

# Wim van Marrewijk: 'Plantenkweker



Wim van Marrewijk: "Wij willen de drie grote P's (Pelargonium, Poinsettia en Primula) zoveel mogelijk vermijden."

Per jaar verlaten 15.500.000 stekken het bedrijf van Prestige Plants in De Lier. Dit zijn veelal stekken van nieuwe producten, waarmee een kweker zich kan onderscheiden. Ze worden ontwikkeld door zusterbedrijf Horticonsult&Research BV en na marktanalyse bewust uitgezet bij de meest geschikte kweker. Mede-oprichter Wim van Marrewijk vertelt over 'zijn' werkwijze.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Prestige Plants is in 1996 opgericht door Wim van Marrewijk en Gerard van der Knaap, beiden afkomstig uit de jonge planten sector. "Wij zijn duidelijk een ander soort plantenleverancier. We zijn vooral gericht op energie-arme teelten voor de tuin- en potplantensector. Ons zwaartepunt ligt op de eenjarige zomerbloeiërs, lavendel en vaste planten", vertelt Wim van Marrewijk. "Wij willen de

drie grote P's van Pelargonium, Poinsettia en Primula zoveel mogelijk vermijden of op zijn Westlands gezegd: we willen weg van het bulkartikel en we gaan de markt op met een onderscheidend product."

## Unieke producten

Prestige Plants richt zich op gespecialiseerde bedrijven van nicheproducten van een superieure kwaliteit. Dat kunnen grote bedrijven zijn met maar één of twee

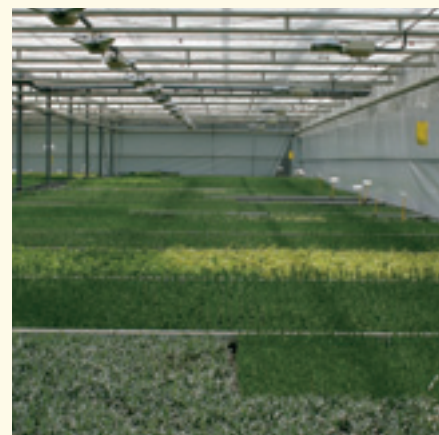
producten, zoals lavendel, Euphorbia of Vinca, die marktbepalend zijn in Nederland. Het kan dan gaan om aantallen van meer dan een miljoen stekken per soort. De producten gaan óók naar een groep kleinere, gespecialiseerde kwekers, die een aantrekkelijk assortiment nicheproducten weet neer te zetten.

Nicheproducten moeten uniek en marktonderscheidend zijn. Het ontwikkelingstraject van een nieuw product start bij het zusterbedrijf Horticonsult & Research BV. Dit bedrijf verricht selectiewerk én marktonderzoek door de potentie van nieuwe veredelingsproducten te testen voor 130 veredelaars van eenjarigen, vaste planten, half houtige gewassen en potplanten.

"Door de manier waarop we ons 'visitekaartje' hebben afgegeven zijn we met deze bedrijven in contact gekomen. Daardoor hebben we producten van elk continent van de wereld en kunnen we een pakket leveren waarin een kweker onderscheidend kan zijn."

## Vraagmarkt creëren

Onderscheidend zijn is volgens Van Marrewijk steeds belangrijker. "De laatste twee jaar zijn de ontwikkelingen in de tuinplantensector zorgwekkend. Bij een voldoende aanbod is de kracht van het bemiddelingsbureau van de veiling beperkt tot een doorgeefluik van aanvragen en het matchen met kwekers die een product kunnen leveren. Bij een overaanbod kan de bemiddelaar niets meer doen. Er komt een groter aanbod voor de klok, de prijzen komen onder druk te staan en het bemiddelingsbureau kan geen reële prijs meer realiseren."



Van de planten wordt 90% in kokospluggen afgeleverd omdat 'peat-free' een trend is.

# is regisseur van de keten'



Wim van Marrewijk wil met zijn bedrijf een grote speler zijn op de markt van nicheproducten in de perkgoed- en potplantensector.

“Een andere zorgelijke ontwikkeling is dat we nog wel aansluiting hebben met zaken als Aldi en Obi, maar bij kwaliteitstuincentra in Duitsland en Engeland komt de handel steeds meer onder druk te staan doordat deze tuincentra lokaal hun producten inkopen. Denemarken en Duitsland praten over een van de beste tuinplantenseizoenen van de afgelopen tien jaar, terwijl ons Nederlandse seizoen slechter was dan het absolute dieptepunt 2004.” Van Marrewijk wil kwekers helpen minder afhankelijk te zijn van winkelketens door nieuwe producten op een geleide manier in de markt te zetten. Bovendien wil hij een vraagmarkt in plaats van een aanbodmarkt creëren, waar een kweker wél beloond wordt voor prestatie en motivatie.

## Iedereen moet wat verdienen

Het introduceren van nieuwe producten begint op de afdeling product development. Hier wordt gekeken naar de mogelijke potentie van een nieuw ras. “We doen teeltproeven, buitenproeven en consumentenproeven. We laten een product aan een panel zien en kijken in hoeverre consumenten geïnteresseerd raken in bepaalde tuinplanten. Dan volgt een transportsimulatie. Na een traject van twee tot drie jaar is het product klaar en wordt het overhandigd aan de productmanager.”

De productmanager analyseert of een product marktpotentie heeft als massaproduct of als nicheproduct. Op basis van die analyse introduceren we een ras. “Een massaproduct willen we zo breed mogelijk aanbieden aan collega-vermeerders. Voor een nicheproduct ontwikkelen we een concept met geleide introductie.”

Prestige Plants neemt de nieuwe planten in productie en kiest daarbij de kwekers, die het beste bij het nieuwe veredelings-

product passen om ze op de beste manier te positioneren in de markt. “We hebben een kern van vaste kwekers, maar benaderen ook kwekers op basis van marktanalyse en potentie van het product en er zijn ook kwekers die ons benaderen. Of de handel wil bepaalde producten exclusief en geeft aan welke kwekers het product voor hen moeten produceren. Ons gemeenschappelijke doel is een goed product, goed gepositioneerd, zodat iedere partij er geld aan kan verdienen.”

## Productielimiet

Wanneer er een of meer kwekers bij een nieuw product zijn gevonden, is het de bedoeling om een marktgeleide productie met een gelimiteerde groei per jaar op poten te zetten. “We proberen een groei-/vraagmarkt te creëren in plaats van een aanbodmarkt. We stellen samen met de kwekers die instappen, een productielimiet vast. Na afloop van het seizoen prognostiseren we hoeveel de markt verder kan groeien, want het is nog altijd de consument die het uiteindelijke succes van het product bepaalt. De eerste telers die zijn ingestapt, hebben het eerste recht om het areaal te vergroten.”

## Leveren op maat

Prestige Plants levert de planten op maat. Het bedrijf heeft twee locaties: een van 16.000 m<sup>2</sup> en sinds vorig jaar een van 11.000 m<sup>2</sup>. Op de hoofdlocatie staan de moederplanten en de vermeerdering. Op de nieuwste locatie is de productie van halfwas planten voor de Engelse en de Duitse markt.

We willen als jonge plantenleverancier flexibel op last minute orders in kunnen spelen. “Steeds meer kwekers zijn afhankelijk van termijndorders met partijen in de

keten, die steeds later hun bestelling plaatsen. Ons sterke punt is dat we binnen 48 uur kunnen reageren in tegenstelling tot kwekers met moerplanten die in een heel-ver-weg-land zitten.”

Prestige Plants produceert tot 500.000 stekken per week. Het stekplukken en steken, gaat handmatig. Het toppen gebeurt grotendeels automatisch omdat uitsluitend met virusvrij materiaal wordt gewerkt.

Prestige Plants kan vier maten pluggen kweken, 15, 27, 40 en 50 mm pluggen en de jonge planten in verschillende stadia afleveren van onbeworteld stek tot halfwas product. Dit varieert met het product en de wens van de klant.

“Van de omzet is 40% onbeworteld. Er zijn ook kwekers die halfwas producten willen, zodat ze meer teelten achtereenvolgend kunnen hebben in het korte afzetseizoen.” Prestige Plants levert 90% van de planten in kokospluggen. “We denken met onze klanten mee. In Engeland is het een trend om ‘peat-free’ te produceren. We zijn al 2,5 jaar bezig in kokospluggen. Als je er goed mee leert werken, heeft het voordelen. Voordeel voor de potcultuur is dat je nooit een natte wortelhals hebt. In de vollegrond is de kokosplug relatief snel droog, wat specifieke teeltmaatregelen vergt. De aansluiting met de grond moet goed zijn. Voordeel is dat het risico op Phytophthora vermindert omdat het droger is.”

### SAMENVATTING

Prestige Plants en zusterbedrijf Horticonsult&Research BV ontwikkelen unieke nieuwe rassen voor de tuin- en potplantensector waarmee de kweker zich kan onderscheiden. De nieuwe producten worden op een geleide wijze in de markt gezet. Prestige Plants levert bovendien op maat aan de klanten, zodat zij meer rendement uit hun teelt kunnen halen.