

## Achter ons succes staat een resultaatgericht team

Het assortiment van Bloembollenbedrijf W van Lierop & Zn. in Anna Paulowna omvat enkele honderden verschillende soorten. "We willen onderscheidend zijn, onze afnemers een compleet pakket aanbieden. Lage kosten alleen; daar red je het niet mee."

Bijna zestig jaar geleden begon Wim van Lierop met vijf hectare. Het is in de loop der jaren uitgegroeid tot een bedrijf met 200 hectare, met een breed assortiment aan gewassen en variëteiten. De belangrijkste gewassen zijn lelies, tulpen, narcissen, mini-irissen (reticulata's), krokussen, alliums, anemonen en scilla's. Daarnaast zijn er diverse andere bijzondere bol- en knolgewassen. De producten worden geleverd aan handelaren, exporteurs en broeiers. De onderneming is nog steeds een echt familiebedrijf, vertellen Ron en William, de twee jongste firmanten. Onder de 23 vaste medewerkers bevinden zich tien 'Van Lierops' waaronder zes firmanten: vier zonen en twee kleinzonen van oprichter Wim van Lierop. Ron en William, neven van elkaar, vertegenwoordigen de derde generatie in het management.



Het grootste deel van het land ligt in een straal van zeven, acht kilometer rondom het bedrijf, in de Anna Paulowna- en Zijpepolders. Het gunstige klimaat en de goede bodemstructuur in het Noordelijk zandgebied zijn ideaal voor het telen van kwaliteitsproducten. En er is voldoende grond beschikbaar voor de vruchtwisseling, aldus de neven. Alleen voor lelies wordt dit jaar voor het eerst op contract geteeld in Limburg.

Van Lierop heeft zich toegelegd op een zo breed mogelijk assortiment met onderscheidende producten. Het bedrijf is vertegenwoordigd in verschillende kwekersverenigingen.

William: "We willen onderscheidend zijn, onze afnemers een compleet pakket aanbieden. Lage kosten alleen; daar red je het niet mee. Onderscheidende gewassen zijn belangrijk. In kosten per hectare zijn de verschillen niet zo groot. Het onderscheid zit aan de opbrengstkant. Daar moeten we het van hebben. Een aantal rassen hebben we exclusief doordat we samenwerken in verschillende kwekersverbanden."

Naast de breedte van het aanbod is het teeltresultaat heel belangrijk. Het aantal leverbare bollen per hectare moet zo groot mogelijk zijn en de kosten laag. Ron: "De samenstelling van het assortiment moeten we zelf doen, aan het teeltresultaat levert Agrifirm een bijdrage. Met name door goede adviezen en het leveren van goed producten. Het contact is heel goed. Wij houden van korte lijnen. Als je vanuit het veld belt, dan wil je binnen een half uur antwoord op je vraag."

Net als in de veredeling is ook in de teelt innovatie belangrijk. William: "Je ziet dat bepaalde gewasbeschermingsmiddelen wegvallen. Daar moeten alternatieven voor komen. Vooral in de onkruidbestrijding is veel ontwikkeling."

Ron: "Hetzelfde zie je in de bemesting; 't wordt allemaal steeds krappere.. En het blijft zaak om met de minste kosten het hoogste rendement te halen."

Demovelden en telersbijeenkomsten van Agrifirm zijn heel interessant om op de hoogte te blijven. "Als het even kan proberen wij er bij te zijn. En mochten we er één missen, onze bloembollenspecialist Marco Jonkman weet precies wat er speelt. Achter ons succes staat een resultaatgericht en innovatief team."