

'Precies de plant maken die



An Beekenkamp overlegt met teeltcoördinator vruchtgewassen Erik Heijs: "De productie is een industrie geworden, wij moeten dat proces bijbenen".

In de markt voor jonge planten is sprake van veel concurrentie en stellen de afnemers steeds zwaardere eisen. De Beekenkamp Groep in Maasdijk doet volgas mee in het proces van schaalvergroting, internationale dynamiek en modernisering. "Het klinkt als een open deur, maar dat is het niet: heel ouderwets blijft alles toch gewoon draaien om kwaliteit, èn prijs, èn service", zegt algemeen directeur An Beekenkamp.

TEKST: JOS BEZEMER

BEELD: JOS BEZEMER

Op het moment werkt Beekenkamp aan de Korte Kruisweg in Maasdijk aan een uitbreiding van 65.000 m² voor de opkweek van warme groentepplanten en pot- en sierplanten. Die uitbreiding is nodig, want de

marktpositie van de onderdelen Vegetables en Ornamentals groeit en meer productiecapaciteit is gewenst.

Bijna jaarrond levert de onderneming jonge groente- en sierplanten af, in Nederland en elders in Europa, waaronder Duits-

land, Frankrijk en Zwitserland. "Onder invloed van de schaalvergroting en de markt stellen de klanten steeds hogere eisen", vertelt An Beekenkamp, die samen met Peter Persoon en Theo Rutten de algemene directie vormt. "Daarom zijn de nieuwe afdelingen uitgerust met 4.500 lux, om de allerhoogste kwaliteit en een zeer uniform product te realiseren. Verder doen we er alles aan om ook een schone plant te leveren. De modernste ontsmettings- en recirculatiesystemen spreken vanzelf en datzelfde geldt voor strikte hygiënevoorschriften. Niemand mag de kas in zonder toestemming en bedrijfseigen kleding voor medewerkers is verplicht."

Flexibele productie

In de nieuwbouw werkt Beekenkamp met afdelingen van 3.072 m². Ze kunnen worden

de klant nodig heeft'

gehalveerd tot 1.536 m² en zelfs naar de helft dáárvan, 768 m². "Zo brengen we veel ruimte en flexibiliteit in de productieprocessen aan en is veel maatwerk mogelijk. De teeltmaatregelen leggen we vast in een logboek. Dan kunnen we elke partij, voor welke markt ook, een eigen plantenpaspoort meegeven. De afnemer weet zo precies welke plant hij krijgt en hoe de opkweek is verlopen. In onze visie gaat het naast kwaliteit en prijs ook nog om de service. Zo moet de klant met al zijn vragen bij ons terecht kunnen. We willen daarom een toegankelijke organisatie zijn. De afnemer moet snel de juiste persoon hebben en goed worden geholpen."

Met veel minder neemt de klant van tegenwoordig trouwens geen genoegen, aldus An Beekenkamp. "Het is ook begrijpelijk, als je kijkt naar de belangen op de steeds grotere bedrijven. De productie is een industrie geworden, niets mag nog mis gaan. Dat stelt de nodige eisen aan de toeleveranciers. Wij willen vooroplopen. De grote rol die een plantenkweker in de keten speelt, schept verplichtingen. We willen de klant precies de plant geven die hij in zijn strategie – zijn bedrijf, zijn keten, zijn afzetmarkt – nodig heeft."

Uitvechten op prijs

Geven wat de klant wil, het is een ambitieus streven. Ondertussen is de concurrentie tussen de plantenkwekerijen ronduit hard. De verschillende spelers, van klein tot heel groot, deinzen er niet voor terug om het gevecht om de markt ook op prijs uit te vechten. An Beekenkamp: "Voor ons een reden om een heel platte, eenvoudige organisatiestructuur te hanteren, zonder veel overhead. Daarnaast steekt de groep veel aandacht en energie in kostenbeheersing.

Kosten die vermijdbaar zijn, snijden we weg. Het was ook vanuit kosten oogpunt dat we hebben besloten om Beekenkamp Ornamentals vanuit 's-Gravensande naar Maasdijk te halen. De concentratie van activiteiten op één plek maakt het bovendien makkelijker om medewerkers in andere bedrijven in te zetten. Arbeidsvoorwaarden die zoveel mogelijk uniform zijn, dragen daar ook aan bij."

Uit ICT haalt Beekenkamp alles wat erin zit. De onderneming ontwikkelt de software en de systemen in eigen beheer. De buitenlandse vestigingen zijn erin opgenomen en kunnen inloggen op de centrale servers. "Ver ontwikkelde ICT is het eerste dat je nodig hebt om nauwkeurig op efficiency, kwaliteit en kostprijs te kunnen sturen", verklaart An Beekenkamp de inspanningen.

Belangrijke zet

Onderdeel van de Beekenkamp Groep is Deliflor, het voormalige Lyraflor en Deltastek. Lyraflor is in 1981 bij de Groep gekomen. De aankoop was een belangrijke zet in de groepsstrategie, die erop is gericht de belangrijkste tuinbouwsectoren van uitgangsmateriaal te voorzien.

"Natuurlijk kun je simpelweg vermeerderen, maar dan ben je wel sterk afhankelijk van de veredelaars", aldus An Beekenkamp. "Als zij jou om wat voor reden niet zien zitten, heb je geen materiaal meer. Met de samenwerking met Hoek Breeding en de overname van Deltastek in 1997 kregen we óók rassen in handen en konden we op basis daarvan een eigen veredelingsprogramma starten. Van alle stekken die we nu produceren, is bijna negentig procent afkomstig van eigen rassen."

Deliflor produceert en bewortelt stekken in Maasdijk en Bruchem. Uit oogpunt van



An Beekenkamp: "We moeten weer uitbreiden."

kosten en risicospreiding laat Deliflor ook produceren bij derden in Kenia en Oeganda (waar eigen productiemanager zijn gestationeerd) en door Maranque, een joint venture in Ethiopië.

De onderneming kiest voor een strikt uitgiftebeleid. "Liever hebben we dat het areaal wordt afgestemd op de vraag in de markt, dan dat een ras door overproductie vroegtijdig sneuvelt. Want dan zitten alle schakels met lege handen. Daarom is vraaggestuurde productie helemaal ons model."

In elke belangrijke markt

De Beekenkamp Groep mikt als leverancier van uitgangsmaterialen op een krachtige aanwezigheid in de belangrijke tuinbouwsectoren groenten, bloemen en planten. De groep bestaat uit Beekenkamp Plants, Deliflor en Beekenkamp Verpakkingen.

Beekenkamp Plants heeft de afdelingen Vegetables en Ornamentals. De eerste produceert in Maasdijk (glasgroentegewassen), Lutjebroek (volgrondsgewassen) en in Rousson, onder de rook van Parijs (bladgewassen). Ornamentals legt zich toe op de productie van tropische en bloeiende potplanten, perkgoed en vaste planten en doet dat in Maasdijk, 's-Gravensande en in Kenia. Deliflor veredelt en produceert chrysantenstekken in Maasdijk en Bruchem en in Kenia, Oeganda en Ethiopië en is marktleider in Nederland.

Beekenkamp Verpakkingen ontwikkelt en produceert kunststof kratten en bakken voor de tuinbouw, de foodsector, de retail en de industrie.

SAMENVATTING

Leveranciers van jong plantmateriaal beconcurreren elkaar fel. Tegelijkertijd stellen hun afnemers steeds zwaardere eisen. Met een benadering die steunt op kwaliteit, service en prijs speelt de Beekenkamp Groep (gespecialiseerd in de opkweek van warme groenteplanten en pot- en sierplanten) hierop in. Met forse investeringen in productiecapaciteit en in de nieuwste technologie schreeft Beekenkamp de kwaliteit van het product op naar het hoogst mogelijke niveau.