

Veelzijdig sortiment troef E

Hoe vergaat het de vasteplantensector in deze moeilijke tijden? Zijn vaste planten geliefd bij de consument, staan de bedrijfsresultaten onder druk, zijn de toekomstperspectieven positief? In een serie artikelen praat BloembollenVisie met even zovele vaste plantenkwekers over hun bedrijf. In deze vierde aflevering Eikholt Kwekerijen BV uit Groesbeek.



Herman Eikholt: 'Marktveranderingen worden door ons op de voet gevolgd om te weten wat er aan de hand is. Maar erop inspelen is moeilijk'

Tekst en foto's: Wim Ciggaar

Eigenaar Gerard Eikholt begon in 1982 een vasteplantenkwekerij voor zichzelf na eerst gewerkt te hebben op de kwekerij van het Duitse Stauden Peters even over de grens bij het Gelderse Groesbeek. Met het stijgen van de verkoopomzet in de loop der jaren groeide ook de teeltoppervlakte en het aantal kasopstanden. Aanvankelijk bestonden deze alleen uit wat boogkassen, later gevolgd door glazen kassen, maar ook schuur en kantoorruimten, kantine en machines met als hoogtepunt de bouw van een nieuwe glazen kas van 6.000 m². Anno 2011 kent het bedrijf een totale oppervlakte van 12 ha, waarvan 14.000 m² glas en plm. 6.000 m² plastic (stek-tunnels, boogkassen et cetera). Het teeltplan vermeldt zo'n 600 soorten vaste planten met siergrassen als grootste specialiteit.

POTTENTEELT

Bij Eikholt Kwekerijen wordt voornamelijk op potten geteeld. Volgens woordvoerder Herman Eikholt, broer van eigenaar Gerard en al 25 jaar in dienst van het bedrijf, is de grondslag bij het bedrijf totaal niet geschikt voor de losse plantendeling. "Zo goed als alles staat op potgrond in potten, voornamelijk p7 en p9. We zitten hier op klei/leemgrond en dat betekent bij een landplantenteelt moeilijk rooien en bewerken. Bovendien is het planten delen een apart wereldje waar je vakmensen voor nodig hebt." Over het verloop van het groeiseizoen tot nu toe is Herman Eikholt niet zo te spreken. "Die

was eigenlijk niet zo heel best. Het voorjaar was heet en droog met als gevolg, dat we veel moesten besproeien en dat is toch een ander verhaal dan natuurlijke beregening. Snelle verbrandingen, regen en hagel waren de bepalende elementen dit jaar, want daarna volgden de regen en de kou. In principe is de zomer gewoon te koud dit seizoen. Toch verloopt het groeiseizoen vrij aardig, al hebben we er wel meer werk aan. Eigenlijk is één man de gehele dag bezig met randjes nakijken, onkruid spuiten, bijberegenen et cetera. Zo'n 70 procent van hetgeen we telen staat buiten. Als het weer 't toelaat beginnen we in februari al met de buitenopplant. Dat hangt ervan af of het een beetje vorstbestendig is. Zo niet, dan planten we de hele winter binnen op en kijken dan wat er naar buiten kan. In de zomer werken we met vier groepen, die elk onder leiding staan van één van de drie broers (Gerard, Herman of John) of van Ronald die ook al jaren bij ons in dienst is. Samen met productiemedewerkster Monique vormen wij vijven de basis."

BESTELLINGEN

De rooitijd bij Eikholt Kwekerijen wordt in belangrijke mate bepaald door de bestellingen die binnenkomen. De start vindt plaats in september wanneer de postorderbedrijven/hoveniers met hun orders komen. Herman Eikholt: "Die nemen af op afroep en dat gaat zo door tot en met Kerst. Daar tussendoor houden we ons bezig met het naar binnen brengen van planten, alsmede de noodzakelijke spuitwerkzaamheden, maar vanaf Kerst ook met het scheu-

ren van met name siergrassen. In totaal moet er zo'n 3000 m² aan vaste planten op pot naar binnen, terwijl andere soorten afgedekt moeten worden. Daarmee gaan we door tot in februari de bestellingen weer beginnen. Dat zijn dan ook weer postorderbedrijven en de hoveniers, maar ook collega-kwekers. Dat gaat door tot juni en daarna is het een paar maanden rustig met bestellen. Vroeger werd veel meer met vaste opdrachten gewerkt en werd er voor een heel seizoen besteld. Nu is het meer een kwestie van vandaag bestellen en gisteren leveren. Het voorraadrisico wordt dus veel meer bij de kwekerij gelegd."

AFZETMARKTEN

Eén van de belangrijkste markten van Eikholt Kwekerijen zijn de postorderbedrijven met hun catalogi. "De meeste vaste planten in p7 potten gaan naar Piet Bakker. Daarnaast zijn we heel sterk in siergrassen. Die leveren we aan collega-kwekers die de grassen op hun beurt weer doorleveren aan hoveniers. Zo maken we in het voorjaar zo'n 100.000 Pennisetums voor Stauden Peters en eenzelfde aantal voor onszelf om in de zoeklijsten te kunnen voorzien die collega-kwekers ons doen toekomen. Die leveren aan gemeenten, maar ook aan andere landen en komen bij ons voor een palletje van dit of van dat. Zelf leveren we echter niet aan het buitenland. Dat loopt via onze collega-kwekers die daarin gespecialiseerd zijn en de verwerkingsfaciliteiten en/of connecties hebben." Dat het nodig is om aandacht te besteden aan sortimentsvernieuwing en het volgen van

Eikholt Kwekerijen

marktveranderingen moge duidelijk zijn. Herman Eikholt: "Er komen elk jaar een hoop nieuwe soorten bij. Je ziet aan de bestellijsten wat ze allemaal zoeken. Die probeer je te vinden en vervolgens te stekken. Op die manier proberen we het aanbod af te stemmen op de vraag. Wij zijn tenslotte louter productiekwekers die zelf stekken en alles met de hand doen. Dus worden marktveranderingen op de voet gevolgd om te weten wat er aan de hand is. Vervolgens probeer je te maken wat je denkt dat ze nodig hebben en speel je in op de bedrijven die de markt in handen hebben. Met hun eigen teelt richten zij zich veel meer op de massaproductie, al krijgen we ook daar wel zoeklijsten van."

HANDWERK

Mechanisering is er bij de pottenteelt niet bij. "We scheuren en stekken alles, aldus onze gastheer. Dat gaat met de hand op het potje en daar kun je geen robot op zetten. Het potten vullen van de p7's en p9's gaat wel met de machine, evenals het zaaien van de P7's. In totaal hebben we dan ook vijftien mensen in vaste dienst en verder werken we veel met vakantiejeugd. We werken echter niet met buitenlanders, daar is ons werk te specialistisch voor. Ook het werken met uitzendkrachten (ww'ers) is niets, want die zijn totaal niet geïnteresseerd. We hebben het in het begin wel geprobeerd, maar het werkte niet. Maar al te vaak hebben we daar veel vergeefse tijd aan besteed. Dan liep je een week met zo'n uitzendkracht mee en nam hij/zij vervolgens ontslag."

BEMIDDELING

Waar Eikholt Kwekerijen wel gebruik van maakt

is de bemiddeling. "Gerard kwam vroeger al in contact met Luc. Klinkhamer en later René Schrama en Henk de Jong van het CNB Green-team en daar krijgen we regelmatig opdrachten van. Naar schatting 40 procent van onze productie verloopt via de bemiddeling en dat betreft dan vooral de postorderhandel of nieuwe klanten die we nog niet zo goed kennen. Via de bemiddeling ben je zeker van de centen, al wil dat niet zeggen dat we geen band zouden hebben met collega-kwekers en geen inzicht in het betalingspatroon."

.....
'Planten delen is een apart wereldje waar je echt goede vakmensen voor nodig hebt'
.....

Als we het niet helemaal vertrouwen bellen we het Greenteam en maken we er een briefje van. Dat betekent overigens wel dat zo'n contact de eerstkomende jaren op die manier geregeld blijft en het dan pas eventueel rechtstreeks gaat, maar altijd in overleg met." Aan promotie voor het eigen product komt men bij Eikholt Kwekerijen niet voldoende toe. "Niet omdat we niet willen, maar omdat we er geen tijd voor hebben. We zouden zelf meer de weg op willen om meer binding te hebben met de afnemers. Weliswaar hebben we een eigen website met een overzicht van wat we allemaal telen, maar persoonlijk contact is erg belangrijk. Om

die reden is Gerard één dag per week de weg op om klanten te bezoeken."

TOEKOMST

De vraag hoe hij de toekomst ziet van de vaste plantenteelt in het algemeen en die van het bedrijf in het bijzonder vindt Herman Eikholt moeilijk te beantwoorden. "Je ziet het in de loop der jaren toch allemaal een beetje stagneren. Vandaag de dag maak je eigenlijk alleen maar je vaste opdrachten en niet meer op risico. Daarnaast vraag ik me weleens af of consumenten nog wel tijd over hebben voor hun tuintje. Veel mensen hebben hun tuin vol bestraat en volstaan met een paar grote potten. Aan de andere kant zie je toch dat de vasteplantenhandel aardig doorloopt. Een nadeel ten opzichte van de bollen is, dat je een vaste plant één keer koopt en daar vervolgens jaren plezier van hebt, terwijl je een bol doorgaans elk jaar moet verversen. Andere ontwikkelingen zijn dat de vasteplantenteelt steeds meer een mondiaal gebeuren wordt en bijvoorbeeld ook in Polen of de Verenigde Staten en de Zuid-Amerikaanse landen kan plaatsvinden en ook al plaatsvindt. Ook de voorkeur voor het lokaal geteelde product speelt een steeds grotere rol en dan zwijgen we nog maar over de valutaperikelen door de steeds duurdere euro. Over het eigen bedrijf maak ik me minder zorgen. Natuurlijk ben je altijd afhankelijk van het seizoensverloop, maar we beschikken over een groot assortiment en zijn dus heel flexibel. Daarnaast is de teelt van siergrassen, zoals Penisetum en Miscanthus, onze specialiteit. Onze vaste afnemers weten dat we ze maken en ook dat geeft een bepaalde zekerheid."



Een impressie van het nieuwste kassencomplex met daarin een deel van de vasteplantenproductie

Resumé

Na bij Stauden Peters het klappen van de zweep geleerd te hebben begon Gerard Eikholt in 1982 met een eigen vaste plantenkwekerij bij het ouderlijk huis. Zijn vader was hobbyboer en was daarnaast in loondienst werkzaam bij de gemeente. In de loop der jaren groeide het bedrijf gestaag uit tot de huidige 12 ha, waarvan 14.000 m² glas en 6.000 m² plastic en omvat het teeltplan zo'n 600 verschillende soorten vaste planten. Afnemers zijn postorderbedrijven, hoveniers en collega-kwekers die vrijwel jaar rond hun bestellingen komen plaatsen. Flexibiliteit en specialisatie zijn de sleutels tot het succes van de in Groesbeek gevestigde Eikholt Kwekerijen.