



Bijna eeuweling zet sterk in op internet als verkoopkanaal

Steven van Dalen: "Oculeren is gewoon een andere tak van sport geworden"

Op de hoofdvestiging van De Wilde Rozen worden de duizenden rozen in pot gekweekt.

Kwekerij De Wilde is al 90 jaar een begrip in rozen. Oorspronkelijk in Bussum, maar nu snids een aantal jaar in buitengebied van Zutphen. Hier kun je de rozen in levende lijve aanschouwen. Rozen in overvloed, zowel de vele duizenden rozen in pot op de kwekerij als de welig groeiende exemplaren in het aanpalende rosarium. Toch doet rozenkwekerij De Wilde inmiddels ook virtueel zaken en worden de rozen deels al via het *world wide web* verkocht.

Auteur: Ruud Jacobs

Steven van Dalen (34) voert in Zutphen in zijn eentje de scepter en is volledig eigenaar van het rozenbedrijf De Wilde, dat oorspronkelijk teruggaat tot 1921. Van waar die naam? "Zo'n 15 jaar geleden zijn de rozenkwekerij van mijn ouders in Zutphen en De Wilde uit Bussum samengegaan. Op het bedrijf in Zutphen werden snijrozen geteeld en in Bussum tuinrozen. En omdat De Wilde nu eenmaal een bekendere naam in de rozenwereld is, hebben we die naam uiteindelijk aangehouden." Inmiddels is Bussum passé en zit de hoofdvestiging in Zutphen. "We hebben hier 3 hectare en in totaal 11 bunder. We werken met een aantal andere kwekerijen als nevenvestiging." Bij De Wilde worden de rozen vanaf stek opgekweekt. "Elke roos die je verkoopt zelf

enten is niet onmogelijk, maar in onze arbeids-cyclus van dit moment is dit niet in te passen. Enten is gewoon een andere tak van sport geworden. Je moet er al zo bovenop zitten anders krijg je geen goed product. Je moet je daarin wel specialiseren", aldus Van Dalen. De Wilde richt zich dan ook alleen op het opkweken en het vermarkten van de rozen. Het sortiment bestaat voor 75 procent uit tuinrozen, de rest is snijrozen. "Wij kweken zowel vrije als ook licentierozen. Voor wat betreft de buitenrozen hebben we zo'n 800 soorten vast in het sortiment, maar we kunnen zo'n 3.000 soorten leveren."

Internet

Naast de traditionele verkoop via de vaste kanalen en de 'verkoop aan huis' heeft Van Dalen zijn pijlen ook gericht op de handel via internet. "Je kunt eigenlijk niet meer zonder. Heel veel mensen, zowel hoveniers als particulieren, zoeken en kopen via internet. Als je adverteert in vakbladen is het meer een toevaligheid als jouw advertentie wordt gelezen." Rozenkwekerij De Wilde is momenteel zo'n vier jaar op internet actief met het aan de man brengen van rozen. "Het is gewoon een winkel er bij. De verkoopcijfers via internet zijn stabiel. Er zijn elke dag wel orders, maar is nog geen sprake van een echt sterke stijging. Het is zeker nog geen bol.com." Over exacte hoeveelheden wil Van Dalen niks zeggen. De rozen die via internet worden verkocht, wor-

den in Zutphen verpakt en verzendklaar gemaakt.

Service

Van Dalen: "We leveren in korte tijd, tenzij het gevraagde product niet direct leverbaar is. Het is een soort service die de klant zeker wel waardeert. Aan de andere kant, het kost het ons wel veel energie. We krijgen soms vragen van mensen die ik zelfs niet in mijn collectie rozenboeken terug kan vinden. Dan hebben ze bijvoorbeeld in Nieuw-Zeeland een of andere roos gezien en dan willen zie die perse hebben. Omdat wij service hoog in het vaandel hebben staan en ondanks de tijd die er misschien in gaat zitten, zeg ik toch: 'Dit lukt mij misschien wel'. Als iemand iets vraagt is het belangrijk dat hij of zij ook antwoord krijgt."

Kwaliteit

Een ander speerpunt dat Van Dalen op zijn rozenbedrijf hanteert is kwaliteit. "Wij willen ons onderscheiden op het gebied van kwaliteit en sortiment. Ik durf te zeggen dat wij met onze rozen op het vlak van kwaliteit aan de bovenkant van de markt zitten. Dat heeft te maken met het totale plaatje, van grondsoort tot teelt- en bemestingsplan tot aan het spuiten aan toe. Het is vooral dingen op het juiste moment doen. We hebben regelmatig prijzen behaald. De kwaliteit van onze planten moet gewoon top zijn."



Steven van Dalen is enig eigenaar van De Wilde Rozen in Zutphen.