



Vijfmanschap trekt veredelingskar

Kolster BV richt pijlen op productlijn Magical

Robert-Jan Kolster

Waar 'opa Piet' nog met hulp van vrouw en kinderen naast de teelt van 'boompjes' ook met groente en tabak de zaak draaiende hield, is het huidige Kolster BV volledig georiënteerd op veredeling. Sinds 1944 is het Boskoopse familiebedrijf aan het huidige Rijnveld actief in de wereld van de boomkwekerij. Onder de naam Kolster BV werkt een directioneel vijfmanschap aan nog meer naam en faam. Een gesprek met twee van de vijf: kleinzoon Peter en achterkleinzoon Robert-Jan Kolster.

Auteur: Ruud Jacobs



Goud voor de Hydrangea 'Qufu' (Magical Greenfire).

Kolster BV is in binnen- en buitenland al lang geen onbekende meer. Naast de introductie van nieuwe soorten en variëteiten in de snijteelt en de containerteelt van tuin- terrasplanten wordt in Boskoop ook volop veredeld in bodembedekkers, geschikt voor openbaar groen en projectbeplantingen. Het bijna 70-jarige familiebedrijf wordt gerund door een vijfmanschap: Peter Kolster (61), de zonen Robert-Jan (34) en Martin Kolster (29), zwager Arno Nolet (55) en compagnon Wouter den Hollander (35).

Veredeling

Op de moderne bedrijfslocatie – in totaal 6 hectare, waarvan 3.000 m² onder glas – vindt naast de veredeling ook de eerste vermeerdering van nieuwe soorten plaats. Behalve de veredeling van snijheesters bestaat het boomkwekerijsortiment voor border en pot uit een lange reeks van soorten en varianten, van Hydrangea, Hypericum, Symphoricarpos en Clematis tot



Sneeuwbesen voor de veiling.

Nandina, Fargesia, Exochorda, Ilex, Mahonia en Lylysionotus. Peter: 'Via de bloemisterijwereld zijn we met de snijheesters in aanraking gekomen. Daar hebben we ons echt goed in verdiept en nu zijn we daarin de grootste veredelaar.' Over de reden dat er geen andere grote spelers op deze markt zijn, is Kolster duidelijk: 'Het is complex en het product moet echt top zijn. Ook heb je grote veilingen nodig zoals wij die hier in Nederland hebben om snijheesters weg te kunnen zetten.'

Vermeerdering

Na de veredeling vindt ook de eerste vermeerdering van zo'n 500 tot 1.000 stuks op het bedrijf in Boskoop plaats, daarna wordt de productie 'uitbesteed' aan klanten in binnen- en buitenland. Voor hortensia Magical Four Seasons bijvoorbeeld gebeurt dit bij twee Nederlandse kwekers, twee Duitse, twee Franse en een Deense kweker. Bij Kolster ligt de nadruk qua vermeerdering – in de verhouding 80–20 – overduidelijk op snijheesters. Volgens Robert-Jan volgen de tuin- en terrasplanten weliswaar nog op grote afstand, maar zit daarin wel de meeste progressie. 'Snijheesters is een verzadigde markt. Je moet steeds weer met nieuwe vervangende soorten komen om nog te kunnen verkopen.' Voor de tuin- en terrasplanten is dat volgens Robert-Jan niet het geval en liggen er nog voldoende kansen om grotere aantallen van reeds ontwikkelde soorten af te kunnen zetten.

Afzet

Productie en afzet zijn al lang geen lokale of regionale aangelegenheid meer. Behalve de veredeling en de eerste opkweek van nieuwe soorten is de grote kweekproductie uitbesteed aan kwekers in binnen- en buitenland. Van daaruit vinden reeds eerder gedane en ook nieuwe vindingen hun weg naar elders, tot ver over de Nederlandse landsgrenzen heen. Van kwekerijen in de directe buurlanden tot in Noord- en Zuid-Amerika, Afrika

en zelfs Zuid-Korea aan toe. Om de producten met kwekersrecht in binnen- en buitenland op een vertrouwde wijze weg te zetten, heeft Kolster in de loop der jaren een behoorlijk netwerk opgebouwd. Zo gaat uitgangsmateriaal voor snijproducten naar kwekerijen in landen als Kenia, Ethiopië, Ecuador en Colombia. Deze gewassen onder kwekersrecht worden veelal via agentschappen bij kwekers ondergebracht. Maar hoe hou je in het verre buitenland controle en zorg je ervoor dat er niet wordt bedonderd? Robert-Jan: 'Hiervoor heb je zeker heel veel vertrouwen in je agent nodig. Veelal hebben we een langjarige relatie met onze agenten.' Volgens Kolster jr. hou je altijd wel gevalletjes van gesjoemel. 'Maar de productie van grote aantallen zonder afdracht van kwekersrecht valt echt wel op. De veilingklok is leidend voor de vraag of je je geld binnenkrijgt. Zo lang er geld wordt verdiend, gaat het ook met de afdracht van kwekersrechten wel goed.' Buiten Europa onderhoudt Peter Kolster de contacten, waarvoor hij gemiddeld zo'n vier maanden per jaar onderweg is.

Magical

Voor Kolster BV zijn de soorten Hydrangea en Hypericum de grootste producten. Robert-Jan: 'Hypericum was jarenlang ons grootste product, maar door de groei van de potten- en tuinmarkt is het nu meer en meer overgegaan op Hydrangea.' Binnen de hortensia-tak heeft Kolster sinds enkele jaren ook een nieuwe lijn geïntroduceerd, de zogeheten Magical Four Seasons. 'De



Blik in de veredelingskast.



Peter Kolster



De opkweek van nieuwe soorten en cultivars.

Magicals, met een apart label en aparte pot, hebben weliswaar een hogere prijs dan de standaard hortensia, maar deze hortensia's hebben vier kleuren per seizoen. De hortensia's binnen deze lijn hebben harde bloemen, kleuren continu door en blijven lang staan. Het is een kameleonachtige hortensia.'

Zeggenschap

Vijf directeuren op één schip, gaat dat altijd goed en wie beslist uiteindelijk? Peter Kolster: 'Daar zijn eigenlijk nooit problemen over. We hebben afgesproken dat als een van ons iets niet wil, dat het dan niet doorgaat. Met argumenten proberen we elkaar te overtuigen. Afhankelijk van te bespreken punten gaan we ongeveer één keer per maand bij elkaar zitten.' In totaal zijn er bij Kolster twaalf personeelsleden in vaste dienst. Dit is inclusief de meewerkende directie. 'Allemaal korte lijnen en dat werkt goed. We werken allemaal gewoon mee. Ik verkoop, pak in en soms breng ik het ook nog weg. We springen allemaal bij, want met z'n allen maak je het bedrijf', zo laat Robert-Jan weten.

Consumenten

De markt voor Hypericum als snijheester is volgens Robert-Jan al een tijdje slecht. Een gevolg van de combinatie late en koude start van de zomer, maar ook late vakanties in de Randstad en bij de oosterburen in Noordrijn-Westfalen. 'Dat zijn anders behoorlijke afzetgebieden.' Ook de economische crisis gooit volgens Robert-Jan roet in het eten, met name in Frankrijk en Zuid-Europa. 'Voor de snijheesters liggen er volgens Kolster jr. anderzijds zeker nog wel kansen in Oost-Europa. 'Daar lopen ze qua bloemisterij achter en zijn de bloemstukken nog steeds traditioneel en behoudend. Daar is zeker nog wat te winnen.'

Openbaar groen

In samenwerking met Boot & Co Boomkwekerijen heeft Kolster ook enkele soorten, o.a. Hypericum en Symphoricarpos, voor het openbaar groen geselecteerd en veredeld. Robert-Jan: 'We hebben geen enkele intentie om dat zelf voor openbaar groen te gaan doen. Vandaar de samenwerking met Boot & Co.; dat is beter dan zelf doen. Iedereen is goed in bepaalde dingen en dat moet je ook zo laten.'

Crisis

Op de vraag in hoeverre Kolster de gevolgen van de zich voortslepende crisis ondervindt, ant-



Nieuwe soorten buiten op het containerveld.

woordt Robert-Jan: 'Tot op heden niet. Ook afgelopen seizoen hebben we goed gedraaid. Sinds 2008 hebben we weliswaar een paar mindere jaren gehad, maar geen verliezen. Wel is er wat meer zorg rond betalingen vanuit Zuid-Europa. Niet bij bestaande klanten, maar bij nieuwe klanten in Portugal, Italië, Spanje en Griekenland laten we nu meer vooruitbetalen. Ik zie de toekomst positief, zeker met nieuwe soorten die je qua prijzen buiten de concurrentieslag houdt. Zaak is wel dat je alles goed aftimmert door middel van kwekersrechten.'

Innovatie en marketing

Volgens Robert-Jan is het belangrijk om in de markt met nieuwe dingen voorop te blijven lopen. 'Zo doen we sinds een paar jaar mee aan het tv-programma Robs Grote Tuinverbouwing. In het opname seizoen gaat daar elke week wel een Deense kar vol planten naartoe. Dat zorgt voor een grote naamsbekendheid, want waar Rob Verlinden op tv over vertelt, daar wordt vaak de volgende dag bij het tuincentrum al naar gevraagd. De mensen moeten constant denken: Kolster heeft altijd wel wat nieuws.' Kolster ziet goede publiciteit als een wezenlijk onderdeel van de vermarkting, zoals onlangs ook op Plantarium. Daar wist Kolster tijdens de buitenlandse Persprijs-verkiezing met twee Hydrangea's een podiumplek te veroveren. Zo was er een bronzen plak voor het concept Magical Four Seasons - Hydrangea macrophylla Magical. En in de categorie tuinplanten – 18 inzendingen – eindigde Hydrangea macrophylla 'Qufu' (MAGICAL GREENFIRE) op een tweede plaats. 'Niks beters dan positieve publiciteit in

de buitenlandse pers, zoals in Polen en Rusland. Daar valt niet tegenop te concurreren.' Kolster zit ook op dit vlak bepaald niet stil en volgens Robert-Jan kan het allemaal nog wel beter. Zo heeft het veredelingsbedrijf nu iemand in de arm genomen, speciaal voor de pr-machine rond de lijn Magical. 'In tegenstelling tot snijbloemen, die hun weg wel vinden, zijn marketing en goede pr voor tuinplanten erg belangrijk en dat wordt alleen nog maar meer.'



Robert-Jan met de Magical Greenfire.



Niet woekerende Fargecia's in pot.