



Tekst en foto's: Jeannet Pennings

**S**amen met zijn zoon Ivo en dochter Cecilia runt Imre Szaly een boomkwekerij in Kertészeti, zo'n 80 kilometer onder Szombathely (foto's links). Het familiebedrijf is in 1973 opgericht en telt 20 medewerkers en een oppervlakte van 60 hectare. Daarmee behoort Szaly tot de 'grote jongens' van het land. De meeste boomkwekerijen zijn kleiner dan 1 hectare. Eigenaar Imre Szaly laat trots zijn bedrijf zien: "Onze belangrijkste teelten zijn de coniferen, ruim 150 verschillende soor-



# 'Specialiseren in Ho

Szaly en Zsohar, een tweetal kwekerijen ten zuiden van de stad Szombathely. Waar de één een typisch Hongaars assortiment voert met een prominente plek voor de coniferen, heeft de ander zich toegelegd op de vasteplantenteelt. Twee totaal verschillende disciplines, maar met één grote overeenkomst: een zeer breed assortiment. Met een gespecialiseerd bedrijf lijkt in Hongarije geen goede boterham te verdienen.

ten, en de bladverliezende heesters, waarvan we ruim 300 variëteiten voeren. We hebben een zo breed mogelijk assortiment met daarnaast onder andere hoogstammen en vormstruiken. Wat we zelf niet kweken, importeren we uit landen als Frankrijk (houtige gewassen), Italië (mediterrane planten) en Holland."

## EXPORT SLOVENIË

Szaly werkt sinds '98 nauw samen met een handelsbedrijf dat niet alleen planten importeert en exporteert, maar ook aanverwante tuinartikelen, zoals grond, meststoffen en potten. Op de kwekerij is een klein tuincentrum ingericht waar deze en andere producten verkocht worden. "Wij verkopen via deze weg ook aan particulieren", legt de boomkweker uit. "Individuele consumenten betalen echter wel een hogere prijs voor de producten, ongeveer 20 procent

meer. Onze grootste afnemers zijn de wederverkopers, zoals groothandels, exporteurs, tuincentra en groenvoorzieners. Slechts 20 procent van onze afzet blijft in het binnenland, de rest is export. Slovenië is het belangrijkste afzetland, goed voor 30 tot 40 procent van onze verkopen. Verder gaat een groot deel naar Oekraïne en Roemenië."

De afzet via het supermarktkanaal is volgens Szalay zeer gering. "Het is een te kleine markt." Dat verklaart mede waarom het bedrijf zich niet specialiseert in één of enkele producten. Een totaalaanbod maakt je een interessante leverancier en daar hoort de productie in potten ook bij. "We hebben in totaal 15 hectare containerveld", zegt Szalay. "We leveren producten in potten van 2 tot 90 liter, waarvan 25/30 liter de meest gangbare potmaat is. Met de potproduct-



Imre Szalay: 'Slovenië, Oekraïne en Roemenië zijn grote afzetlanden'



# Hongarije gevaarlijk'



Csaba Zsohár: 'Productkennis verspreiden is belangrijk'

tie hebben we de mogelijkheid om het voor- en najaarsseizoen zoveel mogelijk te verlengen." De boomkweker geeft aan dat kwaliteit hoog in het vaandel staat. Tijdens een rondleiding over de kwekerij valt echter op dat die kwaliteit niet altijd voldoet aan Nederlandse maatstaven. Veel planten die niet verkocht zijn – het was een moeizaam verkoopjaar in Hongarije – worden opnieuw opgepot. Het komt de kwaliteit niet ten goede, maar weggooiën is voor veel Hongaarse kwekers blijkbaar erg moeilijk.

## VASTE PLANTEN

Waar Szaly zegt slechts 20 procent van zijn productie aan de binnenlandse markt te slijten, is dat op vastplantenkwekerij Zsohár (foto's rechts) precies omgekeerd het geval. "80 procent van onze planten is voor de Hongaarse markt bestemd", vertelt eigenaar Csaba Zsohár. "De rest is export, voornamelijk naar Slovenië en Oostenrijk. Deze landen zijn dichtbij en de lokale productie is er gering. Bijna 20 procent van onze afzet gaat naar super- en bouwmarkten. De grotere retailers beleveren we via handelaren die een breder pakket kunnen leveren. Onze grootste afnemers zijn tuincentra en hoveniers." Op kwekerij Zsohár worden op 4 hectare grond zo'n 1,2 miljoen planten per jaar geproduceerd. Dat betreft rotsplanten, vaste planten, siergrassen, kruiden en waterplanten. In totaal zo'n 1.000 verschillende variëteiten.

Het relatief jonge bedrijf is 20 jaar geleden opgestart. Voor die tijd was Csaba Zsohár zelf hovenier. "Ik wist dus precies waar behoefte aan was. Als kweker ben ik begonnen met kleine planten voor mailorderbedrijven. Pas later deden de grotere maten hun intrede op de

kwekerij. Standaard is nu de 9 centimeter pot, maar we produceren in verschillende maten voor verschillende afnemers. Zo beleveren we bijvoorbeeld de Duitse bouwmarktketen OBI met potten van 13 centimeter." De afzetpiek van Zsohár valt in het voorjaar. De maanden maart, april en mei zijn goed voor 60 tot 65 procent van de afzet. In die tijd werkt het bedrijf met acht extra seizoensarbeiders, bovenop de 32 vaste medewerkers. "De meeste stekken kopen we in – uit Duitsland en Nederland – en potten we zelf op", vertelt Zsohár. "Vroeger maakten we alles zelf, omdat de aantallen vaak te klein waren en dat maakt import te duur." De plantenkweker verzorgt de verkoop van zijn planten zelf. "De website heeft daarbij een ondersteunende functie. Het is niet alleen promotie voor ons bedrijf, klanten kunnen ook online bestellingen plaatsen. Daarnaast staan we op beurzen in Szombathely, Boedapest en Slovenië."

## KENNISVERSPREIDING

Als één van de weinige kwekers in Hongarije werkt Zsohár met steeketiketten. "Steeds meer kopers vragen erom, maar naar mijn mening nog niet voldoende. Vaak vindt men het te duur, terwijl het de verkopen enorm stimuleert. Zeker buiten het seizoen om, als een plant niet bloeit, heb je beeldmateriaal en verpakkingen nodig." En juist de vraag naar bloeiende planten groeit, merkt de kweker. "Populaire producten zijn rotsplanten vanwege hun ruime bloei, en ook lavendel en siergrassen zijn in opkomst. Het aanbod groenblijvers is stabiel. Als kweker is het belangrijk dat je continue blijft vernieuwen. Afnemers willen altijd iets nieuws om zich te kunnen onderscheiden van de rest. Daarnaast is een breed aanbod belangrijk. In



de Hongaarse markt kun je je haast niet specialiseren, dat is te gevaarlijk. Het zorgt ervoor dat je afhankelijk wordt van één of enkele afnemers. Als deze vervolgens overstappen naar een andere leverancier, valt je afzet weg." Zsohár ziet meer toekomst in kennisverspreiding. "Tuincentra, hoveniers, architecten en groenvoorzieners zijn de mensen die onze producten moeten verkopen. Het is dus van essentieel belang dat zij goed geïnformeerd zijn. Daarom zijn wij begonnen met het geven van cursussen. Zo willen wij een betere band opbouwen met onze (potentiële) klanten."

