

Grootste siergrassenkweker van Europa

Vijf jaar geleden wilde Bert Cuijpers (58) van Bert Cuijpers Siergrassen Kwekerij uit Ospel zijn bedrijf afbouwen omdat hij geen opvolger had. Nu is hij opeens de grootste siergrassenkweker van Europa. Cuijpers: “Mijn schoonzoon is mijn opvolger en hij is een rasechte verkoper.”

Tekst: Dick van Doorn | Fotografie: VidiPhoto



Bedrijfsgegevens

Naam bedrijf:	Bert Cuijpers Siergrassen Kwekerij
Eigenaren:	Bert Cuijpers en Tim Deben
Plaats:	Ospel
Oppervlakte:	4,5 ha + 12 ha bij toeleverende kwekers
Personeel:	gemiddeld 10
Sortiment:	442 soorten, met Pennisetum al. Hameln als belangrijkste siergras. Met 4,5 miljoen stuks de grootste siergrassenkwekerij van Europa.
Afzet:	vooral binnen Europa
Klanten:	kwekers, particulieren en hoveniers

Het leven van Bert Cuijpers uit Ospel neemt een totaal andere wending op het moment dat zijn schoonzoon Tim Deben (30) bij hem op het bedrijf komt werken. Deben is getrouwd met de middelste dochter van Cuijpers, inmiddels is hij mede-eigenaar. Cuijpers: “Tim werkte in de autoverhuur, maar had het niet meer naar zijn zin. Ik zei: kom maar bij mij werken.” Deben moet van zijn schoonvader wel alle plantennamen leren, maar leert snel en is leergierig.

Cuijpers was ooit hovenier en begint in 1998 als vasteplantenkweker. Hij heeft voldoende vermogen om in Ospel grond met bedrijfsgebouwen aan te kopen. In eerste instantie kweekt hij voor de bulkmarkt soorten als Hedera, Pachysandra en Vinca. Cuijpers: “Dat heb ik vier jaar lang gedaan, maar dat heeft mij heel veel geld gekost. Ik kon niet op tegen collega-vasteplantenkwekers die veel modernere apparatuur en machines hadden. In die tijd zijn alle reserves die ik in voorgaande jaren opgebouwd had, verloren gegaan. Ik had ook nog niet de steun van Tim, dus stond er alleen voor met mijn vrouw.”

OVERSTAP NAAR SIERGRASSEN

In 2002 wordt Cuijpers benaderd door hovenier en siergrassenkweker Lambert Bukkums. “Hij vroeg of hij voor mij kon gaan kweken en dat leek mij een goed plan.” Cuijpers stapt nog datzelfde jaar re-

soluut over op siergrassen. Inmiddels gaat zo’n 95% van de productie van Bukkums naar Bert Cuijpers Siergrassen Kwekerij. Cuijpers koopt de siergrassen als P9-potten aan, zo’n vijftig soorten, en zet deze planten uit bij Bukkums in Heeze. Cuijpers stopt vrijwel direct met de voor hem verliesgevend vast planten en breidt het siergrassenassortiment steeds meer uit. “Ik had geen betere keus kunnen maken”, lacht hij. “Juist in die tijd kwam er een enorme hausse in de siergrassenmarkt. Dus nu had ik wel geluk.”

ELK JAAR 10% GROEI

Vanaf het moment dat hij in de siergrassen gaat, groeit het bedrijf van Cuijpers langzaam, maar gestaag. In 2005 werkt hij al samen met vijf toeleverende siergrassenkwekers. Die kweken vrijwel alleen voor Cuijpers, in die tijd zo’n 10 ha, zowel vollegrond- als containerveldteelt. Cuijpers: “Ik ben echter meer een kweker dan een verkoper, dus verkocht gewoon aan de handel en stuurde Nederlandse collega-bedrijven voorraadlijsten. Meer acquisitie deed ik niet.”

De grote verandering komt in 2012 als schoonzoon Tim Deben in het bedrijf stapt. Vanaf dat moment groeit Bert Cuijpers Siergrassen Kwekerij met zo’n 10% per jaar. “Ik had sowieso nooit gedacht dat ik nog een opvolger zou krijgen. Dus het was voor mij een enorme omschakeling”, aldus Cuijpers.



Tim Deben (l) is in Bert Cuijpers Siergrassen Kwekerij gestapt en doet de verkoop, Bert Cuijpers regelt zelf de teelt.

De verkoop krijgt een enorme boost doordat Deben zich volledig op de verkoop gaat richten. “Tim is echt een handelaar, dat heeft hij goed in de vingers. Hij richtte zich eerst op Duitsland. Daar gaat nu maar liefst 30% van onze afzet heen”, aldus Cuijpers, die nu zelf de handen vrij heeft voor de teelt. Opvallend is dat de Duitsers veel van bonte soorten siergras houden en van de grotere potmaten, tot C5. Naar Duitsland gaan soorten als Pennisetum, Carex, Miscanthus, Sporobolus en Stipas.

Verder zoekt Deben Europese kwekers via internet en mailt hun de voorraadlijsten. Bij heel interessante klanten of bedrijven gaat hij op bezoek. Ook gaat hij veel naar beurzen. Bert Cuijpers Siergrassen Kwekerij staat ook op de vakbeurs Groot Groen. Deben: “Om Duitse kwekers in goede voorraadlijsten te kunnen mailen heb ik Duitse les gevolgd.”

Verder gaat zo’n 10% naar Belgische klanten, die vooral de kleinere potmaten vanaf P9 willen. Een deel van wat naar België gaat, gaat door naar Frankrijk, zodat Cuijpers indirect ook de Franse markt bedient. Zo’n 5% van alle afzet gaat naar Portugal. Sinds vier jaar is Zuid-Korea vaste klant bij Bert Cuijpers Siergrassen Kwekerij. Deben: “De Zuid-Koreanen stuurden zelf een keer een aanvraag in het Engels naar onze site en daar zijn we gelijk op gesprongen. Wij dachten: ze kopen het eerste jaar en dan zie je ze niet meer. Ook omdat ze het

eerste jaar vijftig soorten bestelden en die ook uitplantten in Zuid-Korea. Maar ze komen ieder jaar terug en nu houden wij deze contacten uiteraard warm.” Achteraf bleek dat de Zuid-Koreanen vijftig soorten bestelden om te zien welke ze uiteindelijk zouden kiezen. Nu bestellen ze ieder jaar specifieke soorten, zoals Pennisetum ‘Reborn’.

Nog steeds gaat 40% van de productie naar Nederlandse kwekerijen. Verder levert Cuijpers ook aan de VS, via een tussenhandelaar. “Verder gaat er veel naar Scandinavische landen, Polen en Rusland”, aldus Cuijpers, “Die letten er natuurlijk op dat soorten winterhard zijn.”

VOLLEDIGE NIEUWBOUW

Omdat zijn schoonzoon erbij komt, besluit Cuijpers in 2012 alle oude gebouwen te slopen en nieuw te bouwen. “Anders had ik dat niet meer gedaan, maar nu ik een opvolger heb, is het de moeite waard.” Het oude pand van 280 m² wordt gesloopt en er komt een evengroot gebouw voor in de plaats. De nieuwe bedrijfsruimte heeft een grote kantine en kantoor, grote schuur en oppotruimte met een Mayer TM 2400 DR-oppotmachine. Cuijpers: “In de schuur maakt het personeel de webshopbestellingen klaar. Daar is één man fulltime mee bezig.” Sinds 2012 verkoopt Cuijpers ook aan particulieren omdat via de webshop ver-

‘Nieuwbouw is de moeite waard nu ik een opvolger heb’

zoeken binnenkwamen of ze rechtstreeks bij hem siergrassen konden kopen. “Toen hebben we besloten ook de particuliere markt te bedienen. Daardoor is alles ook snel gegroeid de laatste jaren.” In de zomer van 2017 hebben Cuijpers en Deben een plan opgesteld voor de ontwikkeling van het bedrijf de komende jaren. “Dat was echt nodig. Tot nog toe groeiden wij zonder op de structuur van het bedrijf te letten”, aldus Cuijpers. “Wij willen ons niet meer voornamelijk op groei richten, maar de bedrijfslogistiek efficiënter maken.” Zo gaat het siergrassenbedrijf de komende jaren alle containervelden vernieuwen en volop automatiseren. Ook worden nieuwe computerprogramma’s aangeschaft, zodat de voorraad en administratie volledige gekoppeld zijn. ♦