

# ‘Biologisch is hot, maar snel te duur’

Een zee van paars met een heerlijke lavendelgeur: op de kwekerij van F.N. Kempen is het goed vertoeven. Op 13 hectare grond, verdeeld over twee locaties in Mijdrecht en Nieuwveen, wordt een breed sortiment potplanten geteeld, waar lavendel momenteel de boventoon voert. Met productie in Griekenland en Italië, en producten gericht op de bovenkant van de markt, weet het bedrijf zich in de markt te onderscheiden.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

Het is een hectische tijd als we half april de kwekerij van F.N. Kempen in Mijdrecht opzoeken. Behalve de productie van de eigen tuin, worden de potplanten van de kwekerijen in Griekenland en Italië verwerkt. Negen vaste medewerkers en zo'n 25 Poolse arbeidskrachten zorgen voor het afleverklaarmaken van de producten. Tegelijkertijd wordt nieuw stekmateriaal opgepot. Dankzij een grote mate van automatisering – onder andere het etiketteren en oppotten – en een uitgekiend logistiek proces kunnen in korte tijd grote aantallen verwerkt worden. “Dat is nodig, want in het hoogseizoen gaan er enorme hoeveelheden planten per dag het erf af”, vertelt Kees van Pelt. De salesmanager van het bedrijf benadrukt dat een order dan nog niet is afgerond. “Er zijn helaas veel kwekers die niet verder kijken dan de eigen kwekerij. Wil je herhalingsaankopen genereren, zul je dat wel moeten doen. Wij vinden het heel belangrijk om te weten hoe onze producten het in de winkel doen, wat de consument aan onze plant heeft enzovoort. Alles wat er gebeurt nadat het bij ons de deur uitgaat.”

## VERNIEUWING

De producten die Kempen aflevert zijn visueel aantrekkelijke potplanten. Het betreft een breed assortiment met onder andere Lavendel, Dianthus, Lithodora, Vinca, Dicentra, Euphorbia, Echinacea, Heuchera, Pennisetum, tuingerbera, pioenen, alstroemeria en tuinkruiden. “We leveren in verschillende potmaten”, legt

## ‘Informatie delen maakt zowel kweker als exporteur sterker’

Van Pelt uit. “Elk kanaal vraagt om andere producten. In de grotere maten zijn we gespecialiseerd, net als planten met exclusieve vormen en kleuren. We zijn continue bezig met testen en vernieuwen, zodat we iets apart kunnen aanbieden aan onze klanten. Dat zorgt voor veel wisseling in het sortiment. Het is de kunst om uiteindelijk lijnen te verkopen. Veel afnemers willen geen hele kar met één product. Het doel is een gemixte kar te creëren met een aan-

tal planten in hetzelfde stadia en dezelfde potmaat. De uitdaging voor ons de komende jaren is om op deze manier ‘jaarrond’ een mooi aanbod potplanten te hebben.”

Met de productie in Italië en Griekenland heeft Kempen de afleverperiode al flink verlengd. Deze loopt van begin maart tot september. “Met jaarrond bedoelen we de periode waarin planten verkocht worden. In de winter is er nauwelijks vraag en we merken dat ook het najaar steeds lastiger wordt. Als het te nat is buiten gaan mensen niet naar het tuincentrum.” De planten van Kempen gaan vrijwel alle denkbare afzetkanalen in, van tuincentra tot bouwmarkt. Visueel aantrekkelijke producten kun je volgens Van Pelt overal verkopen. “Om je eigen markt te beschermen, moet je wel bewust nadenken over welke producten je waar afzet. We willen voorkomen dat onze topproducten voor een te lage prijs bij een prijsvechter staan. Het is niet gezegd dat dit ook altijd lukt, soms heb je weinig keus. Als we onze stekken bestellen is er nog geen order binnen. We dragen dus zelf het volledige risico.”

## NIEUWBOUW

Wat opvalt op de kwekerij van Kempen is de uniformiteit van de producten en de geordendheid. Dat laatste is te danken aan het splinternieuwe onderkomen in Mijdrecht, in 2008 gebouwd. De kwekerij is eigendom van Ad Kempen die het bedrijf van zijn vader heeft overgenomen. De eerste planten werden in Hazerswoude geteeld, van alles wat. “Zo'n 25 jaar geleden begon de specialisatie pas”, vertelt Van Pelt. “Toen de tuin in Hazerswoude te klein werd, zijn de productiewerkzaamheden deze kant op gekomen. Ik zelf werk hier sinds januari van dit jaar. Mijn vader was glasgroentekweker, maar ik wilde mij breder oriënteren. Ik heb een opleiding aan de HEAO gevolgd, vier jaar voor de klas gestaan, voor een toeleverancier van de glastuinbouw gewerkt en veel ervaring opgedaan bij boomkwekerij Van





Kees van Pelt: 'Visueel aantrekkelijke producten kun je overal verkopen'

der Starre. Uiteindelijk ben ik bij F.N. Kempen terecht gekomen, een flexibel bedrijf, waar de focus op het product ligt en de producten op de juiste manier in de markt gezet worden. Het mooie aan werken met planten is dat ik er een verhaal bij kan vertellen. En de branche is heel informeel; geen stropdassen en een mentaliteit van aanpakken."

### BIOLOGISCHE KRUIDEN

Momenteel zijn Van Pelt en zijn collega's volop bezig met PureBIO, een nieuw label waaronder

biologisch geteelde tuinkruiden worden verkocht. "We hebben gekozen voor een vaste lijn die een kweker in Griekenland voor ons teelt. De kruiden - rosemarijn, thijm, lavendel, salvia, munt en oregano - zijn compact, stevig en sterk geurend. We hebben bewust gekozen voor hardere soorten die lang houdbaar zijn. We verkopen ze in een drie- of sixpack, waarbij de kleine verpakking waarschijnlijk meer aanslaat; het is betaalbaarder voor de consument. De winkelprijs van je product moet eigenlijk tussen de vijf en tien euro blijven. Het PureBIO-concept

is vorig jaar bedacht. Biologisch is in. Er worden geen bestrijdingsmiddelen, kunstmest en dergelijke gebruikt, dus een schoner product is er niet. Elke plant is voorzien van een SKAL-nummer voor de traceerbaarheid." Waar Van Pelt tegen aan loopt is de spanning tussen duurzame producten en de prijs ervan. "Zodra iets 95 cent kost in plaats van 80 cent haken veel mensen af."

Kempen werkt sinds twee jaar samen met de kwekerij in Griekenland. Behalve kruiden lopen er tests met onder andere Lavendel en Dianthus. "Dat lijkt goed uit te pakken. Hiermee kunnen we nog eerder productie hebben dan in Italië en dat is ons voornaamste doel: seizoensverlenging. Bovendien is de buitenlandproductie goedkoper en levert het sterkere producten op. In Italië werken we met drie contractnemers. Lavendel, Lithodora en Dianthus vormen de hoofdteelten, die we al in maart en april kunnen afleveren. De producten uit Griekenland en Italië komen doorgaans eerst naar de kwekerij in Mijdrecht, het depot voor de daghandel. Hier zetten we ze een paar dagen uit om het risico op uitval te voorkomen."

### KETENSAMENWERKING

Behalve PureBIO, voert Kempen het Black-label met een luxe uitstraling. Daarnaast wordt met toegevoegde waarde gewerkt met drie verschillende potjes en mandjes. De noodzaak voor concepten is volgens Van Pelt echter niet zo groot. "Je werkt al met visueel aantrekkelijke producten. Wel gebruiken we paarse en roze potjes om het visuele effect te versterken." De afzet is voornamelijk gericht op Engeland, Duitsland en Nederland. Daarnaast gaat een deel van de producten naar België, Frankrijk, Scandinavië en Oost-Europa. "Alle exportstromen lopen in principe via de veiling of tussenhandel. Niet alleen vanwege de betalingszekerheid, exporteurs beschikken ook over logistieke kanalen en kennis. Als kweker zouden we graag meer geïnformeerd worden over hoe producten zijn verkocht enzovoort. Hoe meer kennis je deelt als kweker en exporteur, des te beter onderbouwd je volgend jaar kunt plannen. Het is een stukje samenwerking in de keten."

