



'Wij leveren misschien niet altijd de absoluut mooiste of goedkoopste planten, maar leveren *over-all* wel de beste prestatie'

Stauden Peters in Kranenburg Duitsland: een handelsbedrijf dat ook nog kweekt

Hij lijkt met zijn half lange haar niet echt op een kweker en zijn nonchalante halfopen geknoopte blouse doet niet echt een Duitser, maar eerder een rocker vermoeden. Toch is hij allebei: Duitser en vasteplantenkweker. Klaus Peters is de derde generatie van een van de grotere vasteplantenkwekers van Duitsland: Stauden Peters in Kranenburg, net over de Duitse grens bij Nijmegen.

Auteur: Hein van Iersel



Grassen zijn een van de specialismen van Stauden Peters.

Het bedrijf ligt net over de Nederlandse, of beter, óp de grens. Direct achter het tien hectare grote containerveld met vaste planten en grassen begint Nederland. Toch ademt alles onmiskenbaar Duitsland uit. Het interieur van de kantine is net wat degelijker dan de gemiddelde uitgeleefde, Nederlandse boomkwekerskantine. Als ik met Klaus Peters door het bedrijf loop, schieten zijn medewerkers hem aan en krijgt hij een levensgrote espressomachine overhandigd. Wat blijkt? Peters is voor de eerste keer weer op de zaak na een bezoek aan zijn vader die in Zuid-Afrika woont, en is in die vakantie jarig geweest. Het is misschien maar een klein ding, maar het zegt wel iets over het familiegevoel dat het bedrijf uitademt. Datzelfde familiegevoel blijkt ook uit de relatie met plantenman Luc Klinkhamer, die mij bij Klaus Peters heeft geïntroduceerd. Klinkhamer adviseert Klaus jr. maar eerder ook al vader Klaus sr. en opa Theo Peters. Eerst deed Klinkhamer dat

vanuit CNB New Plants, maar na zijn pensionering loopt dat gewoon door. Stauden Peters is ongeveer vijftig jaar geleden gestart als een kleine kwekerij van voornamelijk gladiolen. Al snel kwamen daar extra activiteiten bij, die met name werden geïnspireerd door postorderbedrijf Willemse, dat ook in Kranenburg een vestiging had. Peters begon meer en meer vaste planten voor Willemse te kweken. Belangrijke producten in die tijd waren onder andere Dianthus. Luc Klinkhamer hierover: 'In die tijd waren de aantallen natuurlijk kleiner, maar vergis je niet. Ook in de jaren zestig werden moeiteloos 150.000 stuks van een soort verkocht.' De postorderhandel werd zwaar bepaald door nieuwigheden. De klant moest jaar in, jaar uit weer verleid worden met nieuwe soorten die nog mooier of langer bloeiden of een bijzondere kleur hadden.

'Stauden Peters is ongeveer vijftig jaar geleden gestart als een kleine kwekerij van voornamelijk gladiolen'

Klaus sr.

Klaus jr. is jong, met dertig jaar zelfs heel jong. Zeker in vergelijking met mij als interviewer, of met Klinkhamer. Toch is hij al ruim twee jaar enig eigenaar van het bedrijf. Vader Klaus sr. is ongeveer twaalf jaar geleden uit het bedrijf gestapt wegens gezondheidsproblemen. Dat was een stap die min of meer samenhang met de ernstigste crisis van het bedrijf, namelijk het verdwijnen van postorderbedrijf Bakker als belangrijkste klant.



In het bedrijf rijden overal van dit soort heftrucks rond. Veel ervan zijn uitgerust met aanbouwwerktuigen van eigen ontwerp. Klaus Peters daarover: 'We kopen nooit nieuwe heftrucks. Alleen tweedehands.'

Als ik later met Klaus jr. door de kwekerij loop, legt hij me uit waar de kracht van zijn vader zat: 'Mijn vader was altijd bezig om met zo weinig mogelijk kosten, zo veel mogelijk planten te produceren. Veel van de machines en vindingen die hij zelf verzorgde of ontwikkelde, gebruiken we nog steeds.'

De totale afhankelijkheid van postorderbedrijven en met name van Bakker heeft het bedrijf al jaren achter zich gelaten. Was er jaren geleden misschien wel voor negentig procent afhankelijkheid van één postorderbedrijf, nu wordt nog vijftig procent van de omzet gemaakt door de grote Duitse postorderbedrijven, als bijvoorbeeld Ahrens

& Sieberz. De focus van deze handel is nog hetzelfde. Nog steeds zijn nieuwigheden heel belangrijk. Tijdens het gesprek met Klaus jr. en Klinkhamer 'verhuizen' we daarom nogal eens van land naar land. Overal heeft Klinkhamer zijn contacten en contactjes die hem van interessante, nieuwe planten voorzien. In de koude kas staat bijvoorbeeld een complete serie primula's met roosvormige bloemen, maar Klinkhamer is ook bezig met een nieuwe, Japanse aardorchidee die winterhard tot min zeven graden zou moeten zijn en op de foto even uitbundig bloeit als een tropische orchidee. Klaus Peters over de focus van Stauden Peters op nieuwe producten: 'Ik sta al een aantal jaren niet op Plantarium, maar krijg

'Ik sta al een aantal jaren niet op Plantarium, maar krijg wel steeds een prijs voor de nieuwigheden die we op de markt brengen'

wel steeds een prijs voor de nieuwigheden die we op de markt brengen.'

Dehner

De klant waar Stauden Peters al meer dan veertig



Primula 'Blue Parade'



Primula 'Candy Parade'



Primula 'Scarlet Parade'



Primula 'White Parade'

jaar trots op is, is de Duitse tuincentrumketen Dehner. Deze keten heeft voornamelijk winkels in het zuiden van Duitsland en is in omzet ongeveer dubbel zo groot als Intratuin. Met Dehner wordt op een voor onze (Nederlandse) ogen bijzondere manier samengewerkt. Stauden Peters levert al ongeveer vijftien jaar het complete sortiment vaste planten voor deze keten, een sortiment dat bestaat uit 150 tot 200 soorten. Iedere afzonderlijke Dehner-winkel kan bestellingen ingeven in een centraal systeem. Stauden Peters zorgt er vervolgens voor dat deze bestellingen per afzonderlijke winkel op Deense karren worden geplaatst en afgeleverd bij één centraal Dehner-distributiecentrum. Vandaar worden de planten

verder gedistribueerd naar de winkels. Klaus Peters: 'Wij onderhandelen één keer per jaar over de prijs en voor de rest niet. Wat we wel hebben afgesproken, is exclusiviteit voor Dehner. Wij leveren dus, uitgezonderd pioenen en grassen, niets aan concurrenten van Dehner.' Wat is de kracht van die langjarige, succesvolle samenwerking met Dehner? 'Er zal best iemand zijn die een keertje betere of goedkopere planten kan leveren. Ons succes komt door het feit dat wij volledig ingesteld zijn op Dehner en hun een volledig sortiment kunnen leveren, doordat wij *over-all* dus een uitstekende prestatie leveren.' Klaus Peters haast zich erbij te zeggen dat hij dat niet alleen kan. Er is een aantal (Nederlandse)

bedrijven dat hem in staat stelt die capaciteit te leveren. Dekker Jacobs en Van Woudenberg Tuinplanten zijn daar de belangrijkste van. Volgens Peters is zijn bedrijf met name door deze bedrijven in staat een volledig sortiment beschikbaar te hebben.

'Wij onderhandelen één keer per jaar over de prijs en voor de rest niet'

Het grote voordeel van een langjarige samenwerking met Dehner is verder dat Stauden Peters in staat is om ook werkelijk te investeren in de relatie. Een voorbeeld daarvan is het ontwikkelen van aparte trays om vrachtvolume te verkleinen. Peters: 'Als je het vrachtvolume met enkele procenten kunt terugbrengen, heb je daar uiteindelijk allebei profijt van, maar je moet wel de tijd krijgen om je investering terug te verdienen.' Het partnerschap met Dehner vertaalt zich ook op andere manieren. Stauden Peters maakt één keer per jaar een prijsafpraak met Dehner. Voor die prijs wordt verwacht dat het hele jaar door kwaliteit wordt geleverd, dus ook op momenten dat de eigen productie niet helemaal honderd procent is. Klaus Peters: 'Als ik ergens planten weet te staan die mooier en beter zijn dan die we zelf hebben, dan kopen we die. Zelfs als dat ons netto geld kost.'

Bij levering aan Dehner hanteert Stauden Peters een minimum ordergrootte van zes planten per soort. Per winkel wordt zo veel mogelijk in volle karren geleverd en daar is het computersysteem ook volledig op ingericht. Het ict-systeem is op dit gebied volledig zelfdenkend en houdt rekening met de hoogte van de planten. Per week is Dehner goed voor ongeveer vier tot zes volle combinaties met vaste planten, waarbij er ongeveer 30.000 planten in de maat P9 in één combinatie gaan.

Grassen

Een van de erkende specialismen van Stauden Peters is 'grassen' en dan vooral grassen in drie- en vijf-literpotten. Zeker op het gebied van Cortaderia is Stauden Peters de grootste producent van Europa. Voor een deel worden die in Duitsland en Turkije opgekweekt. Probleem daarbij is dat grassen in het voorjaar, als het druk is in het tuincentrum, langzame starters zijn. Daarom worden sinds een aantal jaren de planten voorge-



Hier moet ik in het voorjaar voor terugkomen volgens Klaus Peters: een containerveld boordevol pioenen. Als deze allemaal opkomen, is dat een fantastisch gezicht.

trokken op een eigen vestiging in Portugal. Oorspronkelijk werd hier samengewerkt met een lokale Portugese kwekerij met een Nederlandse eigenaar. Toen deze failliet dreigde te gaan, is het bedrijf overgenomen. Het bedrijf in Portugal is 20 hectare groot, waarvan 6 hectare exclusief is ingericht voor grassen.

Het bedrijf produceert niet alleen in Portugal. Er wordt ook nauw samengewerkt met een Turks bedrijf. Dit bedrijf zorgt onder andere voor het stekken van de Cortederia's en andere nieuwigheden die Peters samen met Henk de Jong van CNB en Luc Klinkhamer op de markt brengt.

Een derde belangrijke afnemersgroep bestaat uit de Europese grootwinkelbedrijven

Grootwinkelbedrijven

Een derde belangrijke afnemersgroep bestaat uit de Europese grootwinkelbedrijven. De producten die Stauden Peters hiervoor kweekt, zijn pioenrozen en grassen, waarbij het steeds om actieproducten gaat. Dus geen compleet sortiment, maar

een of twee soorten grassen of pioenrozen die op een afgesproken moment worden afgeleverd. Logistiek is zoiets topsport. Het gaat immers om vele tientallen volle combinaties die op een afgesproken moment in de winkel moeten staan.

De organisatie van dergelijke leveringen is redelijk complex en daarnaast ook financieel riskant, mede doordat de kweker de volledige voorfinanciering moet doen. Een groot deel van zijn tijd is Peters bezig met inplannen en financieren.

Klaus Peters rekent voor. 'Als we praten over 5.000.000 planten per jaar, moet je rekening houden met zeker 3,5 miljoen euro voorfinanciering in potten, plantgoed, substraat, labels, etc.' Dat is veel geld, zeker als je je realiseert dat het om een levend product gaat. In de winter van 2011 had Peters op het totale sortiment door vorst een inboet van dertig procent.

Actie

De actiehandel wordt voor een belangrijk deel gedomineerd door partijen als Landgard en Flora Holland. Peters beseft het belang en het bestaansrecht van dit soort bedrijven maar is op zijn zachtst gezegd niet altijd enthousiast over de samenwerking omdat hij daardoor de –in zijn ogen– zo belangrijke communicatie met de eind-

klant mist. Peters geeft een voorbeeld. Hij had een actie lopen, waarbij hij al in een vroeg stadium had aangegeven dat de bestelde planten door het onverwacht goede weer eerder dan afgesproken klaar zouden zijn. Toen dat vervolgens niet werd doorgegeven aan de klant, nam Peters zelf contact op en kon de order gelukkig nog eerder ingepland worden. Klaus Peters: 'Het is belangrijk dat je zelf persoonlijk contact hebt en dat niet alles via tussenpersonen wordt gecommuniceerd.'

Peters geeft daarbij aan dat hij voor bijvoorbeeld pioenen en grassen in een luxepositie zit. 'Bepaalde acties landen soms wel via drie of vier verschillende handelaren op mijn bureau.'