

# IPM zet groene sector in sch

Van crisis lijkt even weinig te merken op de Internationale Pflanzmesse (IPM) in het Duitse Essen. In 12 hallen presenteren ruim 1.500 bedrijven en organisaties zich met de meest fraaie stands, de één nog groter dan de ander. De internationale sier- teeltbeurs, van 26 tot en met 29 januari, trok maar liefst 57.000 bezoekers. Volgens veel standhouders overtreft het de Horti Fair. BloembollenVisie maakte een impressie van de beurs.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

## GERARD VAN DER LOO BV

In één van de plantenhallen gaan we op bezoek bij Gerard en Ellen van der Loo van stekbedrijf Gerard van der Loo BV uit het Brabantse Biezenmortel. Het bedrijf bestaat 26 jaar en is gespecialiseerd in de productie van gewortelde stekken voor de boomkwekerij. Het assortiment betreft heesters met een omvang van 2 ha glas en 2,5 ha moederplanten. "Op jaarbasis produceren we 15 miljoen stekken", vertelt Gerard van der Loo. "Deze gaan naar boomkwekers en handelaren in heel Europa." Van der Loo staat voor het eerst sinds lange tijd weer op de IPM. Hij deelt de stand met Boomkwekerij Ladders en Van Hassel Boomkwekerijen. "Gezamenlijk is het makkelijker om op zo'n beurs te staan,

iedereen regelt wat." De IPM betekent voor Van der Loo niet alleen een stukje klantenbinding, het is ook een zoektocht naar nieuwe klanten. "We willen ons verbreden in de markt, voor het geval het straks minder gaat. Voordat je rendement hebt uit zo'n beurs, ben je drie jaar verder. We richten ons met name op klanten waar grote aantallen achter zitten, zoals de grote bouwmarkten in Duitsland. De verwachting is marktaandeel in Polen te kunnen winnen. Afgelopen jaar zijn we ook op Green is Life in Warschau geweest. Ik stond er versteld van hoe ver ze in dit land al waren. Er is daar zeker een markt voor onze producten en daar willen we op inspelen. Hier op de IPM vestigen we vooral de aandacht op onze vorstbestendige planten. 80 procent van onze afzet vindt plaats van half april tot half juni. Wij beschikken over een vriescel, waarmee we de bladverliezende heesters in winterrust bewaren. De stekken zijn dan



Ellen en Gerard van der Loo: 'We zien kansen in Polen'

minder gevoelig voor harde wind, felle zon en vorst. Dat laatste is ideaal voor landen met langere winters, zoals Duitsland en Polen."

## SATOKI MATSUI

Het internationale karakter van de IPM is uit alles op te merken. Niet alleen standhouders, maar ook bezoekers komen uit alle delen van de wereld. Eén van hen is Satoki Matsui. Hij verzorgt de royaltyadministratie van planten in Japan. Hij bezoekt onder andere de stand van Planttip in hal 2. "Dit bedrijf is een partner van mij in Holland", vertelt Matsui. "Zo zitten er in veel verschillende landen personen als ik. Gezamenlijk vormen we een team en wisselen we onderling nieuwe variëteiten vaste planten uit. Ik zorg in Japan voor het vastleggen van kwekersrecht." Matsui werkt ook nauw samen met het CNB Greenteam. "Zij bemiddelen veel in innovatieve cultivars onder de noemer 'Greenteam New Plants'. Een voorbeeld zijn de Gentiana cultivars, waar we zo'n drie tot vier jaar geleden mee begonnen zijn. We zijn er volop mee aan het testen met kwekers in Japan. Een ander product met potentie is de Heuchera 'Caramel', een cultivar uit het visueel aantrekkelijke assortiment. In Japan zijn dit soort tuinplanten voorsnog niet populair. Mensen hebben beperkte ruimte in de tuin en dus is het gebruikelijk om planten met veel bloemen te gebruiken. Toch zie ik voor planten als de Heuchera's wel markt. Japanners gebruiken nog maar 30 % van hun tuin, en dan voor bloem-



Satoki Matsui werkt nauw samen met het CNB Greenteam



# nijnwerpers



, daar willen we op inspelen'

rijke planten. Die andere 70 % biedt nog volop ruimte om nieuwe markten aan te boren." De IPM is voor Matsui de plek om zijn partners en collega's uit andere landen te zien. "Het is een centrale ontmoetingsplaats. Dit is één van de grootste shows wereldwijd, waar je kunt zien wat er speelt in de sector. Het is belangrijk om hier te zijn en informatie in te winnen. In Japan hebben we ook een dergelijke beurs, de IFEX. Daar sta ik zelf met een stand."

## STAUDEN PETERS

Even verderop vinden we de stand van Stauden Peters uit het Duitse Kranenburg. Het productiebedrijf beschikt over een breed assortiment vaste planten op 7 cm, 9 cm, 11 cm en 3 liter potten, 150 soorten in totaal. Enkele soorten die op de IPM onder de aandacht worden gebracht zijn Cortaderia 'Evita', Pennisetum 'Fireworks' en de nieuwe Chasmanthium 'River Mist', die op Plantarium een eerste prijs won. Een opvallende noviteit in de stand van Stauden Peters is de robuuste Pennisetum 'Skyrocket'. "We komen er pas in 2011 mee op de markt. Dit is de eerste keer dat we hem showen", zegt Klaus Peters trots. De eigenaar vertelt dat zij naast vaste planten 500.000 potten siergrassen per jaar verhandelen. "We produceren zo'n 75 verschillende soorten in 3 liter potten. De afzet loopt van maart tot november. Daarbij hanteren we twee verschillende prijzen. Van juni tot november is het standaard seizoen. Doordat grassen steeds populairder zijn leveren wij ook al van maart tot en met mei. De productiekosten liggen in het voorjaar echter flink hoger, vandaar de prijsdifferentiatie."

Stauden Peters werkt al meer dan 30 jaar samen met vaste plantenkweker Decker Jacobs. "Zo houden we de productie gesplitst en kunnen we de eindklant meer zekerheid bieden. Dit is het derde jaar dat we op de IPM staan. Duitsland is een belangrijk afzetland voor ons. Op deze beurs proberen we vooral onze Pflanzschablone onder de aandacht te brengen, een actie met een mandje en een compleet plantvoorbeeld. Het is een pakket met 12 verschillende planten voor beplanting van 2m<sup>2</sup>. Daarnaast proberen we supermarkten te

vinden voor afname van onze P7 sixpacks. Een pakket waarmee de klant voor € 4,- een mooie variatie planten in huis haalt."

## HENK BRAAM/DE ZONNEBLOEM

Ook samen in een stand staan Rob Braam van varenskwekerij Henk Braam BV en Bart Oostveen, mede-eigenaar van kuipplantenkwekerij De Zonnebloem. Helemaal vreemd is deze samenwerking niet. "Voorheen waren we buren van elkaar in De Kwakel. Tegenwoordig zijn beide kwekerijen onder één dak gebracht", legt Braam uit. "Wij zijn gespecialiseerd in de teelt van varens vanuit zaden. Het gaat om zowel kamerplanten als tuinplanten. We verkopen zaadbakken aan kwekers en deze pluggen gaan over de hele wereld, van Japan tot Amerika. We beschikken over een totaalsortiment van ruim 100 soorten." Bij De Zonnebloem staat de vermeerdering van kuipplanten/terrasplanten centraal. Oostveen: "Wij leveren hoofdzakelijk stekken aan kwekers in Nederland en omliggende landen en P9-potten aan verzendhuizen. Hier op de IPM staan vooral de 'Bloom Bells' in de spotlights. Het is een nieuwe merknaam voor onze rode en roze Mandevilla cultivars. Sterke eigenschap is dat ze sterk vertakkend zijn." Voor Oostveen en Braam is het de eerste keer dat ze op de IPM staan. Zij richten zich vooral op kwekers, exporteurs en P9-verzendhuizen. Na de eerste beursdag zijn ze voorzichtig enthousiast. "Het is leuk, er lopen veel Duitsers en andere buitenlanders rond. Voor ons is dit de internationale beurs. Voorheen stonden we op de Horti Fair, maar dat werd steeds minder interessant. Dit is een echte handelsbeurs."



Klaus Peters: 'Siergrassen worden steeds populairder'



Bart Oostveen (links) en Rob Braam: 'IPM is voor ons dé internationale beurs'