

Perkplantenkweker van Horne zweert bij huren

Goede boterham door vaste klantenkring

Leon en Irma van Horne voelen zich thuis op hun nieuwe plek, een huurlocatie in Beringe. Er is hier veel meer ruimte voor hun perkgoed, kuipplanten en als pronkstuk eindeloze rijen hangplanten vol met bloemen. Wie binnenkomt is verkocht. “We draaien ieder jaar beter.”

Leon van Horne denkt nog steeds met tevredenheid terug aan een advies van de sociaal-economische voorlichter van lang geleden. “Door de eigen arbeid maximaal te benutten, kun je veel op de arbeidskosten besparen. Dus niet een paar maanden per jaar knallen, met behulp van veel tijdelijk personeel, maar rustig aan vroeg in de herfst beginnen met de eerste stekken”, vertelt hij.

Bij het bezoek aan het bedrijf begin oktober staan er zodoende al geranium- en solanumstekken te groeien. In de loop van de maanden komt daar stekgoed als verbena, scaevola, streptocarpus en surfinia bij en zaaiperkgoed als afrikaantjes, petunia, vlijtig liesje. Maar de hoofdmoot worden de hangers: de hanging baskets. “Dat zijn mijn visitekaartjes. Elk jaar mooier. Mensen vragen wel eens: hoe doe je dat toch. Maar dat blijft het geheim van de smid.”

‘Nadere kennismaking’

“Ik ga graag naar de Tuinbouw Relatiedagen beurzen. Je leert de toeleveringsbedrijven wat beter kennen door een praatje te maken met andere mensen dan de vertegenwoordiger die je regelmatig ziet. Je doet ideeën op en ik verbreed daarmee mijn horizon.”



Leon van Horne begint al vroeg in de herfst met stekken om zoveel mogelijk van de eigen arbeid te benutten.

Liever huren dan kopen

Samen met zijn vrouw Irma heeft hij een kas van 1,5 ha gehuurd in het Limburgse Beringe. Ze zijn hier net gestart; voorheen hadden ze een huurbedrijf in Someren. Van Horne zweert bij huren sinds hij ooit een eigen bedrijf moest opgeven begin jaren '90. “Dat waren economische rampjaren. Veel groentebedrijven moesten ophouden en daardoor zag de bank de waarde van het onderpand dalen. In het perkgoed ging het toen best goed, maar ik kweekte ook potplanten en dat liep bar slecht vanwege de vele omschakelaars”, zegt hij.

“Toen we ons bedrijf verkochten, hielden we een schuld over, die we de jaren daarna aflostten. We gingen huren en dat bevalt nog steeds heel goed. Op het moment is het best interessant om een bedrijf aan te kopen, maar ik voel me toch gemakkelijker bij huren. Dan kun je eventueel je lasten aanpassen als dat nodig is.”

Grote kuipplanten

Door de verhuizing van het bedrijf naar Beringe is de beschikbare kasruimte flink gegroeid. Dat geeft plaats voor een ander pronkstuk: zeer grote kuipen gevuld met tientallen stekken die een uitstraling van pure luxe geven. Ze



Hét visitekaartje van het bedrijf vormen de hangers gevuld met een weelde aan bloemen.

vliegen de deur uit. Perkplantenkwekerij Van Horne levert een compleet pakket voor de afnemers van eind maart tot juni, afhankelijk van het weer. De klanten zijn tuincentra, bloemenzaken, groentewinkels en verenigingen die hun verenigingskas willen spekken. Daarnaast is de veiling een belangrijk afzetkanaal voor de marktverbreiding, de zichtbaarheid en de naamsbekendheid. Dit afzetkanaal zal door de nieuwe kas nog in belang toenemen vanwege de veel grotere productie.

Grote prijsschommelingen

“We streven naar veel rechtstreekse afzet. Sommige klanten beleveren we al vijftien of twintig jaar en we weten precies wat die willen. Daar kun je goed



De perkgoedteiler heeft een scherp oog voor trends. Komend seizoen moeten de grote felgekleurde potten gaan scoren.

op plannen.” Dat laatste is wel wat lastig met een product dat maar een beperkt aantal weken per jaar voor de klok komt. Het opbouwen van naamsbekendheid is dan een opgave. Daar is bijgekomen dat de fusieveiling Rhein-Maas veel groter is dan voorheen Grubbenvorst.

“Op Grubbenvorst haalde je met een goed product zeker een goede prijs. De koper liep langs de karren, koos een partij uit en wachtte tot die voor de klok kwam. Op een kleine veiling is het contact tussen koper, aanvoerder en veiling zelf heel nauw. Op Rhein-Maas zie je dat bij een topaanvoer vaak op naam wordt gekocht. Een grote aanvoer veroorzaakt dan grote wisselingen in de prijsvorming bij hetzelfde product, waarbij de prijs soms erg wegzakt. Op die nieuwe situatie moeten wij nog meer zien in te spelen.”

Nawerking van het weer

Met veel vaste klanten is de productieplanning goed te doen. Veel klanten kopen ieder jaar ongeveer hetzelfde. De teler houdt daarnaast de trends goed in de gaten. Daardoor pikt hij nieuwe ideeën op, zoals nieuwe kleuren potten, nieuwe vormen en variëteiten. Verder houdt hij rekening met het feit dat afnemers bij mooi weer kort van tevoren bijbestellen. De klanten van zijn klanten – de consumenten – blij-

ven de onvoorspelbare factor. “Je hebt trends waarop je kunt inspelen, zoals de behoefte aan gemak: de consument wil een mooi product met weinig onderhoud. Maar het lastige punt blijft de nawerking van het weer van het voorgaande jaar. In juni 2011 ‘brandden’ door een hittegolf de vlijtig liesjes ‘Nieuw Guinea’ weg uit de tuin. Gevolg: dit jaar ging dit ras maar met moeite weg. Maar vanwege de koele natte zomer deden ze het nu juist heel goed: prachtige grote bollen bloemen. Daar moet ik komend seizoen weer rekening mee houden.”

Niet toegeven aan prijsdruk

Van Horne ziet de situatie in de glastuinbouw met zorgen aan. “Maar in onze sector gaat het vooralsnog goed. In Duitsland wordt wel heel veel gekweekt. Dat overschot op de markt voelen we wel. Om het in deze situatie vol te kunnen houden, moet je zekerheid opbouwen. Ik heb mijn eigen afzet gezocht. En dan gaat het goed.”

Daarbij is het tevens zaak om niet toe te geven aan de prijsdruk, benadrukt hij. Er is een beperkte groep kopers die gaat shoppen en probeert het onderste uit de kan te halen. “Ik voer nooit een discussie over prijzen met mijn klanten en doe geen acties. Ieder moet voor zich een goede kostprijsberekening maken, die de basis vormt van je prijsstelling.”

Samenvatting

Perkplantenkwekerij van Horne teelt een compleet sortiment zaai- en stekgoed, hang- en kuipplanten. In het perkgoed gaat het vooralsnog goed als je een aantal zaken onder controle hebt: een beheersbare kostenstructuur, zekerheid in de afzet, naamsbekendheid en topkwaliteit. De teler heeft voor al deze eisen ingenieuze oplossingen bedacht.