



Particuliere verkoop als vanzelfsprekend

De Westlandse ex-rozenkweker Jan Vreugdenhil runt samen met echtgenote en zoons in het Drentse land een tuinplantenkwekerij: met verkoop aan huis

Op menig boomkwekerij wordt de particuliere klant met een bordje als 'Geen verkoop aan particulieren' ontmoedigd om nog verder te komen. Zo niet in het Drentse Eldersloo. Op Tuinplantenkwekerij Vreugdenhil is de particulier een graag geziene gast. Een gesprek met Jan Vreugdenhil (56) over hoe een Westlandse rozenkweker uiteindelijk in Drenthe als tuinplantenkweker aan de slag is gegaan. Een verhaal over vallen en toch maar weer opstaan.

Auteur: Ruud Jacobs

Op het afgesproken tijdstip heeft Jan Vreugdenhil nog even geen oog voor zijn bezoek. Op het containerveld krijgt een klant eerst nog de volledige aandacht met tekst en uitleg over haar nieuwste tuinaankoop: twee kleurrijke exemplaren van de Pieris Japonica. Bij het afrekenen gaat ondertussen ook een zak plantaarde mee en na de gedane zaken helpt Vreugdenhil nog even mee om de aankopen in de auto te laden. Service op maat en de klant is koning. Vreugdenhil: 'De mensen moeten nog een beetje wennen aan het gegeven dat ze hier ook welkom zijn voor het kopen van tuinplanten. Wij zijn echt een groen centrum, anders dan de bekende winkels waar je naast groen ook tuinstoelen, parasols en andere accessoires kunt kopen.'

Met onvervalst Westlandse tongval vertelt Vreugdenhil over het ontstaan van de huidige tuinplantenkwekerij. In De Lier hadden de Vreugdenhils een rozenkwekerij, maar door toedoen van een bepaalde schimmel in de kassen waarvoor echtgenote Nel (55) allergisch bleek, viel in 1998 het besluit om gezamenlijk iets

nieuws te beginnen. 'Via een advertentie over een te koop staand boerenbedrijf met agrarische grond is de stap genomen om naar Drenthe te verhuizen. Voordat de koop was afgerond, had ik met de gemeente al overleg gehad over onze plannen om hier met een kwekerij aan de slag te gaan.' Geen enkel probleem en alles leek in kannen en kruiken. Maar achteraf rezen er volgens Vreugdenhil steeds opnieuw problemen over de invulling van bestemmingsplannen en de daarbij behorende vergunningen. Het resultaat: na drie jaar was er totaal niks geregeld en zag Vreugdenhil zich genoodzaakt om in het Drentse land bij de agrarische bedrijfsverzorging aan de slag te gaan. 'Uiteindelijk, in het vijfde jaar na de verhuizing, kwam er toch schot in de zaak en kon ik met kweken aan de slag', aldus Vreugdenhil. In eerste instantie alleen maar kweken; de verkoopactiviteiten volgden op een later tijdstip. 'In 2007 hebben we een poging gewaagd en de gemeente overgehaald om toestemming te geven zodat we hier toch met particuliere verkoop mochten starten.' Rondom

de boerderij, nu inmiddels het domein van zoon Johan (26), verrees naast een containerveld ook een tuinhof, totaal 0,5 hectare. De hof fungeert als kweeklocatie en verkoophof, maar ook als overwinteringslocatie voor alle tuinplanten die buiten op het containerveld worden opgekweekt.

Kweken

Vreugdenhil kweekt jaarlijks zo'n 30.000 tot 40.000 bewortelde stek van vele tientallen soorten op. De stek komt van diverse leveranciers, verspreid over het hele land. 'Alle stek wortelen we hier door in P9 en alles wat haag is, zoals buxus, laurier, photinia en coniferen, gaat naar de volgrondkwekerij (6 hectare, red.) een stukje verderop. De overige borderbeplanting in P9 gaat daarna nog in C2, C3 en ook nog naar C5.'

Tuinplanten

Van rozen in de kas naar tuinplanten in de volle grond. Was dat een gemakkelijke overstap? Vreugdenhil: 'Onze stekleverancier gaf in het begin ook adviezen over hoe te kweken.'



Bovendien heb ik toen ook cursussen gevolgd, maar door dagelijks met de producten aan het werk te zijn leer je het meest.' Inmiddels hebben beide zoons – Johan (26) en Frank (28) – hun interesse voor de kwekerij getoond. Waar de jongste dagelijks op het land met groen actief aan de slag is, houdt Frank – een actief en succesvol marathonschaatser – zich bezig met pr en verkoopmarketing. Zo draagt hij onder meer zorg voor de website van het bedrijf.

Afzet

Naast de particuliere verkoop op het bedrijf zelf, veelal in handen van echtgenote Nel, verkoopt Vreugdenhil zijn product ook via de Groengroep van Floraholland in Eelde. 'Daar leveren we aan de cash-&-carry en aan de groothandel. Verder leveren we ook aan Pieter van der Linden in Noordscheschut, een private cash-&-carry.' Om het assortiment in de 'winkel aan huis' voor de particulier zo aantrekkelijk mogelijk te houden, koopt Vreugdenhil op deze verkooplocaties ook weer nieuwe soorten in.

Particuliere verkoop

Maar waarom dan ook die particuliere verkoop? Vreugdenhil: 'Je moet het doen omdat je daar aardigheid aan hebt. Hier zijn weinig kwekerijen in de omgeving. Mensen vinden het leuk om op een kwekerij rond te lopen en alles in groei en bloei te zien. De prijs-kwaliteitverhouding is voor

'De mensen moeten nog een beetje wennen aan het gegeven dat ze hier ook welkom zijn voor het kopen van tuinplanten'

veel mensen interessant en wij denken hierin dan ook nog behoorlijk te kunnen groeien.' Dat mensen het interessant vinden om naar een kwekerij te komen, leidt Vreugdenhil onder meer af uit de jaarlijkse Boerenfietstocht, een initiatief van LTO. 'In de zomer wordt deze boerenfietstocht drie keer georganiseerd. Telkens doen er zo'n acht tot tien agrarische bedrijven mee. Het is een soort 'Kom in de Kas' en het is een stukje reclame, ook voor het bedrijf. Dat levert ons elk jaar toch weer enkele nieuwe klanten op.' Om de particuliere verkoop verder te stimuleren, heeft Vreugdenhil ook een eigen website met uitgebreide gegevens over het leverbare sortiment. En ook op Facebook is de Drentse kwekerij actief. Dit alles is in handen van zoon Frank, die deze taak ondanks zijn schaatsverplichtingen ook elders kan verzorgen.

Advisering

Om de particuliere klant zo goed mogelijk van informatie over nieuw assortiment en plantadviezen te voorzien, vult Vreugdenhil de website

zo'n drie tot vier keer per jaar met van belang zijnde informatie. Alles om de potentiële klant zo goed mogelijk te bedienen. Niet alleen op het *world wide web*, ook op de kwekerij is de particuliere klant koning. 'De mensen die hier komen, vraag ik ook altijd hoe de tuin er qua ligging en afmetingen uitziet. En als mensen geen tekening hebben, dan teken ik op de vloer in de hal het plantvak precies in de juiste maat uit en zet er dan de planten in. Verder zeggen we tegen de klanten ook altijd dat ze thuis eerst alles in pot uit moeten zetten en pas planten als alles goed staat. Daar krijgen we goede reacties op terug.'

'In 2007 hebben we de gemeente overgehaald om toestemming te geven zodat we hier toch met particuliere verkoop mochten starten'

Eigen kwekerij

Even verderop, buiten de bebouwde kom van het dorpje Eldersloo, zwaait zoon Johan de scepter over 5 hectare vollegrond. Op de kwekerij worden zo'n 150 soorten haagplantsoen opgekweekt, onder meer buxus, hulst en coniferen. Het zijn zeker niet de grote getallen die hier worden gekweekt. 'Voor massawerk zijn meer hecta-



res nodig, maar dat is niet wat we willen. Liever nog een keer verplanten voor betere, zwaardere kwaliteit, dan nu nog een hectare erbij', zo licht Johan toe. Op de kwekerij wordt nauwelijks gespoten. 'Behalve bij buxus en laurier; daar spuiten we wel tegen meeldauw en hagelschot. We doen steeds meer met bladmeststoffen om de plant op die manier weerbaarder te maken en zo de ziekten en plagen verder terug te dringen. Mijn beslissingen over hoe te handelen neem ik deels naar eigen inzicht, maar ook in samenspraak met onze teeltadviseur van Telermaat. Verdere teelttechnische kennis doe ik op bij de studieclub Igrow en ook uit de vakbladen', zo licht Johan toe.

Website, Facebook en Marktplaats

Tuinplantenkwekerij Vreugdenhil beschikt op internet over een uitgebreide website met actuele onderdelen als voorraad, aanbiedingen en plantadviezen. De site is gebouwd door een derde partij en het beheer is in handen van de schaatse telg van de familie, zoon Frank. Verder is de kwekerij ook op Marktplaats actief en niet geheel zonder succes. Jan Vreugdenhil: 'We zien daar wel veel van terug, onder meer aanvragen voor bepaalde planten die we via Marktplaats aanbieden. Ook zie je dat mensen ons later ook rechtstreeks benaderen, zoals bij de verkoop van kerstbomen.' Toch is Vreugdenhil nog niet geheel overtuigd van het internet als verkoopkanaal.

'Van de tien aanvragen is het acht keer niks. Via internet verkopen is moeilijk, want mensen gaan op internet voor de prijs en kiezen niet op kwaliteit.' De vermelding op Facebook is volgens Vreugdenhil meer om actuele zaken onder de aandacht te brengen. 'Zeg maar een extra stuk reclame.' In tegenstelling tot de digitale snelweg heeft Vreugdenhil nog steeds meer vertrouwen in een rechtstreekse directe benadering van mensen die het bedrijf bezoeken.

Tuinontwerp, -aanleg en -onderhoud

Behalve eigen kweek en de verkoop van het product, ook aan particulieren, richt de familie Vreugdenhil zich verder op de aanleg van tuinen en het onderhoud nadien. 'Het ontwerpen houden we wel simpel. Als de aanleg een beetje meer werk is, dan besteden we die klus uit aan een zzp'er. Dat geldt ook voor het onderhoud.'

Toekomstplannen

Op de website vermeldt de familie Vreugdenhil dat ze het bedrijf nog naar 12 hectare willen uitbreiden. Vreugdenhil: 'Van die 12 hectare is het nog niet helemaal zeker of dat gaat lukken. Wel wordt het containerveld groter en de volgrond minder. Ook zijn er plannen voor een machineloods met bedrijfswoning.' Over de vraag naar producten uit de tuinplantenkwekerij is Vreugdenhil positief gestemd, ondanks alle mindere berichten. 'Hier is het ieder jaar wel beter gegaan. De klantenkring is nog steeds gegroeid, zowel particulier als handel. Vanuit de binnenlandse handelsbedrijven gaan onze producten veelal naar het buitenland. Volgens mij zit er zeker nog potentie in de markt. En als het in de handel slecht gaat, hoeft het niet bij de particulieren ook slecht te zijn. Wij zitten qua prijzen duidelijk onder die van de tuincentra. Door de potten zijn de planten nu wel sneller leverbaar en ieder jaar zien we daarin weer een marginale stijging. We zijn zeker niet de goedkoopste, maar we kiezen echt voor kwaliteit en kweken liever iets langer door voor een zwaardere kwaliteit.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4439>