



'Wij willen de grootste worden'

Ted Buis (Legro): 'Wil een kweker geld verdienen, dan moet hij aan topsport doen'

Ted Buis is sinds 2008 commercieel directeur van potgrondbedrijf Legro, een bedrijf dat beroemd werd met haar voorkeur voor het gebruik van kokos. Sinds een paar jaar maakt het bedrijf een stevige groei door in de boomkwekerij. Buis vertelt over de achtergronden.

Auteur: Hein van Iersel

Buis heeft een duidelijke voorliefde voor pittige oneliners. Dat is zijn manier om klanten en prospects te overtuigen van de meerwaarde van Legro. Meestal getuigen die oneliners niet van valse bescheidenheid. Wat denkt u bijvoorbeeld van: 'Wij willen de grootste worden' of: 'Kweken is topsport.' Een ander stokpaardje van Buis is zijn verwondering over het gebrek aan interesse van veel kwekers in zijn product: "Kwekers besteden een paar keer per jaar een bedrag bij ons waarvoor je een dikke tractor kunt kopen, maar nemen niet de tijd om hier langs te komen en zich in het product te verdiepen."

Buis legt zijn stelling verder uit: "Als een aardbeienkweker door een beter substraat één

"Als een aardbeienkweker door een beter substraat één bloem extra per meter krijgt, levert dat 100 gram opbrengst per meter extra op"

bloem extra per meter krijgt, levert dat 100 gram opbrengst per meter extra op. Dat kan het verschil betekenen tussen winst en verlies. In de boomkwekerij is feitelijk hetzelfde aan de hand, maar is het moeilijker aan te tonen. Dat komt door de enorme verscheidenheid aan teelten die veel telers op hun containervelden hebben."

Nooit goed

Buis zegt daarover het volgende: "Als substraatleverancier doe je het altijd goed en tegelijk nooit helemaal goed." Buis bedoelt daarmee dat het substraat dat gebruikt wordt, in het beste geval een grootste gemene deler is

van de verschillende teelten van de betreffende kweker. Iedere teelt zou in principe een eigen substraat moeten krijgen, maar dat is logistiek en economisch niet haalbaar. Buis ziet overigens mede daardoor dat kwekers nog meer gaan specialiseren en inkrimpen in hun sortiment. De moderne kweker wil daarbij, gedwongen door zijn afnemer, maar één ding: uniformiteit, planbaarheid en stuurbaarheid. Zeker in de visueel aantrekkelijke handel is het belangrijk dat op een vooraf afgesproken tijd een bepaalde hoeveelheid planten klaarstaat in een optimale conditie. En niet twee weken later of twee weken eerder. Buis: "Ook hier speelt het substraat een belangrijke rol. Misschien niet de bepalende rol, maar de kweker moet wel van de kwaliteit van het substraat op aan kunnen en moet kunnen voorspellen hoe zijn teelt verloopt. Dat is allemaal topsport."

Massa x volume

Over zijn eigen business is Buis opvallend eerlijk: "Voor ons maakt het in principe niet uit welk substraat wij leveren. Wij verdienen bijna even veel aan een luxesubstraat als aan een uitgeknepen goedkoop potgrondje. Wij denken in termen van massa x volume. Dat bepaalt aan het eind van het jaar onze winst."

Een kweker zou volgens Buis nooit zo mogen denken: "Bij hem kan een goedkoper substraat een enorm verschil in opbrengst en kwaliteit te zien geven, terwijl dat voor ons rendement nagenoeg geen verschil maakt." Buis is daarbij ook wel zo eerlijk om toe te geven dat goedkoop niet altijd duurkoop hoeft te zijn." Kokos en veen bijvoorbeeld zijn volgens Buis nagenoeg even duur.

Kokos

Kokos, en dan met name kokosgruis, is een product waarmee Legro zich enorm heeft weten te onderscheiden. Dit materiaal wordt door de productmanagers van Legro vaker in substraat gedaan dan bij collega-bedrijven. Op jaarbasis verwerkt Legro dan ook zo'n vijfhonderd containers van dit materiaal. Daarnaast worden nog eens tien containers kokosvezel verwerkt. Kokosgruis lijkt een ideale grondstof, ook voor de boomkwekerij, maar volgens Buis is met name de inkoop van dit product redelijk tricky. Legro wordt iedere week wel gebeld door bedrijven die partijen aanbieden, maar veel van die materialen zijn toch van inferieure kwaliteit. Legro werkt daarom met een zeer beperkt groepje verwerkers en haalt zijn product direct



"Legro wordt iedere week wel gebeld door bedrijven die partijen aanbieden, maar veel van die materialen zijn toch van inferieure kwaliteit"

bij de bron in India. Buis: "Probleem in India is dat er tientallen verwerkers zijn die vaak op een primitieve manier hun product klaarmaken." Arbeidsomstandigheden en beloning zijn niet altijd goed geregeld. Dat willen wij natuurlijk niet; dan betalen we liever iets meer voor een kwalitatief hoogstaand en eerlijker product dat goed wordt geproduceerd.

Bufferen

Het belangrijkste bij kokosgruis is natuurlijk het bufferen van het materiaal. Allereerst worden elementen die vrij oplosbaar zijn in water, zoals kalium, natrium en chloriden, verwijderd. Het zoutgehalte wordt gereduceerd tot een EC lager dan < 1.0. Daarna start het eigenlijke bufferen. Tijdens dit proces wordt

calcium [2+] ingebracht om eenwaardige positieve ionen, zoals kalium [1+] en natrium [1+], van het kokoscomplex te verwijderen. Op deze manier verwijderen we niet alleen elementen die in water oplosbaar zijn, maar ook elementen die aan het kokoscomplex gebonden zijn. Doe je dit niet en gebruik je gewassen kokos, dan gaat bijvoorbeeld je calcium of magnesium, dat via de voeding aan de plant gegeven wordt, in het kokos zitten en komen de zouten vrij voor de plant. Je krijgt dan dus een calciumgebrek en verbranding van de jonge haarwortel. Daarom gebruikt Legro uitsluitend gebufferde kokos.

Het wassen en bufferen kan plaatsvinden in India of in Nederland, maar wordt altijd gecontroleerd in Nederland. Momenteel neemt Legro haar nieuwe bufferlocatie in Helmond in gebruik. Kokosgruis en kokosvezel worden gewonnen uit de bolster ofwel de husk van eigenlijke noot. Deze husk wordt gemalen. Hierbij komen zowel gruis als vezels vrij.