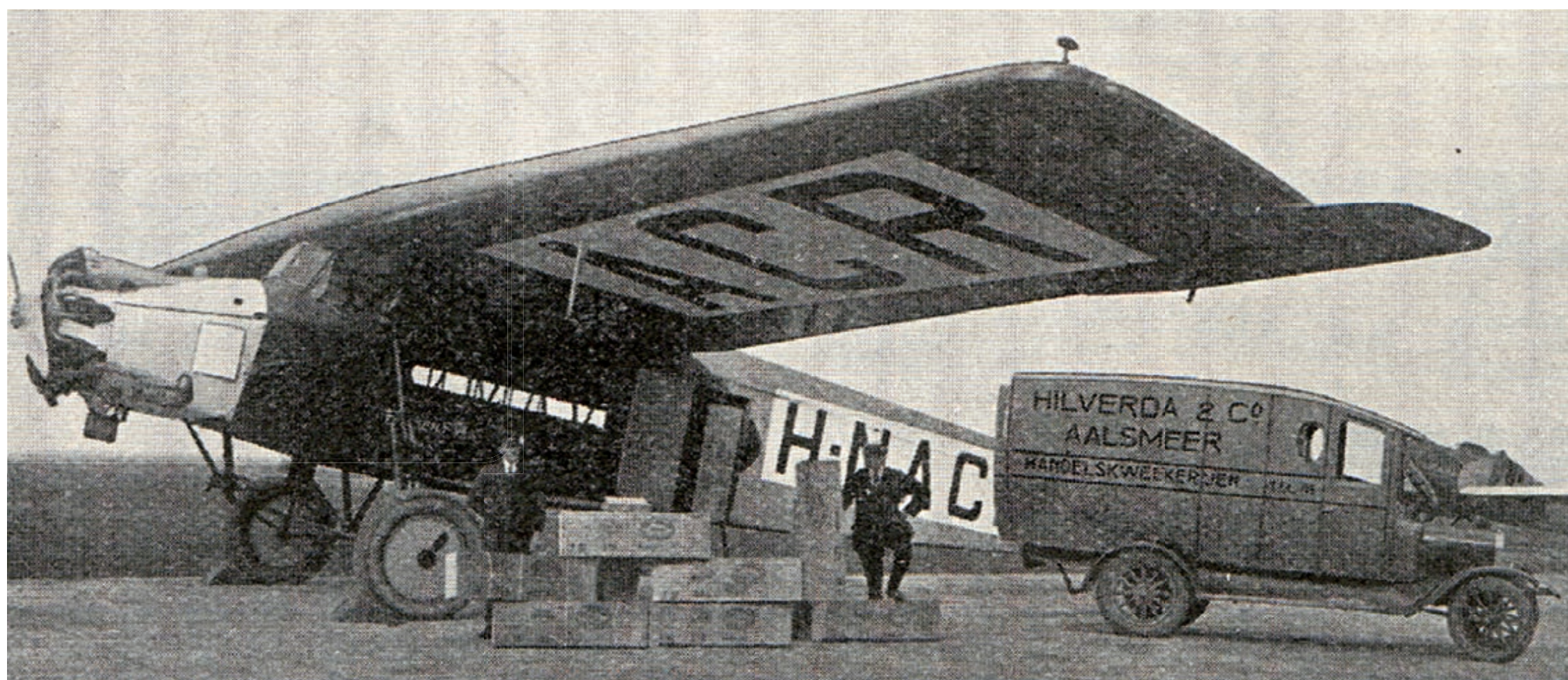


Trots op 100 jaar aalsmeerse bloemenveiling

Anno 2012 is Royal Hilverda Group een internationaal bedrijf met vestigingen in zes landen en met afzet van bloemen en uitgangsmateriaal in meer dan zestig landen. De basis hiervoor is gelegd in Aalsmeer en die basis ligt daar nog steeds. Zonder de beste kwekers in en rond Aalsmeer had ons bedrijf niet kunnen uitgroeien tot wat het tegenwoordig is. En zonder de veiling die zij in 1912 hebben opgericht en samen groot hebben gemaakt, zouden wij honderd jaar later niet kunnen bestaan. Wij voelen ons nauw met hen verbonden en wij zijn dan ook trots op honderd jaar bloemenveiling in Aalsmeer!



Royal Hilverda Group



Koninklijke Hilverda Groep • flower pioneers since 1909 • al ruim een eeuw verbonden met bloemen uit Aalsmeer

100 JAAR BLOEMENVEILINGEN AALSMEER