

Drie verschillende vestigingen en nog eens twee huurlocaties: het brak Theo en Wil Alkemade uit Lisse op. Over de te koop staande kas aan de Rooversbroekdijk hoefden zij dan ook niet lang na te denken. Begin dit jaar verhuisden de broers hun stekactiviteiten naar deze voormalige tomatenkwekerij. Op dit moderne bedrijfscomplex worden nu zo'n 15 miljoen vasteplantenstekken per jaar gemaakt.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Dat de kwekerij van Gebr. Th. en W. Alkemade vandaag de dag 3 hectare glas zou beslaan, hadden de eigenaren 20 jaar geleden nooit kunnen bedenken. Theo Alkemade startte de zaak in 1990 op en kocht samen met zijn vrouw een kleine kavel met een kas. "We teelden planten in de volle grond en bloemen om te snijden", vertelt hij. "Op een gegeven moment kregen wij de vraag om stekken te produceren, voor ons een totaal nieuwe discipline. De opstart ging met vallen en opstaan, maar we hebben doorgezet. Al vrij snel bleek de stekproductie een gat in de markt. Er waren veel grote kwekerijen met vaste planten, maar weinig leveranciers van goed uitgangsmateriaal." Toen broer Wil, die op zaterdagen al regelmatig meehielp, na een wereldreis besloot om ook in de zaak te stappen, zijn de broers er begin jaren '90 vol voor gegaan.

GROEIENDE VRAAG

Op de hoek Akervoordeaan/Johan Spielmanweg in Lisse kochten de mannen 1,3 ha land en bouwden een kas. "Uiteindelijk hebben we dit perceel door steeds uit te breiden helemaal volgebouwd", vertelt Wil. "Al snel hebben we personeel in dienst genomen, want de stekproductie is vrij arbeidsintensief. De vraag van klanten groeide verder en verder, waardoor de bestaande locatie te klein werd. Met de aankoop van 5.000 vierkante meter kas aan de Loosterweg

'Inspringen op steek'



Wil (links) en Theo Alkemade: 'We willen groeien in seizoensverlenging'

dachten we een flinke tijd vooruit te kunnen, maar na twee jaar kampten we opnieuw met ruimtegebrek." In 2005 verhuisde Wil naar een tweede perceel aan de Loosterweg in Sassenheim. "We gingen er vanuit dat de cirkel daarmee rond was", zegt Theo. "Er stond een woonhuis en een kas met 2 hectare grond erachter. Het lukte echter niet om hier een bouwvergunning voor te krijgen, waardoor we vast zaten. De vraag bleef onverminderd groot. Drie verschillende vestigingen plus twee huurlocaties, betekent een hele organisatie. Dat brak ons op."

Toen Theo en Wil twee jaar geleden op de tomatenkwekerij aan de Rooversbroekdijk in Lisse stuitten, waren zij meteen enthousiast. "Het was goed, nieuw glas – grotendeels gebouwd in 2007 – en er zaten twee woonhuizen bij. We hoefden niet ver te verhuizen, belangrijk voor ons sociale leven. Kortom, een ideaal plaatje. We wilden wel eerst twee van onze locaties verkocht hebben, maar dat ging boven verwachting snel. De derde, oorspronkelijke locatie blijkt vanwege de hokkerige indeling moeilijker verkoopbaar. Het idee is om hier in het kader van ruimte-voor-ruimte

te twee woonkavels van te maken." De onderhandelingen voor de nieuwe locatie van Gebr. Th. en W. Alkemade verliepen voorspoedig. In januari van dit jaar vond de overdracht plaats. Omdat het seizoen dan direct begint, hebben de broers al vanaf september 2010 de achterste kas gehuurd.

LAVAVLOER

"Vervolgens begon het echte werk", vertelt Theo. "De tomatenkwekerij ombouwen tot een vermeerderingskas die helemaal voldoet aan de steeds strengere milieueisen. We hebben om



eds latere bestellingen'



te beginnen vloerverwarming gelegd en een lavavloer gestort. Deze is heel poreus, waardoor overtollig water meteen wordt afgevoerd en de stekken van onder kunnen ademen en dus niet verstikken. Verder hebben we de kas opgedeeld in zes verschillende afdelingen en we hebben geïnvesteerd in roltafels voor de stekafdeling. Tot slot hebben we een grote werkingsruimte gemaakt en een kantoor en kantine aangebouwd. Al met al een race tegen de klok, want we kopen veel onbewortelde stekken uit het buitenland en die komen vanaf januari al binnen. Het hoogseizoen loopt van

half februari tot eind mei. Dan maken we soms 800.000 stekken per week."

Wat volgens de ondernemers opvalt, is dat klanten steeds vroeger stekken willen hebben. "Dat is vanzelfsprekend niet oneindig, want een vaste plant heeft kou nodig. Dat kun je niet forceren. Wij hebben een groot deel van onze moerplanten uitgezet in Ecuador, waar het jaar-rond seizoen is. Daarnaast werken we samen met kwekerijen in Kenia, Israël, Columbia en Costa Rica. Allemaal landen met een hoop licht en daardoor groei-krachtige planten. Zelf hebben we ook wat moerplanten staan als back-up en voor kleine partijen en nieuwe soorten. De buitenlandse kwekerijen zijn daarentegen ingesteld op grote getallen en egale partijen. Wij kunnen op deze manier goed inspelen op de steeds kortere vraag van klanten. Dat betekent niet dat we de onbewortelde stekken op het laatste moment bestellen. Zo'n 80 procent wordt vooraf vastgelegd. Wij kennen de markt inmiddels voldoende om te weten waar vraag naar is."

AFLEVERPIEK

De onbewortelde stekken uit het buitenland worden bij binnenkomst direct uitgepakt en opgeplant. Vervolgens staan ze gemiddeld tien dagen in de bevochtigingsruimte. Zodra de stekken wortels maken, gaan deze de kas in. Wil: "We proberen de tijd tussen stekken en uitleveren zo kort mogelijk te houden. Afhankelijk van het soort en de tijd van het jaar, staan de plantjes minimaal zes weken bij ons. Omdat het stekken en uitleveren seizoenswerk is, werken we veel met Polen. Naast negen man vast personeel, lopen er soms 25 seizoenskrachten rond." Het afleveren begint half mei en loopt door tot en met augustus. Momenteel zitten Theo en Wil midden in de afleverpiek. "Half juni gaan er in een week soms een miljoen stekken de deur uit. Dankzij de nieuwe locatie kunnen we dat met minder personeel doen dan voorheen. We werken nu veel efficiënter met veel minder handelingen en dat bespaart tijd. Logistiek voordeel was de hoofdreden van onze verhuizing."

Het assortiment van Alkemade omvat zo'n 1.000 verschillende soorten vaste platen. "We doen veel in Anemone en Geranium", zegt Wil. "De hoofdteelt is Lavendel, waar we jaarlijks meer dan een miljoen stekken van maken. Het is een mooi product en de laatste jaren ontzettend populair. Naast onze eigen productie kopen we wat grassen in om afnemers een totaalplaatje te kunnen bieden." Het klantenbestand kan volgens Theo ingedeeld worden in drie categorieën: exporteurs, pottenkwekers en vollegrondskwekers. "De helft van onze productie gaat naar het buitenland. Zo'n 60 procent daarvan loopt via exporteurs, de rest doen we zelf. België, Duitsland en Scandinavië zijn belangrijke afzetlanden. Daarnaast zien we het Oostblok enorm groeien, met name Rusland, Tsjechoë en Slowakije. In september gaat onze catalogus de deur uit. In februari is 60 tot 70 procent van onze handel bekend en hebben wij een redelijke indicatie van het jaar. De vraag schommelt weinig, doordat we veel vaste klanten hebben. Voor stekken die over blijven werken we met een overlijst op internet, waar altijd nog orders uit rollen."

ZWARE STEKKEN

Hun brede sortiment zien de broers als een pluspunt. Bovendien kunnen klanten voor alle aantallen bij hen terecht, ook als het om één tray gaat. "We produceren een kwalitatief goed product en leveren bestellingen op tijd. Daarnaast kunnen we kwekers teeltbegeleiding bieden, waarvoor we twee vertegenwoordigers in dienst hebben." Theo en Wil zijn met de verhuizing naar de nieuwe locatie van 2,6 naar 2,8 hectare glas gegaan. Daarmee is er ruimte voor eventuele uitbreiding. Die groei zien de mannen vooral in seizoensverlenging met het maken van zware stekken. "De standaard pluggenmaat is 3,5 centimeter, een 104-gaats tray. Er is echter een groeiende vraag naar grove pluggen van 7 centimeter. Dit zware, jonge stekmateriaal kan een kweker meteen op pot zetten en hetzelfde jaar in bloei krijgen. Daarmee slaat hij een seizoen over en loopt hij minder risico."

