



Het gaat nog te goed in de boomkwekerij

Noodzaak voor verbetering inkoop- en verkoopprijzen nog niet gevoeld

Samen inkopen in de boomkwekerij. Het gebeurt nauwelijks. En toch zou het in tijden van uitdagende omzetten en oplopende kostprijzen een van de mogelijkheden zijn om de marge te verhogen. In deze barometer blijkt dat de individuele boomkweker zichzelf te klein acht om samen met anderen een serieuze partij te zijn voor toeleveranciers. De weinige initiatieven in inkoop en afzet werken echter naar tevredenheid. Er zijn mogelijkheden, maar de sector pakt ze niet of nauwelijks op.

Auteur: Jaap Smit



“’t Is raar dat er in de boomkwekerij niet veel meer wordt samengewerkt. Dat zeg ik al jaren. Voor mij als kleine kweker is het niet zo zinvol: ik kan geen potje breken bij de toeleveranciers. Misschien dat het daarom ook bij anderen te weinig gebeurt. Aan de andere kant is het ook wel lastig: bij mij gaat het alleen om gaaslappen en bemesting. Anderen hebben weer potten nodig. Ik weet dat de grotere kwekerijen wel degelijk samen inkopen en op die manier geld besparen.”

Willem Groenestein, Fa. W. Groenestein & Zn, Boskoop



“Samenwerking tussen kwekers komt nauwelijks van de grond omdat iedereen zijn eigen weg heeft gevonden. De ene koopt bij Houtman, de volgende bij Fase en weer een ander bij Windhorst van Veen. Ze zijn gewend daar de inkoop te doen en gewend aan de specifieke producten. De ribbels en randen van potten zijn vaak specifiek afgestemd op de teeltmethode en de ervaring van de kweker. Voor potgrond geldt hetzelfde: daar zijn allerlei mengsels die zelfs per kweker en teelt nog verschillen. Ik zie daarom qua samenwerking bij de inkoop niet heel veel mogelijkheden.”

Kees Smits, Smits Asia, Boskoop



"Vooral in transport is veel te winnen," zegt Joost Stolker. "Transport is duur en als we daarin de efficiency kunnen verbeteren, dan scheelt dat veel. En maatschappelijk is het ook goed het aantal kilometers te reduceren. We clusteren daarom voor onze afnemers het aanbod van diverse kwekers. In onze webshop staat het voor afnemers complete aanbod van de grote en kleine kwekers waar we exclusief mee samenwerken. We bieden de toeleverende kwekers exclusiviteit op hun deelgebied, we geven kwekers die met ons samenwerken dus ook wat terug."

Joost Stolker, mede-eigenaar van Stolkerplants, Boskoop

"Ik verzorg in dienst van FloraHolland de persoonlijke verkoop van zes kwekers op de veiling," zegt Hans Vlekke. "In samenwerking met Tonko Captein, Marcel Mathot, Ron Kuijf, Bos en Hoogenboom, Leon van Lint en A. van de Burg verzin ik concepten, adviseer ik over mogelijkheden die er in de markt zijn. En omdat ik inzicht heb in de voorraden, kunnen we samen kijken hoe we de markt het beste kunnen bedienen tegen een goede prijs. Zo hebben we ervoor gezorgd dat we waarde hebben toegevoegd aan Pernettya: als Kerst-kamerplant kon de plant langer afgezet worden, waardoor we meer planten konden afzetten. Met Captein bedachten we een potcover, waardoor een plant die nog niet bloeide eerder in het jaar goed verkocht werd." Vlekke is niet betrokken bij de inkoop van potten, potgrond en andere uitgangsmaterialen van de kwekers waarmee hij samenwerkt.

Hans Vlekke, verkoop- & marketingadviseur boomkwekerij bij Flora Holland.



Johan Keyzer, kweker van diverse vaste planten, ziet samenwerking niet zo gebeuren: "Kwekers moeten toch allemaal net wat anders hebben, het lukt bijna nooit om structureel samen te werken. Ik denk dat het daarom niet echt van de grond komt."

Johan Keyzer, boomkwekerij J. Keyzer uit Boskoop



"Ik verbaas me er al jaren over dat samenwerking niet van de grond komt," zegt Bert Kieft. "Boomkwekers lijken niet te beseffen dat samenwerking wat kan opleveren. Ze zien niet dat ze samen een nog groter voordeel kunnen realiseren. Ik heb het met de inkoop van plantgoed geprobeerd: samen inkopen in Azië ging het eerste jaar prima, maar daarna gingen sommige mensen weer zelf aan de slag. De leverancier krijgt dan weer aanvragen voor kleine partijen en kan de prijs weer opschroeven. Op lange termijn werkt het dus steeds niet. Maar zelfs toeleveranciers in de Boskoopse regio lijken niet gewend aan grotere afnames. Maar aan de andere kant hoor ik dat samenwerkingen wel degelijk voordelen realiseren." Kieft snijdt een ander punt aan: "Het gebrek aan standaardisatie breekt de boomkwekerij op. De brancheorganisatie heeft hier volgens mij een steek laten vallen. Ze hadden bijvoorbeeld kunnen beschrijven waaraan potten moeten voldoen. Dan hadden we minder keuze, grotere aantallen per soort en daarmee lagere prijzen. Kijk maar naar de bloemisterijsector; daar is onder druk van klanten en de veiling altijd duidelijk wat een 1,5 literpot is. In de boomkwekerij gaat een p13 nu zelfs voor een 1,5 liter door, terwijl er in werkelijkheid maar 1,3 liter in gaat." Gaat het dan – ondanks alle geluiden – toch nog te goed in de boomkwekerij? Kieft: "Het lijkt erop, want er is nauwelijks actie om het tij te keren."

Bert Kieft, Kromhout bv, Hazerswoude