

‘Je moet elkaar wat gunnen’

Wat je bij Coen Jansen Vaste Planten kunt krijgen, vind je niet in een tuincentrum. Menig tuinliefhebber komt dan ook graag shoppen bij de kweker in Dalfsen. Binnenkort viert hij zijn 60e verjaardag en het zilveren jubileum van de kwekerij. Na 25 jaar is Coen Jansen nog altijd even enthousiast bezig met zijn vaste planten. ‘Het is een sport om steeds iets nieuws aan mijn assortiment toe te voegen.’

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

Kwekerij Coen Jansen Vaste Planten is gevestigd in het Overijsselse Dalfsen. Elke week vinden tientallen klanten hun weg naar het plaatsje nabij Zwolle. Coen Jansen kweekt jaarlijks zo'n 60.000 planten die allemaal hun afzet vinden via de particuliere markt. Het assortiment bestaat hoofdzakelijk uit nieuwigheden, zo'n 500 soorten in totaal. “Ik ben een specialist in het aanbieden van een breed sortiment”, vertelt Coen. “Ik ben niet het type dat van één cultivar 100.000 planten produceert. Nieuwe soorten dat is waar mijn kwekerij op draait en daar heb ik ook het publiek voor. Mijn klanten zijn de gevorderde tuinmensen. Wat voor type mensen het zijn? Ze zullen dezelfde krant lezen, dezelfde tv-programma's kijken en zijn vaak hoger opgeleid. Ze komen doorgaans uit een hogere welstandsklasse. Meestal zijn ze ook wat ouder, wat logisch is met zo'n hobby. Verder komen hier ook veel gespecialiseerde verzamelaars. Vooral mannen die dan van één plant alle soorten willen hebben. Feit is dat al mijn klanten liefhebbers zijn.”

ONTDEKKEN

Mensen beginnen bij Intratuin. Op het moment dat zij iets meer interesse voor planten krijgen komen ze bij Coen Jansen terecht. Op zijn 1,2 hectare grote kwekerij heeft hij keuze ten overvloed. “Op het land staan zo'n 1.500 verschillende soorten planten. Daarvan verkopen we er rond de 500. De rest zijn we nog aan het testen of het zijn soorten die we nog even hebben aangehouden, maar niet geschikt zijn voor verkoop. Het uitgangspunt hier is kwaliteit. Alles wat we binnenkrijgen wordt eerst uitgeplant en getest. Ik vind het leuk en belangrijk om zelf te ontdekken. Bovendien levert het kennis op waarmee we klanten kunnen adviseren. Planten die op dit moment goed lopen zijn de Phloxen, en ook Agastache doet het heel leuk.

De maximale hoeveelheid die ik van een soort heb is 2.000, zoals Geranium ‘Jolly Bee’, en die gaan ook schoon op. Voor de rest heb ik van een plant hooguit 24 tot 200 stuks. De markt is tenslotte niet zo groot.”

.....
‘Via kwekers en collega's probeer ik mijn producten bij elkaar te scharrelen’
.....

Het bedrijf van Coen Jansen begon 25 jaar geleden met het huidige concept, alleen dan op kleinere schaal. Zijn liefde voor planten lag hieraan ten grondslag. “Mijn vader had een handel in ijzerwaren, maar daar had ik niets mee. Ergens zat het groene ook wel in de familie. Mijn oom had een boomkwekerij en een opa was leidinggevende in een kassencomplex. Ik heb zelf de Hogere Tuinbouwschool in Boskoop gedaan en ben een paar jaar later samen met iemand een bedrijf gestart in tuinarchitectuur en uitvoering. Ik deed de uitvoering, maar wilde eigenlijk planten kweken, dat vond ik leuker.” Toen het bedrijf in Dalfsen op zijn pad kwam greep Coen zijn kans. “Er zat hier een groenteteler van 65 die wilde stoppen. Ik heb eerst een klein stukje grond bij hem gehuurd. Ieder jaar kwam er wat bij en uiteindelijk heb ik het bedrijf overgenomen. Een paar jaar erna bouwde ik mijn huis erbij en later de winkel waar we nu ook tuinboeken en gereedschap verkopen. Mensen kunnen hier ook een kopje koffie krijgen.”

WEINIG AANBOD

Kwekers die net als Coen hun planten aanbieden aan particulieren zijn in Nederland op één hand te tellen. “Toen ik begon met de kwekerij

was er sowieso niet veel aanbod. Er was alleen vaste plantenteelt in Boskoop. Ik heb de tijd dus erg mee gehad, waardoor ik altijd de mogelijkheid had om te groeien. Dat is wel heel gemakkelijk gegaan. Kwaliteit en de breedte van het sortiment staan voorop.” Zelfs nu benut de plantenkweker zijn grond nog niet volop. “Hoe ik de zaak rendabel houd? Door altijd nieuwe producten te hebben. En door de prijs”, geeft de ondernemer toe. “Als ik moet concurreren op prijs is het voor mij hier bekeken.”

Nieuwe en bijzondere introducties daar heeft Coen de focus op liggen. Zijn werk moet echter niet verward worden met dat van een veredelaar. “Ik maak selecties; het zijn eigenlijk toevalligheden waar ik op stuit. Via via probeer ik mijn producten bij elkaar te scharrelen. Het is een sport om elk jaar wat nieuws aan mijn assortiment toe te voegen. Hiervoor ben ik regelmatig op pad en ga ik bij collega-kwekers langs. Dan kom ik altijd met een auto vol planten thuis. Met kwekers onderling ruilen we meestal wat, er komt geen geld aan te pas. Het is een kwestie van elkaar wat gunnen. Omdat het vaak om kwekersrechtelijk beschermde soorten gaat maken we duidelijke afspraken. Ik vermeerder niet, dat is vanwege de kleinschaligheid ook niet interessant voor mij. Voor grote bedrijven ben ik geen concurrent. Als ik 200 stuks afneem heeft dat geen invloed op de totale afzet van zo'n product. Ik maak op mijn beurt wel een stukje promotie voor de plant, dus het mes snijdt aan twee kanten.”

ENGELAND

Coen heeft onder andere al jaren goed contact met voormalig CNB-vertegenwoordiger Luc Klinkhamer. “Hij heeft altijd iets nieuws bij zich. Soms krijg ik wat om uit te planten en te laten zien. Zodoende komen ook veel vakmensen bij mij op de kwekerij. Ik doe geen handel met hen, zij komen alleen kijken of de nieuwigheden interessant zijn voor de beroepsteelt. Mijn klanten zijn particulieren en die komen overal vandaan, ook uit het buitenland, omdat daar geen aanbieders van dergelijke producten zijn. Onze soort planten zijn tegenwoordig heel geliefd in Engeland. Kennis spreidt zich langzaam uit. Advertiseren hoeven wij niet, daarvoor is de doelgroep te specifiek. Of ik ook inspel op trends? Ik verafschuw het woord”, lacht de kweker. “Natuurlijk heb je soms soorten die wel of niet lopen, maar echte trends kennen wij niet. Mode is min of meer hetgeen dat wij kwekers verkopen. Informatie komt bij ons vandaan. Wat in onze wereld leeft, daar komt belangstelling voor. Ontwikkelingen in de consumentenmarkt gaan wel heel snel. Nu is het



Coen Jansen: 'Het seizoen is kort en ik ben erg afhankelijk van het weer, dat is een nadeel'

crisis en wordt het bestedingspatroon anders. Toch merken wij er weinig van. Mensen hebben nog steeds een tuin en die moet gevuld en opgeknapt worden. Belangrijk in deze tijden is dat je je goede naam waar kan maken en dat je kwaliteit levert."

Een nadeel dat Coen met zijn kwekerij ervaart is het korte seizoen. "Deze loopt van maart tot

november en ook dan zijn we erg afhankelijk van het weer. Is er een hittegolf, dan verkopen we niets. Ik zou graag meer willen doen. Anderzijds heb ik nu 's winters tijd voor andere zaken en mijn hobby's, waaronder fotografie. Daarnaast geef ik ieder jaar 10 tot 15 lezingen over de kwekerij en schrijf ik artikelen voor tuinbladen. Volgend jaar wil ik ook een webwinkel starten." In de tussentijd probeert Coen tijd te

maken voor zijn gezin. Samen met zijn vrouw Maartje heeft hij een dochter van drie jaar oud, Sara. "Bedrijfsopvolging is er dus niet, dus denk ik wel na over afbouwen. Qua omvang hou ik het bedrijf nu op hetzelfde niveau. Als ik straks niet meer kan werken, verkopen we de zaak en gaan we in Zwolle wonen, waar Maartje en ik allebei zijn opgegroeid."