

# Veelzijdigheid troef bij Kebra

De vasteplantensector heeft het nog steeds moeilijk. De economische crisis laat de sector niet ongemoeid, hetgeen zich uit in afnemende vraag, kleinere marges en een verschrallend assortiment. In die context belichten een aantal vasteplantenkwekers in BloembollenVisie hun bedrijf. In deze vierde aflevering is dat Kebra uit Noordwijkerhout.

Tekst: Wim Ciggaar  
Fotografie: René Faas

Vasteplantenkwekerij Kebra werd in 1993 opgericht door Mark van Kesteren en Patrick Brama. Aanvankelijk spitste het bedrijf zich toe op de teelt van landplanten, maar na de verhuizing in 1995 naar de huidige locatie, waar zich tevens een kascomplex bevond, werden ook de pottenteelt en wortelstek ter hand genomen. Anno 2014 omvat het teeltplan vier hectare landplanten en een hectare glas, waarvan 2.000 vierkante meter schaduwkas voor het afhandelen. Het assortiment is zeer omvangrijk en bestaat vooral uit nieuwigheden met Delphinium, Echinacea, Heuchera, Geranium, Papaver, Salvia, Sedum, Helenium en Aconitum als belangrijkste gewassen.

## TAAKVERDELING

Het bedrijf heet nog steeds Kebra, een samenvoeging van de achternamen van de twee oorspronkelijke firmanten, maar Patrick Brama heeft het bedrijf vijf jaar geleden verlaten en besloot in Polen een eigen kwekerij op te richten. Zijn plaats werd ingenomen door Ralf en Lars van Kesteren, de twee zonen van Mark, die respectievelijk vier en twee jaar geleden tot het

bedrijf zijn toegetreden. Ralf houdt zich binnen het bedrijf voornamelijk bezig met het buitengebieden, zoals het planten, schoffelen, spuiten, rooien et cetera, terwijl Lars meer binnen bezig is met het verzamelen van de orders, de stockopbouw van de nieuwe soorten en een stukje administratie. Op het bedrijf werken jaarrond gemiddeld zo'n acht mensen, waaronder een aantal Polen.

## LANDPLANTEN

Tachtig procent van de productie heeft betrekking op de landplantenteelt, tien procent op de pottenteelt en de overige tien procent bestaat uit bewortelde stek. Mark van Kesteren: "De landplanten worden wereldwijd afgezet en dat gebeurt grotendeels door bloembollenexporteurs en/of plantenexporteurs."

.....

## 'Afstemming vraag en aanbod essentieel'

.....

Bij de pottenteelt werken we in principe alleen in opdracht. Voor de Europese mailorder gaat het daarbij vooral om het nieuwere assorti-

ment en bij de bewortelde stekken richten we ons met name op Europa en een klein deel Japan, alsmede het voor onszelf benodigde uitgangsmateriaal." Ralf aansluitend: "We telen alles op het zand hier in de Bollenstreek, zo veel mogelijk in de naaste omgeving van het bedrijf. Dat gebeurt op 2,5 hectare eigen grond en de rest wordt gewisseld met bollenkwekers, waarbij we streven naar een vruchtwisseling van 1 op 3. De combinatie van beide teelten past ons goed. De pottenteelt sluit mooi aan op de landplantenteelt en andersom. Op dit moment spitst de drukte zich toe op de landplantenteelt."

## NEW PLANTS

De belangrijkste gewassen uit het teeltplan zijn die waar de meeste vraag naar is. "Daar kijken en luisteren we naar, aldus Lars van Kesteren, in plaats van zelf iets op poten te zetten. De vijf belangrijkste gewassen uit het teeltplan zijn dan ook per jaar verschillend en dat komt mede omdat wij heel gemakkelijk kunnen schakelen. Dankzij de samenwerking met CNB New Plants en de wereldwijde contacten die zij hebben testen wij hier namelijk heel veel soorten uit en als blijkt dat er vraag is naar een nieuw soort dan gaan we die produceren. Inmiddels telen wij dan ook heel veel aanwinsten uit het New Plants-project."

## GROEISEIZOEN

Het groeiseizoen verloopt tot nu toe probleemloos. Ralf: "Dankzij de milde winter en het fraaie voorjaar lopen we bij de landplanten niet alleen voor ten opzichte van vorig jaar, maar ook in vergelijking met een normaal seizoen. Begin september begint bij ons het rooiseizoen met de papavers, vanaf eind oktober gevolgd door de aconitums en aansluitend de rest tot half januari. We rooien zo min mogelijk op voorraad en laten de planten zo lang mogelijk





Ralf en Lars van Kesteren zien de toekomst bij Kebra met vertrouwen tegemoet

in de grond zitten. Eind januari zitten we volop in de stekproductie en vanaf eind februari beginnen de eerste afroepen voor de mailorder binnen te komen, gevolgd door de bewortelde stekken. Vanaf eind maart begint het nieuwe plantseizoen van de landplanten weer en aansluitend het veldwerk. De potten staan nu binnen in de schaduwhal en gaan straks als het winter is de kas in."

### AUTOMATISERING

De automatisering van het bedrijf heeft de (gezonde) aandacht, maar niet de hoogste prioriteit. Het telen van vaste planten is arbeidsintensief en daar valt niet zo veel te mechaniseren. Wel heeft Kebra de beschikking over een spuitmachine die in één werkgang kan spuiten, schoffelen of kunstmest geven. Een grote wens is nog om ooit over een plantmachine te kunnen beschikken, maar daar blijft het dan ook wel bij. "Misschien is dat ook wel beter zo, want op schaalvergroting zitten we in de vasteplantensector niet te wachten", aldus Mark van Kesteren veelbetekenend.

### VRAAG EN AANBOD

Het afstemmen van het aanbod op de vraag staat bij Kebra hoog in het vaandel geschreven. Mark: "Voor ons is het heel belangrijk te weten wat onze relaties elk jaar ongeveer gebruiken. Dat geldt eigenlijk voor alle markten, met als motto: u vraagt en wij draaien! Daarbij proberen we ook zoveel mogelijk aan sortimentsvernieuwing te doen. Sowieso door exclusieve soorten te telen, maar ook gebruiksvriendelijke cultivars of variëteiten die minder gevoelig zijn voor ziekten. Phloxen bijvoorbeeld kunnen last krijgen van meeldauw en ook aaltjes

vormen bij vaste planten een probleem. Bij de Phloxen hebben we sinds kort de beschikking over een nieuwe serie die totaal niet gevoelig is voor meeldauw. Daarnaast letten we uiteraard op veranderingen in de markt. Die volgen we op de voet, maar we trekken aan de hand daarvan ook ons eigen plan."

### BEMIDDELING

De bemiddeling is voor Kebra een belangrijk handelsinstrument. Lars: "Bij de landplanten doen we verreweg de meeste zaken met CNB en dan met name CNB New Plants en een heel klein beetje met FBT en Compass. Die samenwerking met CNB bevalt ons prima. Bij de potenteelt verhandelen we een klein beetje via CNB en de rest gaat rechtstreeks. Aan de promotie van het product doen we zelf niets. Dat laten we over aan New Plants. Naast de introductie van nieuwe soorten zelf en daarbij behorende zaken als kwekersrecht en licenties is die promotie juist hun toegevoegde waarde."

### TOEKOMSTVISIE

Over de toekomst zijn vader Mark en zoons Ralf en Lars van Kesteren sowieso positief gestemd. Mark van Kesteren: "Dat is met name gebaseerd op het feit, dat onze afnemers con-

tinu om nieuwe soorten vragen. Als je als producent daarin kunt blijven voorzien, dan kun je ook omzet genereren. Het geeft bij ons geen druk. Er is bij ons altijd vraag naar nieuwe soorten. De aanwas van nieuwe soorten is voldoende. Of het nu om de mailorder gaat of de export, dat maakt niet uit. Het is een combinatie van een goede foto en iets nieuws. Die combinatie staat garant voor vraag en dat kan veel zijn, maar ook weinig. Dat hangt er in belangrijke mate van af hoe het in de catalogus wordt aangeprezen. Gebeurt dat als iets nieuws en/of exclusief of staat het onopvallend tussen het andere aanbod. In de krant kijk je ook eerst naar de kop en ga je dan pas lezen. Dat geldt ook voor een catalogus. En wat het eigen bedrijf betreft: we gaan rustig verder. Het feit, dat de jongens in het bedrijf zijn gekomen, zegt genoeg over onze toekomstverwachting. Mocht het nodig zijn, dan passen we ons gewoon aan. We hebben veel variabele kosten en die kun je sturen als de vraag minder wordt. Dat geldt ook voor de personele bezetting. Kijk je naar het consumentengedrag, dan mag je gewoon concluderen, dat vaste planten nog steeds populair zijn. Als je ziet hoeveel mensen foto's maken van bloeiende velden vaste planten, dan zegt dat mij genoeg."

### Resumé

Jaren geleden begonnen Mark van Kesteren en Patrick Brama in Noordwijkerhout een eigen vasteplantenkwekerij onder de naam Kebra. In de loop der jaren kwam het accent in het teeltplan steeds meer te liggen op het uittesten van nieuwe soorten uit het New Plants-project van CNB. Ook heden ten dage een belangrijke pijler onder het bedrijf waar zich inmiddels een nieuwe generatie heeft aangediend met de toetreding van Ralf en Lars van Kesteren die het bedrijf in de toekomst van vader Mark hopen over te nemen.