

Vermeerderaar richt zich op samenwerking en maatwerk

## ‘Onze lijst van producten groeit mee met de wens van klanten’

**Opkweek van jonge planten is een vak apart. Naast heel fijn handwerk vraagt het ook kennis om het kostbare en kwetsbare uitgangsmateriaal goed aan de wortel te krijgen. Elstgeest Youngplants voelt zich als specialistisch bedrijf goed thuis in de wereld van uitgangsmateriaal. “Wij zoeken naar intensieve samenwerking met onze klanten”, vertelt Debbie Elstgeest.**

Een lappendeken van groen- en roodtinten ligt uitgespreid in de kas in Rijsenhout. Partijen stekken staan aaneengesloten op rolcontainers. Sommigen zijn gestoken van moederplanten, anderen worden beworteld uit weefselkweek. Daar waar de stekken extra bescherming nodig hebben zijn plastic tunnels

over de rolcontainers geplaatst. De ondernemster weet precies welke partijen er staan, omdat zij het overzicht heeft van de in- en verkoop. Samen met haar vader Fons en broer Daan zwaait ze de scepter over het familiebedrijf.

### Tanzania

Het groene blad van dieffenbachia's overheerst. Dat is logisch, want voordat de familie Elstgeest zich specialiseerde in de opkweek van jonge planten was haar vader dieffenbachiateler. Nog altijd staat deze bont gevlekte plantenfamilie bovenaan de orderlijst.

Dochter Debbie schetst een beeld van het bedrijf. Van oorsprong komt de familie uit Roelofarendsveen, maar op zoek naar een groter bedrijf kwamen ze acht jaar geleden in Rijsenhout terecht.

Daar kochten ze een bestaand bedrijf van 15.000 m<sup>2</sup>. Op het kasdek liggen Stegdoppelplaten, die qua lichtdoorlatendheid goed aansluiten op de lichtbehoefte van de stekken. Daarnaast huurt de familie 4.000 m<sup>2</sup> kassen in Roelofarendsveen en produceren zij stekken in Tanzania.

Het assortiment bestaat uit meer dan tachtig verschillende soorten, waaronder dieffenbachia, alocasia, philodendron, musa, codiaeum, syngonium en calathea. Daarnaast komen er steeds vaker vaste (buiten) planten voor op de orderlijst.

### Specialisatie

Het was helemaal niet vanzelfsprekend dat Debbie in het familiebedrijf zou gaan. “Ik wist zeker dat ik ‘iets’ met de tuinbouw wilde en heb ook een HBO opleiding in die richting gedaan”, vertelt ze. Na haar opleiding hield ze zich jarenlang bezig met automatisering (padregistratie) en biologische bestrijding bij verschillende bedrijven. Uit die tijd kent ze Ton Habraken, die tegenwoordig in dienst is van Svensson.

Habraken loopt met enige regelmaat bij het bedrijf binnen om bij te praten over schermstrategie en nieuwe schermdoeken. Hij vindt het bedrijf met name interessant vanwege de specialisatie in opkweek. De laatste keer dat het schermdoek werd vervangen is alweer acht jaar geleden, dus houdt hij de vinger aan de pols. “Ik zie hier een mooi familiebedrijf, met korte lijnen. Ze kunnen heel direct en snel schakelen.”

Dat geldt ook voor het Zweedse Ludvig Svensson, dat dit jaar in Nederland 35 jaar bestaat. Ooit begonnen in



**Debbie Elstgeest: “We hebben genoeg te bieden, zoals de teelttechnische kennis om telers te ondersteunen, maar bovenal door goed te luisteren wat klanten willen.”**

Vervolg op  
pagina 58 >



**Debbie Elstgeest tegen Ton Habraken: “De opkweek van jonge planten stelt hoge eisen aan het klimaat. Een opkweekbedrijf kan niet zonder goede schermen.”**

de textielindustrie en nog steeds een familiebedrijf met een platte structuur. “Door middel van het persoonlijk advies door het consultancy team, hebben we direct contact met de telers en krijgen dus feedback van de bron”, aldus Habraken. Zo zijn er zeker overeenkomsten in de manier van werken tussen de schermleverancier en het potplantenvermeerderingsbedrijf.

“We zijn zeker niet het grootste bedrijf in de opkweek van groene planten”, legt Elstgeest uit. “Dat is ook niet ons streven. We zijn specialisten in een bepaalde niche en daar voelen we ons goed bij.”

## Bewortelingsservice

Het onderscheidend vermogen zit bijvoorbeeld in de bewortelingsservice die het bedrijf heeft opgezet. Opkweken van het kwetsbare en erg kleine plantmateriaal is een specialisme. Vaak zijn potplantenbedrijven niet ingericht met een ‘kraamkamer’, of ze hebben de kennis niet in huis om dit kapitaalintensieve materiaal op te kweken. Zo



**Klanten kunnen hun materiaal in verschillende maten bestellen.**

komen ze bij de ondernemster terecht, die dit deel van de teelt uit handen neemt. Haar medewerkers zijn gewend om met kwetsbaar materiaal om te gaan.

“Zo ontzorgen wij potplantenbedrijven”, legt ze uit. Dat doet ze niet alleen voor telers, maar ook voor exporteurs en weefselweeklaboratoria. Bovendien kan ze haar klanten adviseren de juiste vermeerderingsmethode of een betrouwbaar weefselweeklaboratorium te kiezen. Zij bemiddelt daarin. “Eigenlijk zoeken we steeds naar maatwerkoplossingen, in samenspraak met de teler. En doordat we zo specialistisch zijn, kunnen we kleinere partijen in verschillende maten leveren. Met dit soort vragen kun je vaak niet bij hele grote vermeerderders terecht.”

Vanwege deze specialisatie krijgt het bedrijf steeds vaker vragen van andere bedrijven buiten het vaste klantenbestand. Zo staan veel vaste buitenplanten in de catalogus, omdat telers van dit materiaal hun weg inmiddels ook naar Rijsenhout hebben gevonden.

Veredeling door middel van klassiek kruisen van soorten staat niet op de agenda. “Veel planten binnen ons assortiment bloeien slecht of heel weinig. Nieuwe dieffenbachia’s bijvoorbeeld, worden vrijwel altijd gevonden door mutatie”, legt ze uit. Bovendien is kruisen weer een hele andere tak van sport naast vermeerdering.

## Luisteren naar klanten

Het vermeerderingsbedrijf onderhoudt intensieve contacten met Nederlandse telers. Daarnaast heeft het veel klanten



**tuinbouw  
relatiedagen**  
gorinchem

in het buitenland. Nederlandse telers bestellen een zeer gevarieerd assortiment, waaronder bijvoorbeeld nieuwkomers als *Philodendron squamiferum* en *Philodendron ‘Little Hope’*. Hoe verder weg, des te ‘eenvoudiger’ het assortiment dat klanten bestellen.

Kijkend naar de toekomst ziet Elstgeest nog veel uitdaging in het buitenland. “Ik zou zoveel mogelijk telers willen bereiken”, legt ze uit. In de praktijk gebeurt dat voornamelijk via exporteurs en soms op eigen initiatief. “We hebben genoeg te bieden, zoals de teelttechnische kennis om telers te ondersteunen, maar bovenal door goed te luisteren wat klanten willen. We hanteren namelijk geen standaard lijst van producten. Daar waar nodig experimenteren we met nieuwe producten en hun teeltwijze. We maken wat onze klanten nodig hebben.”

Groene planten zitten in de lift, merkt ze. De markt voor plantmateriaal groeit flink. Consumenten weten het eindproduct te waarderen. Daar plukt ook Elstgeest de vruchten van.

### ‘Ontmoeten en bijpraten’

“We hebben zelf een aantal jaren met een stand deelgenomen aan Tuinbouw Relatiedagen Gorinchem”, zegt Debbie Elstgeest. “Tegenwoordig zijn we bezoekers. Ik ga er met ‘open mind’ naartoe. Naast de techniek zijn het vooral de mensen die je tegenkomt en waarmee je bijpraat die de beurs nuttig maken.”

## Samenvatting

Elstgeest Youngplants in Rijsenhout is een nichespeler op de jonge planten markt. Het bedrijf specialiseert zich in maatwerk voor klanten. Dit uit zich in een breed assortiment van voornamelijk groene planten in verschillende maten. De familie legt zich toe op klantspecifieke vragen en probeert de kwaliteit van het eindproduct op te schroeven door goede samenwerking.