



Alle potmatten, als het maar P9 is en alle kleuren, als het maar zwart is

Sicco de Boer: (Decker-Jacobs) Planten komen uit de plantenfabriek

Hij noemt zichzelf gekserend de slechtste vasteplantenkweker van Europa. Ga maar na: '1500 verschillende soorten worden in dezelfde potgrond geplaatst, alle soorten krijgen exact hetzelfde regime van water en mest. De planten worden bovendien ook nog op schuine hellingen geplaatst.' Toch is deze slechtste vasteplantenkweker van Europa tegelijkertijd ook een van de grootste. Met 4 hectare onder glas en in totaal 11 hectare worden jaarlijks ongeveer 8,5 miljoen planten afgeleverd. Eigenaar Sicco de Boer noemt zijn bedrijf dan ook wel een fabriek.

Auteur: Hein van Iersel

Fotografie: Gert Jansen en Hein van Iersel

Ik heb een afspraak met De Boer laat op een vrijdagmiddag. Het platteland van Heythuizen, waar Decker-Jacobs al meer dan dertig jaar is gevestigd, lijkt al even verlaten als de 'fabriekshallen' waar het bedrijf is gevestigd. Her en der zijn er nog wat vrouwen de ergste rotzooi van een week hard werken aan het wegvegen. De Boer zal later vertellen dat vanuit deze hal op topdagen soms meer dan een kwart miljoen planten worden verstuurd naar de klant.

Dit proces is zwaar geautomatiseerd. Alle planten worden gekweekt in de standaard zwarte veenmankisten. Deze worden door een grote robot, die in één keer 66 kratten kan vervoeren, op het bed geplaatst en nadat ze afgekweekt zijn weer opgehaald.

Deze krattenrobot is in zekere zin de centrale as van het bedrijf. Omdat hij zowel de opgeplante stekjes en zaailingen op het containerbed plaatst, als deze er weer afhaalt als ze naar de klant gaan.

'Deckers-Jacobs is een low-profile bedrijf. Wij staan nooit op de voorgrond, maar leveren wel de meeste planten'

Het idee van de krattenrobot is ver van nieuw. Oprichter Wil Decker van Decker-Jacobs verzond deze opzet ongeveer 25 jaar geleden en volgens Sicco de Boer is er aan de opzet weinig veranderd. De krattenrobot loopt over twee zware stalen rails, die de vele tonnen wegende machine kunnen dragen. Aan het begin van het bed is een ingenieus wisselsysteem opgezet, waardoor de robot van het ene naar het andere containerbed kan schakelen. De kratten die door de robot zijn opgehaald, worden op grote mobiele tafels geplaatst, die automatisch naar het begin van de distributiehhal worden gestuurd en daar op een lopende band worden geschoven.

Een echte robot is het overigens niet. Eén man boven in de machine bedient deze en zorgt dat de juiste kisten worden opgepakt. De kratten die opgepakt moeten worden, zijn voorzien van een geel plantenlabel, zodat de machinist weet welke kisten mee te nemen.

Sommige vasteplantenkwekers maken hun planten pas in de distributiehhal schoon. Voor Decker-Jacobs werkt dat niet, aldus Sicco de Boer. In het hoogseizoen gaan er zo veel planten naar de klant dat dit te lang zou duren. De planten worden daarom op het bed al helemaal schoongemaakt en losgesneden. Als ik Sicco de Boer later in het interview hoor praten over de kwaliteit van zijn product, blijkt hij dit het belangrijkste aspect te vinden. De Boer: 'Onze klanten moeten zien dat een plant in de hand is geweest, dat dode blaadjes weg zijn en de potten van elkaar los zijn gesneden.'

De Boer: 'Onze klanten moeten zien dat een plant in de hand is geweest, dat dode blaadjes weg zijn en de potten van elkaar los zijn gesneden'

Voor een hovenier, waar Decker-Jacobs incidenteel ook aan levert, heeft het tuincentrumklaarmaken van de planten geen meerwaarde, maar voor hem kan geen uitzondering gemaakt worden. Alles bij Decker-Jacobs is gebaseerd op efficiency en doelmatigheid. Het past dan niet om voor één order, hoe klein of hoe groot ook, een uitzondering op de procedures te maken. Hetzelfde geldt voor de uitlevertermijn. Bij cash-and-carry's is het redelijk gebruikelijk dat vandaag besteld = morgen geleverd wordt gehanteerd. Voor Decker-Jacobs gaat dat niet. Vandaag bestellen betekent dat de order morgen wordt klaargezet en overmorgen op transport gaat of wordt uitgeleverd. Sicco de Boer: 'Daar maken we geen uitzonderingen op. Ons terrein is te groot om even één kratje planten op te halen. Dat lukt niet. Verder kunnen we op de containerbedden alleen met de krattenrobot komen. Met een heftruck of tractor lukt dat niet.'

Uniformiteit

Het streven van het bedrijf is dus volledig gericht op honderd procent doelmatigheid en efficiency op alle gebieden. Dat is ook de reden dat er alleen planten in de maat P9 worden gekweekt. Alleen klopt dat laatste niet meer helemaal. Intratuin is een van de grootste klanten van Decker, en deze keten wil tegenwoordig haar toplijn vaste planten afgeleverd hebben in twee

potten die door Van de Starre in Boskoop ontwikkeld zijn: de Van de Starre-klimplantenpot en de vasteplanten-versie daarvan: de Van de Starre Baby ofwel SB-pot. Intratuin heeft nog wel een voordeellijn in standaard P9 potten.

De Boer: 'Het overschakelen op de nieuwe Intratuin-potten was een grote en dure operatie voor ons. We moesten investeren in nieuwe labels, nieuwe potten en in het aanpassen van de potmachines. Tijdens de opstart moesten we zelfs planten ompotten van de ene naar de andere pot.'

Puur bedrijfseconomisch is De Boer duidelijk niet blij met zo'n stap van Intratuin. Hij moet nu met een duurder en bovendien gepatenteerde pot werken en moet voor Intratuin een aparte en dus duurder voorraad gaan aanhouden. Hiervóór had Intratuin weliswaar wel zijn eigen labels, maar hoefden er geen planten apart voor een klant gekweekt te worden.

Intratuin

Intratuin is al heel veel jaren een van de belangrijkste klanten van Decker. Op dit moment kweekt Decker exclusief het standaard vasteplantensortiment voor Intratuin, waarbij de afspraak bestaat dat Intratuin iedere dag kan bestellen. Die exclusiviteit bestaat nog niet zo lang. In de jaren negentig waren de Intratuin-winkels nog verdeeld in een regio noord, midden en zuid met ieder hun eigen vasteplantenkweker. De leveranciers toen waren Griffioen, Rijnbeek en Decker-Jacobs. Sicco de Boer: 'Wij leverden gewoon de normale P9 pot en Griffioen toen al de P11. Dat kon toen nog.'

Rijnbeek en Decker-Jacobs hebben een tijd samen een concept in de tuincentrummarkt gezet. Toen Intratuin in 2000 besloot tot het voeren van een private label, werd in eerste instantie Rijnbeek in Boskoop benaderd als centrale leverancier. Omdat de productie in Heythuizen groter was dan die in Boskoop en de logistiek handiger was in Heythuizen, werd er op het terrein van Decker-Jacobs een aparte joint venture tussen Decker-Jacobs en Rijnbeek gestart onder de naam Logigreen, die exclusief voor Intratuin de beste planten zou gaan kweken. De joint venture bestaat inmiddels niet meer en Decker-Jacobs levert nu exclusief vaste planten voor Intratuin.

Klanten

Intratuin is groot voor Decker, maar zeker niet de enige grote klant. Er is een club van ongeveer



De plantenrobot is feitelijk de centrale spil van het bedrijf. Hij brengt en haalt alle planten van de oppotlijn naar het containerbed en uiteindelijk naar de distributiehof. De machine kan in één keer 66 kratten oppikken

zes grote klanten die naast Intratuin ongeveer 60 procent van de omzet uitmaken. Dit zijn naast Intratuin het Duitse Stauden Peters, Moerings, De Noordhoek, Vivara en Koetsier.

Sicco de Boer: 'Onze belangrijkste klanten zijn eigenlijk collega-vasteplantenkwekers voor wie wij een deel van het sortiment opkweken. Naast die top-zes hadden we in 2013 ongeveer 250 actieve klanten.'

De focus op de collega-kwekers zou inhouden dat het bedrijf weinig doet aan acquisitie. Dat blijkt niet helemaal te kloppen, want De Boer heeft sinds niet al te lange tijd een accountmanager die ingezet wordt op de tuincentra.

Voorraad

De transparantie in de vasteplantenwereld is groot, heel groot zelfs. Alle bedrijven die ertoe doen, sturen eens per week een voorraadlijst, zodat iedereen helemaal op de hoogte is van elkaars marktpositie.

De Boer: 'Eens per maand stapel ik al die Excel-bestanden in een overzicht en maak ik daar mijn eigen planning mee. Als al mijn klanten massaal

geraniums opzetten, hoef ik dat niet te doen, want dan is de kans redelijk groot dat ze niet bij mij kopen.'

Sortiment

Decker-Jacobs heeft een groot assortiment, maar De Boer wil zeker geen trendsetter zijn. 'Iedere maand krijgen wij aanbiedingen binnen van nieuwe variëteiten en soorten. Op zich allemaal prima, maar voor ons is het geen streven om op Plantarium bij de nieuwigheden vermeld te staan. Wij willen kweken waar onze klanten om vragen. Niets meer en niets minder.' Zo braaf als De Boer het doet voorkomen, is het ook weer niet helemaal. Sicco de Boer volgt wel degelijk de activiteiten van planthunters als Luc Klinkhamer die met nieuwe soorten op de markt komen, en haakt daar van tijd tot tijd ook op in. Vaak wordt dan een kleine serie opgezet, om te kijken hoe zo'n plant het op de kwekerij doet. De Boer: 'Wij volgen de trends en onze klanten verwachten dat ook van ons.'

Opvolger

De Boer is natuurlijk niet de eerste eigenaar van het bedrijf. Hij wordt wat betreft verraden door zijn naam en zijn leeftijd van 41 jaar. Wel heeft

hij door zijn familie een achtergrond in de vaste planten: zijn ouders, Rob en Alice de Boer, hebben een vasteplantenkwekerij in Frenksoord. Via de Internationale Stauden Union (ISU) kwamen de ouders van Sicco in aanraking met Wil en Miep Decker-Jacobs. Beide echtparen zochten elkaar veelvuldig op. Zodoende kent De Boer het bedrijf al vanaf zijn tiende jaar. Na zijn studie tropische bosbouw in Wageningen wilde De Boer niet op een kwekerij van zijn vader gaan werken en kwam hij terecht op het ministerie van Ontwikkelingssamenwerking, onder de toenmalige minister Jan Pronk. De Boer geniet duidelijk nog als hij over die tijd vertelt: 'Minister Pronk was een legendarische controlfreak. Hij wilde alles weten, bij wijze van spreken de kilometerstand van de auto van iedere ontwikkelingswerker in Afrika. Toen Pronk vertrok als minister en werd opgevolgd door Herfkens, veranderde de cultuur. Er was op zich nog steeds genoeg werk, maar ik zat op een dood spoor. Via mijn vader hoorde ik toen dat Wil en Miep Decker iemand zochten die hun bedrijf verkoopbaar zou moeten maken. Hun bedrijf was op dat moment onverkoopbaar, omdat ze alles zelf deden. Door de inzet van een soort bedrijfsleider of bedrijfsassistent zou het bedrijf beter te verkopen zijn; dat



De containerbedden, die ongeveer 25 jaar geleden zijn aangelegd, zijn schuin gebouwd, zodat water snel kan weglopen. Rechts op de foto is een van de twee rails te zien waar de krattenrobot overheen rolt.



Dit label en deze standaard pot worden voor bijna de complete productie gebruikt.



Decker stekte of zaaide vroeger ook nog wel eens wat. Dat is definitief verleden tijd. Alle pluggen worden ingekocht.

was het idee. In oktober 1998 heb ik voor het eerst gepraat en al op 1 januari 1999 ben ik in Heythuizen aan de slag gegaan.

Na anderhalf jaar kwam toen al de joint venture tussen Rijnbeek en Decker-Jacobs, die ik zelf ben gaan leiden. Ik moest daar het complete bedrijf voor op poten zetten: personeel aannemen, management, boekhouding. En al gauw bleek ik dat heel erg leuk te vinden.'

Verkoop

De Boer: 'Maar het doel was het bedrijf te verkopen aan een derde partij en dat werd dus ook geprobeerd. In 2001 werd gesproken met verschillende partijen die het bedrijf wilden overnemen. Dat bleek geen succes. Ik heb, toen de onderhandelingen met de vierde partij waren afgeketst, mijn mond min of meer voorbijgepraat en in een vergadering vol accountants en bankmensen geroepen: 'Ik denk dat ik het bedrijf maar ga kopen.' Ik had op dat moment precies 15.000 gulden op mijn rekening staan. Wil Decker heeft toen gezegd: 'Als jij dat morgen nog steeds wil, dan moeten we zorgen dat dat mogelijk gemaakt wordt.' We hebben daarna in het geheim nog twee jaar gewerkt aan de overname van het bedrijf. De echte overdracht vond pas plaats op 30 juli 2003.'

Management

De Boer vertelt over de tijd die het gekost heeft om de cultuur van Deckers te doorgronden. 'Deckers-Jacobs is een low-profile bedrijf. Wij staan nooit op de voorgrond, maar leveren wel de meeste planten.' De Boer heeft daar ook een eigen managementstijl in ontwikkeld. 'Ik werk met een managementteam van vijf mensen: Hub Bouwens en Bart Buschmann als respectievelijk teelt- en operationeel chef op de kwekerij, Roger van Lierop als officemanager op het kantoor en als laatste Jos Hooijmans als accountmanager. Dat team zorgt eigenlijk zelf dat de dingen goed lopen. Volgende week gaat het vriezen, maar ik hoef er niet aan te denken vliesdoek over de planten te leggen. Dat moet vanzelf gaan.' Om diezelfde reden zal De Boer ook nooit iemand publiekelijk afvallen. De Boer: 'Als ik over het bedrijf loop en ik zie iets wat me niet bevalt, roep ik iemand bij me en leg uit wat de bedoeling is. Hij of zij kan dan zelf de fout herstellen.'

Op de website www.boom-in-business.nl staat een uitgebreide fotoreportage van het leveringsproces van Decker-Jacobs.

Sicco de Boer: Koude voorjaar betekent minimaal 20% omzetzijdering

Sommige kwekers varen wel bij het koude voorjaarsweer. Dat geldt zeker niet voor vaste plantenkwekers. Sicco de Boer, directeur van een van de grootste Nederlandse vaste planten kwekerijen Decker-Jacobs uit Heythuysen schat in dat het koude voorjaar hem minimaal 20 procent van zijn jaanzmet kost. De Boer: 'Wat mij het meeste zorgen baart, is het feit dat wij straks op het tuincentrum gaan concurreren met stek- en perkgoed. Normaal start de verkoop van vaste planten minimaal een maand voor de verkoop van stekgoed. Nu zullen beide productgroepen in een korte tijd door het tuincentrum moeten worden afgezet.' Decker-Jacobs moet normaal in 12 weken - week 8 tot week 20 - 80 procent van zijn jaanzmet maken. De afgelopen weken is het natuurlijk angstvallig stil geweest. Een tweede aanvullend probleem is volgens De Boer dat tuincentra vaak al voorraad hadden genomen dat geleden heeft onder het koude weer en misschien niet altijd optimaal is verzorgd. Volgens de Boer zouden tuincentra kritisch moeten zijn op de kwaliteit van de huidige voorraad om optimaal het voorjaar tegemoet te kunnen gaan.



Een kerstroos in de Van de Starre Baby-pot.