

Ficus- en kuipplantenteler Jansen:

‘Geen grens aan samenwerking, samenwerken maakt je groot’



Deze hardenbergia's worden in Portugal tot halfwas product opgekweekt. Kwekerij Loek Jansen neemt de laatste fase van de teelt voor zijn rekening en zet de planten in de markt.

Hoe langer hij er over nadent, hoe meer samenwerkingsverbanden hem te binnen schieten. Loek Jansen weet het dan ook zeker: door krachten te bundelen, kun je geld verdienen. Een absoluut speerpunt van zijn ficus- en kuipplantenkwekerij in Kwintshuil. Want of het nu gaat om relaties met collega-telers, veredelaars of 'gewoon' de medewerkers, als je elkaar vertrouwd en elkaar aanvult, heb je goud in handen.

Oké, niet iedereen is geschikt om samen te werken. Het is een lange

termijn investering waarbij je soms ook concessies zal moeten doen. De ander iets gunnen. “De gedachte: hij heeft meer dan ik, moet uit je kop”, verwoordt Loek Jansen treffend. “Het is een spel dat je speelt, een uitdaging waarbij alle partijen uiteindelijk winnaars zijn.”

Samenwerking loont dus. Maar vergt ook veel energie en tijd. Daar begon het bij het ficus- en kuipplantenbedrijf steeds vaker aan te schorten. Toen begin 2011 Loek's twee zonen Freek en Joost besloten in de zaak te komen, was dat dan ook een hele verlichting voor de teler. De jonge

ondernemers brachten enthousiasme mee en zaten vol nieuwe ideeën. Plannen over, jazeker, samenwerking. Het lijstje dat Loek had gemaakt met eventuele beroepen die hij na sluiting van de kwekerij kon uitoefenen, verdween weer in de la. Samen met zijn zonen zet hij nu het bedrijf voort en over een paar jaar zullen Freek en Joost het roer volledig overnemen.

Nieuwe kansen

Ondernemen is vooruitkijken. En de toekomst is overweldigend zichtbaar in het imposante nieuwe bedrijf van de drie telers Jansen. Na een langslappend

Vervolg op
pagina 8 >



Loek Jansen (rechts): “We geloven in de kracht van samenwerken. Of dat nu is met mijn zonen Joost (links) en Freek of met collega-telers. Door krachten te bundelen, kunnen alle partijen geld verdienen.”

conflict met de gemeente Westland en de onteigening van hun oude bedrijf, verkasten Loek, Freek en Joost naar een

locatie aan de Hooghe Beer in Kwintshoeul. Met alleen een voorschot op de onteigeningsom op zak, bouwden de

Ficus Forever Sales

Telersvereniging Ficus Forever is in 13 jaar uitgegroeid tot een kwaliteitslabel voor ficus. Een initiatief opgestart om de ficus uit het slop te halen. Sinds ruim twee jaar is daar een verkooporganisatie bijgekomen: Ficus Forever Sales. Drie telers bundelen daarin hun krachten en weten samen de beste kwaliteit ficus voor een goede prijs in de markt te zetten.

Esprit Plant, Zwethlande en Kwekerij Loek Jansen willen geen order meer mislopen. Een voldoende groot aanbod ficussen in alle denkbare potmaten en lengtes is dan een vereiste. Maar een voorraad hebben in zowel potten van 8, 12, 14, 19, 21, 24 en 27 cm? Dat kun je als teler alleen niet opbrengen. Via hun verkooporganisatie geven de drie collega-bedrijven invulling aan elkaars voorraad. Samen maken ze jaarrond een planning over wie wat en hoeveel heeft staan. En wat de drie telers niet zelf hebben, kopen ze in bij derden.

“We weten alles van elkaar”, vertelt Loek Jansen. “De omzet van alle drie de bedrijven staat gewoon in de computer. Dat vertrouwen is een absolute voorwaarde om de samenwerking te laten slagen. Je bent puur marktgericht bezig en soms brengt dat ‘pijnlijke’ besluiten met zich mee. Zo hebben we nu bijvoorbeeld afgesproken dat ik potmaat 19 ga bijmaken. Dat betekent voor mij een extra investering die ik normaal nooit zou doen. De marktvrage is echter leidend en uit gesprekken met elkaar, kwam dit als beste oplossing naar voren. Tja, dan pas je je systeem aan.”

ondernemers de vier jaar oude groentekas om tot een high tech potplantenbedrijf. Vier afdelingen met overal betonnen vloeren, alles verwarmd en volledig geautomatiseerd. Op 1 januari dit jaar waren de planten overgereden en ging de nieuwe productie- en afleverlocatie echt van start.

Uitgekiend pickordersysteem

Het bedrijf straalt ondernemerszin uit. Met het toegenomen oppervlak, van 2,5 naar 4,5 ha, en de nieuwe plannen hoopt de ondernemer een rol van betekenis te gaan spelen op de ficus- en kuisplantenmarkt. “Ik begin weer te bruisen”, vertelt de teler bevlogen. Trots laat hij het pronkstuk van het nieuwe bedrijf zien, een uitgekiend pickordersysteem waar kleine partijen planten volledig geautomatiseerd en snel klaar worden gemaakt voor de daghandel. “Hiermee kunnen we onze klanten à la minuut helpen. De ‘Overtoom-gedachte’, zeg maar.” Alle ontwikkelingen van dit nieuwe systeem en de kwekerij, worden gedeeld met geïnteresseerden via Twitter en Facebook.

Half januari ziet de kas nog overwegend groen. Ficus maakt de dienst uit. In de maanden maart tot en met juni is dat wel anders, dan hebben de seizoensproducten de overhand en zetten soorten als potalstroemeria en hibiscus het bedrijf in kleur. Het bedrijf telt totaal 27 verschillende soorten kuisplanten. Maar aangezien het nieuwe bedrijf 2 ha groter is dan de oude locatie, hebben de telers plek voor nieuwe producten. En daarvoor zoekt de familie graag samenwerking over de grens.

Andere klimaten gebruiken

Loek: “Er zijn zoveel prachtige planten die we hier prima kunnen vermarkten, maar die te duur zijn om in Nederland te telen. Daarom bundelen wij steeds vaker krachten met collega’s uit het buitenland. Daar ligt ook de toekomst van de tuinbouw, je moet gebruik maken van de klimaten die elders in de wereld zijn. Neem nou een land als Costa Rica. Daar zet je een tafel buiten en de volgende dag zit er blad aan. Ik bedoel maar, alles groeit daar zo ontzettend makkelijk, dat het grote

onzin is om planten, in ieder geval tot aan het halfwas-stadium, in onze dure kassen te maken. We moeten allemaal doen waar we goed in zijn. Alleen dan krijg je het beste product dat je voor de beste prijs kunt verkopen. En wie wordt daar nou niet beter van?"

De telers Jansen voelen zich thuis in het Midden-Amerikaanse land. Ze onderhouden daar een goede relatie met een teler vlakbij de havenstad Limón en een teelttechnisch specialist. "Samen brengen we de mooiste hibiscussen op de markt." Er is een wederzijds vertrouwen en de ondernemers hopen in de nabije toekomst de banden verder aan te halen.

Samenwerking met Spanje

Dichter bij huis, maar met eenzelfde gunstig teeltklimaat als Costa-Rica, ligt het subtropische Iberisch schiereiland. Ook hier hebben de ondernemers diverse samenwerkingsverbanden lopen. Het begon met contacten met Ton Olsthoorn, een in Spanje gevestigde Nederlandse plantenteler. Bij hem stond adenium. Jansen: "Een mooi product dat in Nederland niet wordt geteeld. Het is een duur product, maar ik zag er wel brood in. Hier maken is geen optie en daarom startten we een samenwerkingsverband."

Via Olsthoorn wordt de adenium in Spanje geteeld, daarna komt de plant hierheen. "Wij trekken het in bloei en verkopen het eindproduct. Prima toch?"



Jelle Moree: "Afschermen van de Nederlandse tuinbouw is echt achterhaald."

Wij vullen ons assortiment aan met een uniek product en de Spanjaarden hebben een nieuwe afzetkanaal. Zoals ik al aangaf: een win-win situatie."

Verlengen aanvoerperiode

DLV Plant teeltadviseur Jelle Moree woont en werkt in Spanje en houdt zijn ogen voor de Westlandse ondernemers open. Hij bezoekt veel Spaanse en Portugese tuinbouwbedrijven en ziet diverse pot- en kuipplanten voorbij komen. "Ik help de Spanjaarden in eerste instantie bij het technische gedeelte van hun teelt, maar steeds vaker zien ze mij als waardevol contact naar de handel toe. Kijk, ze maken een prima product maar missen goede afzetkanalen. Waar mogelijk probeer ik mijn Spaanse klanten daarom in contact te brengen met Nederlandse productiebedrijven. Door krachten te bundelen, ontvangen de telers een veel betere prijs."

Net als Jansen kent Moree het grote voordeel van Spanje: de zon. Die schijnt daar ongestoord de hele winter door. Stuwt in Nederland de enorme gasrekening de kostprijs omhoog, in Spanje is de zon gratis en de grond en arbeid goedkoop. De Spaanse telers kunnen daardoor veel eerder beginnen met produceren en trekken in die periode de markt naar zich toe. De kuipplant dipladenia bijvoorbeeld. De Portugese en Spaanse bedrijven hebben in maart al de eerste planten klaar. Hun Nederlandse collega's volgen pas in april en mei. Door samen te werken kunnen de telers dus gedurende drie maanden dit populaire product leveren. Dan heb je een sterke positie in de markt.

Tuinbouw niet afschermen

Nog zo'n mooi voorbeeld is de hardenbergia. Deze kuipplant trof Moree onlangs aan in Portugal en hij dacht gelijk aan deze Westlandse teler. "Ik weet dat Loek op zoek is naar aanvulling van zijn assortiment en hardenbergia is typisch zo'n teelt waar zowel hij als de Portugese producent van de samenwerking kunnen profiteren."

In Portugal wordt de plant tot het halfwas-stadium geteeld en vervolgens in Nederland afgehandeld, in bloei

getrokken en verkocht. De telers hebben nu een proefvak staan om de mogelijkheden te onderzoeken. Tegelijkertijd werkt de teeltadviseur met de Portugese teler aan een zo sterk mogelijke plant van uitstekende kwaliteit.

Gevaarlijk om buitenlandse telers deelgenoot te maken van de Nederlandse kennis en know how? Volgens Moree is afschermen van de Nederlandse tuinbouw echt achterhaald. "Het is de tijd van de Europese Unie; we zijn allemaal collega's. Door ruim te denken en door elkaar te zien als aanvulling, krijg je het beste resultaat. Samenwerken maakt je groot."

'Direct contact met je relaties'

Ook Loek Jansen bezoekt de Tuinbouw Relatiedagen in Gorinchem: "Een laagdrempelige beurs zonder te veel opspraak. Hier heb je nog echt direct contact met je relaties, even een handje geven en een praatje maken. En de kop koffie wordt door de beursorganisatie verzorgd, prima."

Samenvatting

De klad zat er even in bij Loek Jansen: onenigheid met de gemeente en onteigening van het bedrijf. In januari 2011 kwamen zonen Freek en Joost in de zaak en keerden de kansen. Want met het nieuwe enthousiasme kwam een nieuwe locatie en nieuwe plannen. De telers richtten de verkooporganisatie Ficus Forever Sales op, bouwden contacten met Spaanse telers verder uit en verdiepten de relatie met Costa-Rica. Allemaal samenwerkingsverbanden. Want door krachten te bundelen weten de drie telers het beste uit hun bedrijf naar boven te halen. En niet geheel onbelangrijk, het meeste te verdienen.