

Na moeilijke start, nu gezond en succesvol

Stekbedrijf doet geen concessies aan uniformiteit en kwaliteit

Stekbedrijf Bergs in Heythuysen is winnaar van de Ondernemersprijs Leudal 2013 en de Rabo Publieksprijs. Waarin schuilt de kracht van het bedrijf, dat is gespecialiseerd in de vermeerdering van lavendel? Wat is kenmerkend voor hun ondernemerschap?

Het familiebedrijf Bergs is gespecialiseerd in het bewortelen van stekken van lavendel, sierheesters en enkele vaste planten. De meer dan vierhonderd verschillende soorten zijn goed voor tussen de twaalf en zestien miljoen stekken per jaar. Met ruim negentig lavendelsoorten in eigen beheer behoren ze tot een van de grootste lavendelvermeerderders van Nederland. Van een aantal soorten sierheesters kopen ze potten met planten of onbeworteld hout in om stek van te knippen.

De bewortelde stek gaat naar professionele kwekers in binnen- en buitenland. De export bedraagt 40%. In Nederland leveren ze de stek vooral aan boomkwekerijbedrijven in Boskoop en aan Westlandse bedrijven, die tuin- of terrasplanten voor supermarkten en tuincentra produceren.

Kennis bijspijkeren

Wim Bergs bezoekt ieder jaar Tuinbouw Relatiedagen Venray. "Het is redelijk dichtbij en een goed opgezet concept met laagdrempelige toegang. Door een totaal aanbod van leveranciers in techniek en machines, heb je de kans om met iedereen te praten. Hierdoor kan ik mijn kennis van techniek bijspijkeren, zodat ik weet wat er op de markt is als een installatie vervangen moet worden."



Wim en Loes Bergs hebben negentig lavendelsoorten maar doen geen concessies aan uniformiteit en kwaliteit. "Als we niet achter een partij staan, sturen we de bestelling niet af."

Start stekproductie

De tweeling Wim en Loes Bergs heeft in 2006 het stekbedrijf overgenomen van hun vroeg overleden vader. Hun moeder was al een aantal jaren eerder overleden. Als eerbetoon hangt er van beiden een ingelijste portretfoto in de bedrijfshal. "Onze ouders zijn het bedrijf in de jaren '70 gestart met de opkweek van coniferen en sierheesters. Eerst in de vollegrond en later in containers", zeggen broer en zus.

Vader Bergs zorgde altijd zelf voor de vermeerdering van stek. Hij deed dat

zo goed dat collega-telers hem vroegen voor hen ook stek te maken. Dit is de eerste aanzet geweest voor het huidige stekbedrijf. In 1999 is het bedrijf volledig overgegaan op alleen maar stekproductie. Bij de kassen die er toen al stonden, is 6.000 m² kas bijgebouwd.

Vorig jaar is daar nog een afhardkas (2.500 m²), een nieuwe bedrijfshal (1.000 m²) met inpandige werkruimtes en kantine en een kantoor bijgekomen. Het stekbedrijf beschikt nu over 2 ha kas, waarvan 0,5 ha bewortelingsruimte en 1,5 ha afhardkas. In de winterperiode



De bewortelde stekken zijn geen standaardproducten. Elke afnemer kan uit tien soorten tray's kiezen.

is hier een kleine ruimte (800 m²) van afgeschermd voor de moerplanten onder zware belichting.

Moeilijke startpositie

“Zeven jaar geleden stonden we voor een moeilijke beslissing om wel of niet door te gaan met het bedrijf. We hadden moeilijke jaren met een tegenvaller achter de rug en moesten het overlijden van onze vader verwerken”, laten Wim en Loes weten. “Het was geen makkelijke start, maar door ons eigen plan van aanpak zijn we nu een gezond bedrijf.”

Daarvoor was wel een reorganisatie met behoud van personeel nodig. De werktijden van het personeel zijn nu flexibel. Het assortiment is aangepast met nieuwe soorten, waarbij het merendeel van de coniferen er langzaam uit is gegaan. Hierdoor is van een aantal klanten afscheid genomen. Bovendien is de huisstijl opgefrist, een nieuwe website gemaakt en doen ze aan reclame. Bergs staat op beurzen en is actief op sociale media om het product in de markt te zetten. “Hierdoor zijn we bekend in onze branche en weten de meeste telers ons te vinden.”

Weloverwogen investeringen

De tweeling neemt de beslissingen gezamenlijk en goed doordacht. “Alle investeringen doen we in stapjes en weloverwogen. Misschien komt dat omdat we in het verleden veel hebben meegemaakt. Toch heeft die moeilijke

tijd ons wel gemaakt tot wat we nu zijn.”

Wim en Loes hebben allebei aan één woord genoeg en zitten veelal op één lijn. De ondernemers zitten er ‘strak’ op en zetten voortdurend de puntjes op de i. Loes neemt de administratie en personeelszaken voor haar rekening. Wim regelt alles voor het stekken. “Toch zijn we van elkaars werk op de hoogte. De planning en verkoop doen we samen. Om te weten wat er speelt bezoeken we beurzen en nemen er ook deel aan.”

Hoewel Wim en Loes niet hadden verwacht een prijs te winnen, laat staan twee tegelijk, zien ze het toch als een waardering voor hun jarenlang hard werken.

Maatwerk

De bewortelde stekken zijn geen standaardproducten, maar maatwerk. Iedere opdracht komt in nauw overleg met de klant tot stand. De minimum bestelling is 5.000 stekken. Wim: “We kunnen goed meedenken met de klant, omdat we vroeger zelf ook aan de oppotmachine hebben gestaan. Daarom kan een afnemer bij ons kiezen uit tien soorten tray's. Gemiddeld snoeien we een partij twee keer voor meer groei. Sommige klanten willen dat vier keer of helemaal niet. Bovendien kunnen we jaarrond leveren, ook al is het niet ons leverseizoen van april tot mei. Dat is van belang voor de export naar warme landen, waar het tijdstip van steklevering anders ligt.”

Medewerkers knippen de stekken en steken ze in de tray's met stekgrond voor een snelle beworteling. Na een aantal weken in de bewortelingsruimte gaan ze naar de kasafdeling om af te harden. Bergs doet geen enkele concessie aan uniformiteit en kwaliteit. Loes: “Als we niet achter een partij staan, sturen we de bestelling niet af. Het is levend materiaal, waarbij we afhankelijk zijn van het weer. Als het in een vroeg stadium niet goed gaat, beginnen we opnieuw met het stekken. Indien gewenst informeren we de klant tussentijds over de voortgang, bijvoorbeeld als de partij trager groeit dan gepland.”

Stabiliseren

Na de forse investering in de nieuwbouw, gaat het bedrijf de komende jaren stabiliseren. “Groeï in oppervlakte is niet ons doel. Want dat zou weer meer personeel betekenen en 38 medewerkers op de loonlijst is genoeg”, melden de ondernemers.

Vanwege meer aanbod dan vraag staan de stekprijzen onder druk. De klanten hebben dit jaar hun bestellingen afgenomen, maar geen extra stekken besteld. Hierdoor is er minder uit voorraad verkocht. Wim en Loes: “We hopen voor onze klanten op een beter voorjaar dan dit jaar, want door de kou is veel handel onverkocht de container ingegaan.”

Samenvatting

Stekbedrijf Bergs vermeerderd ruim vierhonderd verschillende soorten stek van lavendel, sierheesters en vaste planten. Iedere bestelling is maatwerk. De klant kan kiezen uit tien soorten opkweektray's, aantal snoeibehandelingen en aflevertijd. Het bedrijf kan jaarrond goed bewortelde en vertakte stek afleveren. Aan uniformiteit en kwaliteit worden geen concessies gedaan.