



# Klantgerichte productie, vertrouwen en kwaliteit bouwstenen voor succes

## Stekvermeerderingsbedrijf Haarman ziet opbouwen en onderhouden van goede band met klanten niet als must, maar als vanzelfsprekendheid

Boomkwekerij Haarman, gestart in 1995, is sinds 2003 gevestigd aan de Rijksweg, even buiten de bebouwde kom van het Gelderse dorp Teuge. In de loop der jaren heeft kwekerij Haarman zich gespecialiseerd in het stekken van heesters. Een gesprek met Raymond Haarman (38) en zijn partner Marion Alferink (37) over hun drijfveren en toekomstplannen met de maatschap, waarbinnen ze gezamenlijk de scepter zwaaien.

Auteur: Ruud Jacobs

Op de huidige locatie in de directe nabijheid van Teuge International Airport heeft de maatschap Haarman de beschikking over 4.600 m<sup>2</sup> glas en een containerveld van 4.000 m<sup>2</sup>. Alles is zo ingericht dat er optimaal en volgens de laatste eisen kan worden gewerkt, waarbij de kwaliteit van de plant centraal staat. Op het bedrijf worden klimaat en watergift computergestuurd geregeld. Daar waar mogelijk worden ziekten en plagen biologisch bestreden. Slechts in uiterste nood wordt naar gewasbeschermingsmiddelen gegrepen. Op de oude locatie elders in de regio is nog eens 1.300 m<sup>2</sup> overdekte teeltruimte voor de overwintering beschikbaar, die voornamelijk voor de teelt van plantgoed in 24-vaks plantgoedtray wordt gebruikt.

### Agrarische achtergrond

Waar Raymond van huis uit als boerenzoon een agrarische achtergrond heeft en vóór 1995 bij

kwekerij De Buurte als werknemer aan de slag is geweest, heeft zijn vrouw Marion niks agrarisch in haar bagage: 'Ik kom zelf uit Deventer en helemaal niet uit de agrarische sector. In het begin, bij de start van het bedrijf, werkte ik nog bij Defensie op de inkoop. Ik had daar een full-time baan en merkte dat het bedrijf thuis toch iets verder van mij af kwam te staan. Uiteindelijk ben ik parttime gaan werken en zijn we samen een maatschap begonnen. Je voelt je dan veel meer verbonden met het bedrijf en snapt dan ook beter als je partner zegt: 'Ik moet vandaag effe wat langer doorwerken' of zo. En dan gaan we ook door.'

### Producten

Haarman produceert enkel en alleen uitgangsmateriaal en blijft dit doen. Raymond: 'Het is allemaal business-to-business. Dat is heel bewust, om zo ook geen concurrent te zijn van onze

eigen klanten. Stek en plantgoed is bij ons de eindfase en een eindproduct.' Een heel bewuste keuze, ook volgens Marion: 'Ik denk dat je anders moeilijkheden krijgt met je klanten. Die kunnen immers ook gaan denken: 'Kijk, dat is mijn eigen concurrent, welke stekjes zou die voor zichzelf houden?' Nu is het zo dat we een partij puur en alleen voor een bepaalde klant maken.'

### Lavavloer

Op de kwekerij in Teuge staan alle op te kweken planten zowel binnen als buiten op lava. Raymond: 'Door de gewassen die we kweken zijn we hiertoe eigenlijk wel genooddaakt. Veel fijnwortelige en zuurminnende gewassen, en ik kan het niet naar mijn afnemers verkopen dat ik wortelproblemen heb.' Volgens Raymond zou kweken op beton wel kunnen. 'Maar als ik artikelen lees met oplossingen die lava benaderen, maar dit of dat weer als minpunt hebben, dan is

het voor ons bedrijf toch wel een lavavloer.' Marion heeft haar agrarische kennisachterstand de afgelopen jaren meer dan goedgemaakt, zo blijkt tijdens het gesprek als ze haar partner geregeld aanvult. 'We kweekten eerst ook gewoon op de grond, maar we hadden gewoon betere resultaten met lava. Dus toen hebben we gezegd: laten we dan ook maar alles op lava doen. En zeker als je overal goede ervaringen hoort, dan ga je het zelf ook proberen.' 'En een hoop van mijn klanten die onze producten afkweken, hebben zelf ook een lavavloer', zo laat Raymond weten.

## Waterrecycling

De kwekerij is dankzij een schoon regenwaterbassin en een bassin met gerecycled water geheel zelfvoorzienend. Raymond: 'Alles wat te veel aan water aan de planten gegeven wordt, zakt door de lava weg. Het lavapakket is ongeveer 8 cm dik, daaronder ligt landbouwfolie onder profiel naar een drainslang toe.' Achter de kas staan een rond bassin voor recyclewater en een schoonwaterbassin. Raymond: 'Al dat water wordt voor de watergift met behulp van een computer versneden. Een gedeelte hergebruikt water, een gedeelte schoon water, daar dan weer meststoffen bijvoegen en vervolgens weer naar de planten.' Lava heeft volgens Raymond de eigenschap dat er ook iets van water in blijft staan en dat geeft volgens hem juist een mooi klimaat voor de planten om te groeien.

## Verkoop

De Teugse maatschap produceert enkel en alleen op bestelling stekken en sinds enkele jaren ook



Marion Alferink

plantgoed. Raymond: 'We zijn begonnen als vol-legrondskweker met ons eigen uitgangsmateriaal. Hiermee zijn we in 1995 gestart. Als een afnemer (lees: boomkweker) nu bij ons plantgoed bestelt, dan moeten we dus eerst de stek maken en vervolgens het plantgoed. Daarom moeten wij nu al de aantallen en soorten weten om in het voorjaar van 2014 te kunnen leveren. En als het alleen over stekken gaat, dan praat je over voorjaar 2013. Dat plantgoed is ontstaan door de vraag naar grotere en sterkere producten in zwaarder materiaal.'

## Afnemers

Is het niet moeilijk om zaken te doen met afnemers die nu al voor 2014 moeten weten wat ze dan precies willen hebben? Raymond: 'De meeste

klanten van ons weten eigenlijk heel goed wat ze voor dan al willen hebben. Het valt me wel op dat de kwekers een steeds strakker teeltplan hebben. Het wordt allemaal professioneler. Zo van: dit gaan we kweken, dit past op de kwekerij en zoveel planten moeten we hebben.' De afnemers hebben volgens Raymond veelal nu al een plan, 'want hij heeft zijn afzet natuurlijk ook al op een bepaalde manier geregeld. Een opkweker moet in deze periode beslissen wat hij in het voorjaar van 2015 gaat verkopen.'

## Crisis

Of de maatschap Haarman iets merkt van de crisis, door bijvoorbeeld een verschuiving qua producten of een afwachtende houding van afnemers? Marion: 'Eigenlijk blijft alles wel besteld



De led-proef.



Plantgoed leverbaar in verschillende trays.

worden, alleen wordt het soms ietsje uitgebreid omdat ze denken: laten we wat meer van die of die nemen. Zo is het bij ons op dit moment wel iets meer azalea's geworden, maar dat is zeker geen nieuwe markt, alleen qua aantal wel. Een paar jaar geleden hebben we die verschuiving wel met leucothoe's gehad.' Volgens Raymond is de verschuiving van nu eigenlijk meer het gevolg van het feit dat een bepaalde klant ervoor kiest om ook bij de kwekerij van Haarman te bestellen. 'Wij hebben eigenlijk een heel constante doorloop. Bij ons zitten er wat dat betreft niet hele grote plussen in, maar ook niet grote minnen, tenminste, mits alle klanten hun verplichtingen na blijven komen.'

#### Netwerken

Volgens Raymond is 'netwerken' de basis van goed zaken doen. 'Doordat wij vaak langer doorlopende contacten met klanten onderhouden, hebben wij niet al te veel last van de crisis. Je spreekt elkaar op de beurs en je vraagt een keer: hoe is je handel geweest. Ik ga bijvoorbeeld ook een paar keer kijken hoe het met onze producten gaat en zo bouw je dan een band op met de mensen. Zo proberen we ons echt als partner te profileren, dat we niet gaan voor het snelle gewin door zo veel mogelijk stekjes te verkopen.' Marion: 'Zij zijn van ons afhankelijk en wij zijn van hen afhankelijk. We moeten gewoon samen een mooi product maken. En volgend jaar en ook het jaar daarop moet die klant ook gewoon weer terugkomen.'



Kwekerij Haarman heeft zo'n 20 vaste afnemers, waarvan er soms ook wel eens eentje voor even afscheid neemt. Marion: 'Zo is er eentje een aantal jaren weggeweest en die heeft het nu een paar jaar zelf gedaan. Die vraagt nu toch weer bij ons aan, want het komt hem toch beter uit. Dat is prima.' De afnemers van Haarman zitten verspreid door Nederland, Duitsland, Spanje en Frankrijk. Marion: 'We zouden nog wat meer aandacht op het buitenland mogen richten. Op dit moment doen we daar niet echt wat aan.' Raymond: 'We bezoeken wel IPM, en zien we daar een stand met raakvlakken met onze eigen gewassen, dan heeft het natuurlijk wel even je aandacht. Als je langer in deze wereld zit, weet je vaak wel waar iemand zijn product vandaan haalt of dat ie het allemaal zelf produceert.' Om mogelijk meer buitenlandse klanten te werven, is IPM volgens Haarman 'het eerste waar we mogelijk zullen gaan staan. Binnen ons bedrijf moet er wel ruimte zijn om een nieuwe klant wat te kunnen bieden.'

#### Acquisitie van nieuwe klanten

Het binnenhalen van nieuwe klanten is ook binnen de maatschap Haarman een voortdurend aandachtspunt. Marion: 'Je moet wel in beeld blijven. Zeker als er iemand besluit om weer zelf stekken te gaan doen.' Volgens het kwekersduo is Plantarium in eigen land voor hen het meest geschikte platform. Voor beiden is ook duidelijk in welke vorm. Raymond: 'We hebben zeven jaar op de vakbeurs Plantarium gestaan, en de laatste drie jaar hebben we besloten om dat niet meer te doen. Wel de beurs bezoeken, maar niet meer met een eigen standje staan.' Marion valt haar man bij: 'Het is eigenlijk uit nood geboren dat we een keer niet op Plantarium zijn gaan staan. We zaten hier toen tegen de nieuwbouw aan en hadden er even geen tijd en ruimte voor. Toen hebben we gezegd: dan moeten we daar maar een jaar niet gaan staan, dan gaan we er gewoon heen.' Raymond: 'Als bezoeker ben je veel vrijer om te bewegen en veel grote klanten staan zelf al op Plantarium. Dus daar kun je dan ook veel meer aandacht aan schenken. Met een eigen stand voel je je altijd zo verplicht om in je winkeltje te blijven staan. Bovendien is het echt een opgave als er bijvoorbeeld vanaf drie uur minder beursbezoekers komen. Je wilt ook niet onderuitgezaakt gaan zitten, want dat nodigt niet uit. De eerste dag op zo'n beurs wil dan nog wel, maar de tweede dag .....'

## Website

Internet en de sociale media zijn voor Haarman in de afgelopen jaren niet echt een speerpunt geweest. Raymond: 'We hebben een eigen website, maar daar zouden we de stofdoek overheen moeten halen. Die site bestaat inmiddels een jaar of vijf, zes en moet ook geactualiseerd worden. Het is nu meer informerend en een contactmogelijkheid, in plaats van nieuws of zaken doen. We hebben op onze site bijvoorbeeld geen voorraadlijst te bieden, want die hebben we niet. En dat komt weer doordat bij ons alles in opdracht wordt geproduceerd.'

## Klantgerichtheid en vertrouwen

Klantgericht produceren wordt bij kwekerij Haarman met hoofdletters geschreven. Raymond: 'De wens van de klant staat bij ons altijd centraal. Het eindproduct van ons is immers het uitgangsmateriaal voor hun teelt. Denk hierbij aan overleg over de grootte van de tray, het aantal stek(ken) in cup, samenstelling van het substraat, tijdstip van produceren en leveren, aantal keren snoeien, bemesting etc. Alles is in principe mogelijk. De productie start pas als de wensen van de afnemers zijn geïnventariseerd en de opdracht is gegeven. We maken altijd wel wat meer productie dan van tevoren is afgesproken in verband met eventuele uitval. Maar als je 5.000 verkocht hebt, moet je er ook weer niet 12.000 gaan maken.'

Toch stuurt Haarman altijd meer op dan door de klant is besteld. Marion: 'Wij sturen het af en zij geven aan ons door hoeveel zij uiteindelijk opgepot hebben; dan gaat de factuur pas weg. We leggen dus helemaal bij de klant neer wat zij oppotten.' Raymond: 'Wij factureren enkel de verwerkte producten. Het door mij geschatte aantal zit eigenlijk nooit ver van het opgepotte aantal. Ik denk dat serieuze kwekers ook niet slecht willen zijn voor 200 stekjes, bij wijze van spreken. Wij profileren ons als partner en zij zien ons ook als partner. Ik heb liever dat mensen hier tien keer in een jaar komen kijken dan helemaal niet. Gemiddeld komen afnemers hier twee keer per jaar op de kwekerij en standaard ga ik jaarlijks wel een keer naar de klant. Ons vertrouwen is uniek, maar ook het vertrouwen van onze klanten om ons het uitgangsmateriaal te laten maken. Dat onderlinge vertrouwen moet gewoon kloppen.' Marion: 'Je merkt wel dat mensen die al langer klant bij ons zijn, minder komen. Of wij hier anders in zijn dan anderen, weet ik niet. Wij hebben natuurlijk wel een andere insteek, omdat

we alles eigenlijk in opdracht doen.' Mocht er onverhoopt tijdens de productie toch iets mis zijn gegaan, dan neemt Haarman ruim van tevoren contact op met zijn klanten. Raymond: 'Als door welke oorzaak dan ook blijkt dat de aantallen tegenvallen, dan bel ik meteen op en niet op het moment van leveren, met de boodschap van: 'ik heb er wat minder, want er zijn wat plantjes weggevallen.'

## Sortiment en proeven

Binnen het brede assortiment heesters vermeerderd Haarman ook kwekersrechtelijk beschermde soorten, zoals Pieris japonica 'Katsura', Leucothoe 'White Water', 'Curly Red', Skimmia Obsession en Andromeda Blue Lagoon. 'Na contact met Valkplant mogen wij nu samen met nog een andere kweker als enige die Pieris japonica 'Katsura' vermeerderen', laat Haarman met gepaste trots weten. De kwekerij in Teuge staat ook open voor proeven, zonder daarbij echter een proefstation te worden. 'We zijn immers een productiebedrijf. Een proef gebeurt natuurlijk in overleg met onze opdrachtgever. Zo zijn er proeven geweest met bijvoorbeeld weefselkweek, diverse lijmpluggen, papierpluggen, substraten, meststoffen etc.'

## Biologische bestrijding

In Teuge komt de 'gifspuit' nog slechts sporadisch uit de kast. Maar waarom gekozen voor biologische bestrijding? Raymond: 'Hier zijn we sinds 2000 serieus mee bezig, en met goede resultaten. We doen dit omdat naar ons idee biologie beter werkt dan chemie. We hebben hier niet uit puur biologische overwegingen voor



De mini-airbug.

gekozen, maar het is wel mooi meegenomen. We gebruiken wel nog middelen als de werking daarvan beter is.' Zo zet Haarman in de stekfase tegen de larve van de varenrouwmug preventief Macro-mite (*Macrocheles robustulus*) in. 'Deze grondroofmijt is een ware veelvraat en eet naast de larven van de varenrouwmug ook tripspoppen in de grond', aldus Haarman. Het uitzetten van deze roofmijt gebeurt met een mini-airbug, een ventilator die de roofmijt in het gewas blaast. Mocht er ondanks deze biologische vijand alsnog een uitbraak volgen, dan worden aaltjes (*Steinernema feltiae*) ingezet. Hiermee heeft





Haarman goede resultaten boekt. Naast de genoemde larven is volgens Raymond ook spint goed biologisch onder de knie te houden. 'Spint bestrijden we met *Amblyseus andersoni*. Volgens ons handhaaft deze zich beter in het gewas dan de *Amblyseus californicus* en daarnaast kan deze ook nog een winter overleven. Vaak tot aan het najaar heeft de plant hierdoor voldoende bescherming. Voor aanvang van de winter grijpen we eventueel nog chemisch in op bepaalde plekken, om schoon de winter in te gaan.' Mocht ondanks alle natuurlijke ingrepen het besluit vallen om toch nog chemisch te gaan ingrijpen, dan wordt op de kwekerij in Teuge zo veel mogelijk getracht om de biologie te sparen. 'Dit kan door inzet van de selectieve middelen, zoals Floramite of Scelta. Het is noodzakelijk om goed in het gewas te 'scouten', om exact te weten van welke 'beschadiger' er sprake is. Bijvoorbeeld bij luis niet standaard Admire inzetten, vaak is Pirimor ook toereikend', aldus de Teugse kweker. Bij de bestrijding van bladvlekken is er sprake van opbouw. 'Hier gebruiken wij bijvoorbeeld eerst Ortiva in een spuitschema, hierna Switch en afhankelijk van de ziektedruk daarna weer Ortiva, en anders Spirit of Mirage Plus. Door zorgvuldig gebruik beperk je het aantal spuitbeurten en hoeveelheid middel.' Om bedrijfsblindheid tegen te gaan, heeft Haarman in het hele gewasbeschermingsverhaal periodiek vaste ondersteuning van Cultus-teeltbegeleidster Margareth van der Horst.

#### Ledverlichting

In 2011 is Haarman ook een proef gestart met ledverlichting in een dosering van 10 micromol per m<sup>2</sup>. 'We doen dat nu in twee tunnels van elk 100 m<sup>2</sup>. De proef van vorig jaar geeft helaas een vertroebeld beeld door een verkeerde pH-waarde van een gedeelte van het substraat. Dit jaar zullen we deze proef opnieuw uitzetten. Hopelijk komen hier dezelfde positieve resultaten uit, zoals we die ook van andere vermeerderingsbedrijven hebben vernomen.' Haarman wordt bij deze proef in tegenstelling tot andere kwekers niet door Philips gevolgd. 'Ik heb nog niet het idee dat dit het ei van Columbus is voor perfectieering van de teelt. Led alleen is zeker niet zaligmakend; ik wil het gewoon twee jaar bekijken.'

#### Tour de Groen

Samen met enkele andere 'groene' bedrijven – zaadveredelaar en producent Schoneveld Breeding, Boomkwekerij De Buurte, Bloemkwekerij Polman, Bloem en decoratie Ten Kate – is stekvermeerderingsbedrijf Haarman een uniek project opgestart om nieuwe leerlingen voor 'groene' opleidingen te werven. De doelgroep bestaat uit jongeren tussen 14 en 16 jaar. Volgens Haarman hebben scholieren en hun ouders vaak een verkeerd beeld van de groenbranche. 'Met een tour langs alle deelnemende bedrijven kunnen jongeren én ouders zien dat

#### Personeel

Binnen het bedrijf van Raymond en Marion is een teeltman fulltime in vaste dienst en zijn zes vrouwen parttime aangesteld voor de productie van stek (knippen, steken en verzorgen van stekken), waarvan één vrouw het jaar rond ook voor gewasverzorging. Vijftien vaste scholieren/vakantiekrachten werken op reguliere basis (zaterdagen/vrije dagen), één stagiair voor twee dagen in de week en samen met een collega-kweker heeft het bedrijf een stagiair voor vier dagen in de week

deze sector veel te bieden heeft en niet alleen bestaat uit 'vieze handen' en 'zwaar werk'. De jongeren kunnen de bedrijven bezoeken en bij elk bedrijf letterlijk de handen uit de mouwen steken, niet zozeer om te werken, maar om te ervaren hoe het is om in de groene sector aan de slag te gaan; ofwel: learning by doing.' De Tour de Groen staat gepland in het voorjaar en wordt bij succes jaarlijks herhaald, of wellicht zelfs een tweede keer later in hetzelfde jaar aangeboden. Meer informatie over Tour de Groen: Suzanne Spelbrink (Schoneveld Breeding) – 0571-271717 of office@schoneveld.nl