

# 'Alles moet kloppen, alleen feeling met klant



De teler steekt vrolijke etiketten bij zijn cyclamen omdat consumenten eerder een plant met dan zonder een etiket koopt.

Het hele traject, van zo klein mogelijke stekjes tot de verpakte potplant bij de consument, moet goed verlopen. Niet alleen uit kostenbesparing heeft hij zijn bedrijf zo veel mogelijk geautomatiseerd, het moet vooral gemakkelijk werken. Want alleen zo kan hij zich concentreren op het eindproduct. Dat moet gewoon goed zijn.

TEKST EN BEELD: MARC VAN DER STERREN

Alles loopt op rolletjes bij Gevers Planten. Letterlijk. Het bedrijf is door het Duitse bedrijf Otte-Metallbau maximaal geautomatiseerd. Vrijwel niemand hoeft de kas nog in. Bakken rollen vanzelf de kas in en uit, het personeel hoeft eigenlijk de kas niet in. Stekjes steken, planten oppotten en planten verkoopklaar maken; het is allemaal handwerk. Alle andere handelingen zoals oppotten en wijder zetten, zijn zoveel mogelijk geautomatiseerd. "Zonder automatisering had ik twee tot drie keer zoveel personeel nodig", vertelt Alex Gevers.

## Zoveel mogelijk geautomatiseerd

Op zijn bedrijf van 3,5 ha in Asten-Heusden kweekt hij potplanten en perkplanten. In het voorjaar primula, geranium en osteospermum en de impatiënce 'Nieuw Guinea'. In het najaar draait het bedrijf op cyclamen en de primula obconica. Er werken tien tot 30 man, afhankelijk van het seizoen. Tien medewerkers zijn in vaste dienst, gedeeltelijk parttime. De rest bestaat uit scholieren en Poolse uitzendkrachten. Zijn vader begon het familiebedrijf al 50 jaar geleden. In Nuenen. In 2002 moest de

onderneming plaatsmaken voor natuur, inmiddels staat het huidige bedrijf er al acht jaar. "Het oude bedrijf was stukje bij beetje aan elkaar geknutseld, hier zijn we meteen begonnen met één groot stuk. Dat werkt voor iedereen praktischer." En alles is zoveel mogelijk geautomatiseerd om van het handwerk af te komen.

## Camera

Vandaag worden cyclamen klaargemaakt voor de verkoop. Een robot pikt drie rolcontainers vol bloeiende planten op in de kas en rijdt ze naar voren. Een arm met grijper pakt een hele rij potjes van de rolcontainer en zet deze op de lopende band, waar ze eerst worden gesorteerd. Handmatig worden planten met te weinig bloemen op een andere band geplaatst. "Dat kan met een camera", vertelt Gevers. "Misschien iets voor de toekomst." De band

# kun je niet automatiseren'

brengt de planten naar een rolcontainer die weer terug de kas in mag. De rest wordt voorzien van een mooie verpakking.

Zo gaat elke plant twee tot vier keer naar voren voor deze klaar is. Is het erg druk met afleveren, dan schiet de capaciteit van het systeem wel eens tekort en gaan er enkele personeelsleden de kas in om een bestelling af te maken.

## Ethiopië

De stekjes worden in een aparte kas opgekweekt. De teler koopt ze zo klein mogelijk aan, want hij wil de keten zo veel mogelijk in eigen hand houden. Stekstecken, verspenen en oppotten. Het stekmateriaal komt uit Kenia, Ethiopië en Uganda. De volgroeide planten gaan voor 40% rechtstreeks vanaf het bedrijf naar groothandels, supermarkten en tuincentra. "Daar zit de komende jaren de grootste groei."

De afzet van nog eens 40% verloopt via de bemiddeling van Nederlandse en Duitse veilingen. Van de aanvoer komt 10 tot 20% voor de klok van veiling Rhein Maas. Maar dat probeert Gevers zoveel mogelijk te beperken. "De planten voor de klok zijn voornamelijk de kleuren en soorten die niet goed blijken te verkopen."

Een heel klein deel van de omzet, 1 tot 2%, verloopt via de verkoop aan huis. Daarvoor heeft hij de website [www.geversplanten.nl](http://www.geversplanten.nl)



Een robotarm met grijper pakt een hele rij potjes van de rolcontainer en zet deze op de lopende band, waar ze eerst worden gesorteerd.

en de site [www.hobbyplantjes.nl](http://www.hobbyplantjes.nl) in het leven geroepen. Kleine perkplantjes als geraniums, fuchsia's en petunia's die de hobbyist zelf moet opkweken, verkoopt hij rechtstreeks aan huis, op acht zaterdagen in het voorjaar. "Dit is voor ons ook een hobby, het is gewoon leuk. En je houdt feeling met de klanten."

## Fingerspitzengefühl

En die feeling met de klant komt van pas in de rest van het bedrijf. Want hij wil graag ook het juiste materiaal bieden aan zijn grote klanten. Welke kleuren hij moet hebben voor tuincentra en handelaren is een kwestie van ervaring. "Fingerspitzengefühl", noemt hij het zelf. De verkoop rechtstreeks aan de klant versterkt dat gevoel. "Lever je aan een exporteur, dan hoor je pas een jaar later of de verkoop een succes was. Of helemaal niet."

Soms is er een tekort op de markt. Dan maakt de kleur weinig uit. Maar 80% van de tijd is er sprake van een overschot. Perken en potplanten zijn niet ontzettend modegevoelig. Veranderingen gaan heel geleidelijk. "Roze en paars trekken aan", verklapt de teler.

## Consument

Weten wat de klant wil is één ding. Vervolgens is het de kunst het eindproduct op de juiste manier bij de klant af te leveren. Hij laat wat steeketiketten zien die hij bij de cyclamen steekt. Sun Patio staat erop. En een paar vrolijke zomerse meisjes met bloemetjes. "Een echt concept steekt er niet achter, maar de consument kiest liever een plant met zo'n etiket dan een plant zonder." De teler doet niet alleen zijn best voor de consument, maar ook voor zijn klant, de tussenhandelaar. "Planten moeten we netjes op de karretjes indelen. Hoe beter je jezelf presenteert, hoe sneller je een nabestelling krijgt."

Dat geldt ook voor het transport. Netjes afleveren op het juiste moment en de manier waarop de klant dat wil. "Het wordt steeds



Gevers heeft zoveel mogelijk geautomatiseerd anders zou hij twee tot drie keer zoveel personeel nodig hebben.

lastiger", erkent Gevers. "Klanten willen twee keer per dag een beetje en zeven dagen per week. Dat hoort er wel bij. Je kunt prachtige cyclamen telen, maar als die beschadigd bij de klant komen dan is alles voor niks geweest. Alles moet kloppen, van het begin tot het eind."

## 'Koffie'

Het belangrijkste dat Gevers verwacht op de beurs in Venray? "Koffie!" Want het draait om de contacten. "Het is in de buurt, dus het wordt vast gezellig." Noviteiten zijn minder belangrijk. "Soms zie je wel iets nieuws. Maar dat mag de aanleiding niet zijn. Zie je te veel nieuws dan heb je ergens iets gemist."

Toen Gevers Planten in 2002 de kans kreeg het bedrijf volledig opnieuw op te bouwen, heeft de ondernemer meteen de automatisering maximaal doorgevoerd. Dit bespaart enorm op de arbeidskosten en het werkt veel gemakkelijker. Van begin tot eind heeft hij alles onder controle, zodat hij precies kan leveren wat de klant wil.

## SAMENVATTING