

‘Steeds meer consumenten

Voor het runnen van een handelskwekerij als Rijnbeek en Zoon in Boskoop moet je in de eerste plaats ondernemer zijn, maar tegelijkertijd ook een beetje hobbyist. Het bedrijf teelt ruim 3.000 verschillende soorten (vaste) planten en is daarmee op commerciële schaal uniek in zijn soort. Eigenaar Arno Rijnbeek smult van diversiteit. Zijn zoektocht naar nieuwe, onderscheidende producten gaat onophoudelijk door.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Aan de Reijerskoop in Boskoop ligt de kwekerij van Rijnbeek en Zoon B.V. Althans, de hoofdlocatie, want met 8 hectare teelt – en nog eens ruim 7 hectare onder contract elders in het land – ontkomt je in deze regio bijna niet aan verspreid liggende percelen. In het geval van Rijnbeek en Zoon zijn dat er vijf. In de toekomst hoopt Arno Rijnbeek deze meer te kunnen centraliseren. “De kavels liggen allemaal in de nabije omgeving, en natuurlijk richt je alles zo efficiënt mogelijk in, maar één locatie zou natuurlijk het meest ideaal zijn.” Op de hoofdlocatie staat het gangbare assortiment op voorraad. Hier worden de orders klaar gemaakt en op transport gezet. Het perceel van 4,5 hectare is sinds 1976 in handen van de familie Rijnbeek. “Mijn opa heeft de kwekerij in 1939 opgestart”, vertelt Arno. “Gedurende de oorlog hield hij zich schuil, maar direct daarna is hij weer begonnen. Met een handjevol vaste planten op een klein stukje land.”

Nico Rijnbeek heeft als tweede generatie het familiebedrijf voortgezet en recentelijk heeft Arno het stokje weer van hem overgenomen. Zijn vader is nog wel actief betrokken en doet onder andere de handel op Amerika. De kwekerij is door de jaren heen flink gegroeid. Anno 2013 wordt een heel breed assortiment verkocht. “Meer dan 3.000 soorten”, vertelt Arno. “Dat zijn hoofdzakelijk vaste planten, aangevuld met grassen, varens, clematissen en kruiden. Gewassen die qua visie en structuur goed bij elkaar passen. De producten zijn beschikbaar in pot, als vollegrondproduct of als uitgangsmateriaal.” De afzet bestaat voor 60 tot 70 procent uit eigen productie, de rest is contractteelt of wordt aangekocht bij andere kwekers.

SORTIMENT GROEIT

Met ruim 3.000 soorten zijn er volgens Arno weinig vergelijkbare kwekerijen in Nederland. “Hooguit in de particuliere verkoop, maar op commerciële schaal zijn wij uniek. Bovendien staat ons assortiment niet stil. Alleen het afgelopen jaar al zijn er 125 soorten aan onze catalogus toegevoegd. Natuurlijk verdwijnen er aan de achterkant ook producten, maar afge-

lopen jaren is de omvang van ons assortiment behoorlijk toegenomen.” Om te voorkomen dat Arno en zijn medewerkers door de bomen het bos niet meer zien, wordt op de hele kwekerij met barcodes gewerkt. “Voor de af te leveren producten werken wij al 25 jaar met barcodes. Sinds drie jaar heeft ook ieder soort en iedere maat op elke locatie zijn eigen code. Daarmee hebben we altijd en overal een actueel overzicht van onze productie en kunnen we onze voorraad beter beheersen. Met deze automatiseringsslag beperken we bovendien het risico op fouten maken.”

TOTAALPAKKET

Heel vroeger werden alle planten van Rijnbeek en Zoon in de volle grond geteeld, maar die tijd is voorbij. Zo'n 60 tot 70 procent van de kwekerij is ingericht voor de teelt in pot.

.....

‘De kunst is om zodanig te vernieuwen dat een soort over tien jaar nog bestaat’

.....

De rest betreft vollegrondproductie, deels ook bestemd voor de eigen pottenteelt. “Wij leveren jonge plantjes in pluggen, maar ook planten in potten van 7 liter. Het kleinere materiaal gaat voornamelijk naar kwekers die de planten doorkweken. De vierkante potten in maat 9 en 11 vormen de hoofdmoot in onze afzet. Daarnaast leveren we ook planten in potmaat 13, 17, 19 en 26. Met name in de zomer zijn het de tuincentra die om vollere en grotere produc-



stappen uit de massa'



Arno Rijnbeek: 'Ik deel mijn teeltkennis graag met afnemers, zo til je elkaar naar een hoger plan'

ten vragen. Daar proberen wij ons dan ook in te onderscheiden." Hoewel het klantenbestand van Rijnbeek en Zoon uit zowel kwekers als tuincentra bestaat, wordt er per land wel een bewuste keuze gemaakt. "We willen niet in de vijver van onze klanten vissen. Wij leveren ook aan handelaren, maar grote retailers passen weer niet in ons straatje. Daar hebben we simpelweg de aantallen niet voor."

Rijnbeek en Zoon heeft wel partijen van 30 tot 40 duizend stuks, maar dat zijn dan ook direct de grootste soorten. De focus ligt op de breedte van het assortiment. "Tevens een persoonlijke keuze", zegt Arno. "Ik vind het leuk om met planten bezig te zijn, vooral de diversiteit is mooi. De kennis die ik van kinds af aan heb opgedaan – thuis, op school en bij andere kwekerijen en exportbedrijven – komt nu goed van pas in de verkoop. Ik reis een aantal weken per jaar om klanten te bezoeken. Zij ervaren ons teeltadvies als een groot pluspunt. Naast informatievoorziening en persoonlijk contact, onderscheiden wij ons met service, kwaliteit en nieuwigheden. Dat hangt allemaal met elkaar samen: het is een totaalpakket wat een bedrijf

interessant maakt." Sortimentsvernieuwing staat wel hoog op het lijstje bij de Boskoopse kweker. Niet alleen omdat hij het zelf zo leuk vindt, maar ook omdat klanten er om vragen. "De kunst is om zodanig te vernieuwen dat een soort over tien jaar nog bestaat. Een product moet vooral goed zijn, dat vraagt om de nodige vakkennis. Als wij een nieuw soort introduceren, probeer ik een breed draagvlak in de markt te creëren. De samenwerking tussen veredeling, kwekerij en afnemer wordt naar de toekomst toe steeds belangrijker."

BABYBOOMERS

Een product dat momenteel erg populair is volgens Arno is Echinacea. "Daar gebeurt veel in qua veredeling. Kniphofia, ook een hele mooie tuinplant, loopt daarentegen wat minder. Dat gaat met golfbewegingen." Enkele nieuwe producten die Rijnbeek en Zoon in samenwerking met de veredelaar op een transparante en duidelijke manier in de markt zet zijn Salvia 'Marcus', Veronica 'Charlotte' en Gaura 'Rosy Jane'. Ze zijn sierlijk en groeien makkelijk. "Producten met potentie. De Veronica was de beste nieuwigheid van de vaste planten op Plantari-

um 2012 en de Gaura scoorde het jaar ervoor een zilveren medaille. Deze is op IPM 2013 genomineerd voor de Colour Your Life Award."

Wat betreft de afzet liggen er vooral groeikansen in Oost-Europa en Rusland. Arno: "Wij exporteren niet alleen naar Europese landen, maar ook naar Amerika en Canada. Onze grootste afnemers zijn Scandinavië en het Verenigd Koninkrijk. Het zijn afzetmarkten die bij ons bedrijf passen. Met name in Engeland zitten veel liefhebbers die een breed sortiment waarderen." De ondernemer is niet bang dat die markt in de toekomst verdwijnt. "De gemiddelde consument heeft weinig plantenkennis", geeft hij toe. "Maar ondertussen zie je ook steeds meer mensen die juist uit de massa stappen en wat anders willen. Het zijn mensen die op zoek gaan naar aparte plantensoorten, omdat ze daarover hebben gelezen of omdat ze deze op televisie of op vakantie hebben gezien. En onze doelgroep is zeker geen uitstervend ras. De babyboomers zijn nu allemaal rond de 60 jaar, dus we hebben nog 20 jaar te gaan", lacht Arno.