



“Verbetering houdt niet op bij je eigen bedrijf”

21-3-17

Ruim vijftig jaar ervaring in de freesiateelt betekent niet dat Akerboom Freesia uit Roelofarendsveen denkt dat ze er wel zijn. Integendeel, het bedrijf is zich bewust van het verleden maar kijkt naar de toekomst. “Wij willen juist nu weer stappen zetten”, aldus Thomas Akerboom.

DOOR ESDOR VAN ELTEN

Op een totaal areaal van vijf hectare glas, verdeeld over twee locaties in Roelofarendsveen en één in Nieuwe Wetering teelt Akerboom Freesia al meer dan een halve eeuw freesia's. Het bedrijf produceert ruim 17 miljoen stelen per jaar en staat bekend als toonaangevend. Naast de productie van freesia's vermeerderd Akerboom ook zelf, en sinds kort is het bedrijf ook begonnen met veredeling, om zo het complete proces in eigen hand te krijgen. “Wij kunnen in de markt eenvoudigweg geen rassen krijgen die aan onze hoge eisen voldoen”, legt Thomas uit. Over wat voor soort eisen spreekt hij dan? “Wij kijken naar sierwaarde: het aantal tegelijk bloeiende knoppen op de kam. Ook geur is een belangrijk criterium. Hoe meer de bloem geurt, des te hoger de uitstoot van linalool. En uit onderzoek is gebleken dat linalool een sterk stressverlagend effect heeft. Daarnaast kijken we naar kleurvastheid, met name als het gaat om de donkere kleuren. En natuurlijk is ook een goede productiefactor belangrijk.” Overigens gaat Akerboom haar eigen rassen

straks niet verhandelen: “Ze zijn puur om onze eigen productie op een hoger niveau te brengen.”

Toekomst

Veredelen is een zaak van lange adem en daarin investeren bewijst dat Akerboom toekomst ziet in de freesia. Daarbij kiest het bedrijf voor kwaliteit boven kwantiteit: “het begint met goed uitgangsmateriaal. Wij kiezen er ook voor om ruim te planten, waardoor het licht goed onder de plant kan komen. Ook de assortimentskeuze is belangrijk. En last but not least: een hoge doorloopsnelheid bij de oogst. Wij snijden niet te groen, maar letten er op dat de bloem precies het goede rijpheidsstadium heeft bereikt. Vervolgens wordt de bloem markt klaar gemaakt. Binnen 24 uur moet alles gebeurd zijn.” daarmee houdt het voor Akerboom niet op. Het bedrijf houdt ook graag een oogje op haar product nadat dit haar kassen verlaten heeft. “Wij zoeken voortdurend de samenwerking met andere partijen in de keten om ervoor te zorgen dat ons product in topconditie bij de consument aankomt.”

Chrysal

Akerboom kiest er daarom bewust voor om haar product voor te behandelen. In dit geval met het middel Professional 2 van Chrysal. “Ons product zorgt voor een gecontroleerde doorontwikkeling”, legt Ingrid Beentjes, technisch consultant van Chrysal, uit. “Zo wordt onder andere stressbloei voorkomen en bewerkstelligen we dat de bloemen pas bij de consument uitkomen, en niet al in de verhandelingsfase.” Natuurlijk is deze behandeling niet het enige dat Akerboom doet: “we sturen ook dataloggers mee om ons product te monitoren”, aldus Thomas, “En we praten met andere ketenpartners over het proces, en hoe we hen kunnen helpen, praktisch of met advies. Denk daarbij aan zaken als belading, bewaartemperatuur, etc. Wij geloven dat iedere ketenpartner zijn eigen verantwoordelijkheid moet nemen, maar dat betekent niet dat je elkaar daar niet bij kunt helpen. Daarom wil ik ook graag met Chrysal samen nieuwe proeven gaan doen om ons product nog verder te verbeteren. Uiteindelijk is het in het belang van ons allemaal dat de consument een goede productervaring heeft.”

Behoeft aan kwaliteit

Daar is Vincent van Tol, accountmanager retail van Chrysal, het volmondig mee eens: “Ook bij supermarkten en boekettenmakers zie je dat de behoefte aan kwaliteit toeneemt. Ik zie steeds meer kansen voor producten als deze freesia, waar aandacht en zorg aan besteed is door de hele keten heen. Ketenpartners, zoals wij, moeten dus meer samenwerken. Iedere schakel is belangrijk.” “Precies, beaamt Thomas Akerboom: “Verbetering houdt niet op bij je eigen bedrijf.”

