

Potplantenteler wil meer sfeer verkopen

'Wij werken nu veel intensiever samen met



Huub Custers met een onbewortelde stek: "Onze concurrentie zit vooral in het westen. Er zitten veel kwekers rondom de veilingen in Aalsmeer en Naaldwijk. Wij hebben veel hogere transportkosten. Hier zijn wij sneller en goedkoper."

Huub Custers uit Weert heeft 2 ha met de potplanten dracaena, spatiphyllum en beaucarnea. Hij hoopt daar in de toekomst nog eens 1 ha naast te bouwen. De planten komen uit Costa Rica, uit Nederland en uit Guatemala. Vanwege de forse transportkosten zet deze teler zijn producten niet meer in het westen van het land af, maar in de eigen regio. Hij doet dat grotendeels zelf.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Toen Custers in 1991 in het bedrijf van zijn vader kwam, veranderde de markt van een vraag- naar een aanbodmarkt. Het bedrijf lag toen verspreid over vier locaties van gemiddeld 5.000 m².

In 1997 stapte zijn vader uit het bedrijf en bouwden Custers en zijn vrouw één nieuw bedrijf. Ze kozen voor de al eerder geteelde producten dracaena en spati-

phyllum. Daar kwam de beaucarnea bij, omdat Duitse klanten erom vroegen.

Nederland en Midden Amerika

De producten komen uit verschillende herkomstlanden. De Limburger teelt de rassen *Dracaena marginata*, *Dracaena deremensis* 'warneckii' en 'Lemon Lime' en *Dracaena reflexa* 'Song of India'.

Deze planten komen uit Costa Rica. "Het zijn takken van moederplanten in verschillende lengtes. Iedere maandag worden ze in de Rotterdamse haven gelost. Maandagavond zijn ze op het bedrijf. Dinsdag tot en met vrijdag potten we ze op. Na ongeveer acht tot tien weken kunnen we ze afleveren. De grote maten halen we na zes weken naar de loods om op te schonen, voordat ze naar de afleverafdeling gaan. De kleinere maten maken we pas schoon bij het inpakken. De allerkleinste maten, die als onderbeplanting dienst doen, bewortelen we voor in trays."

De beaucarnea's komen uit Guatemala. "Deze planten uit zaad hebben vier jaar nodig voor ze groot genoeg zijn. We halen ze via een importeur naar Nederland, die meerdere keren per jaar gaat kijken. Ik ga eens per jaar. Ik koop van vaste farms, die MPS-sociaal gekwalificeerd zijn. De telers komen elk jaar hier. De planten versturen ze een keer per twee weken naar Nederland."

De *Spatiphyllums* komen van een Nederlands opkweekbedrijf. Custers heeft naast het ras 'Chopin' twee compacte nieuwe rassen met meer en kortere bloemen. Deze nieuwe soorten komen in 2008 op de markt. Eén ras, voor potmaat 17, komt in het voorjaar en heet 'Strauss', de ander komt later op de markt.

Organisatie

De potplantenteler heeft sinds 1991 een maatschap met zijn vrouw Brisna. Zij verzorgt de administratie. Custers doet de in- en verkoop van de planten. Er is een teeltmanager, één persoon is verantwoordelijk voor de orderverwerking en logistiek en er is een bedrijfsleider die drie teams aanstuurt.

Er is een inpak-, oppot- en uitpakteam. Het oppotteam bestaat uit twee personen. Het uitpakteam bestaat voornamelijk uit vrouwen, die drie tot vijf halve dagen per week bezig zijn met het uitpakken van het plantmateriaal. Deze groep maakt halverwege de teelt ook de planten schoon, zodat de teler snel kan reageren op bestellingen. Het inpakteam bestaat uit vaste medewerkers die weten wat de specifieke wensen van iedere klant zijn. De afzetideeën van de potplantenteler zijn in de loop der jaren flink bijgesteld. De helft van de planten ging in het recente verleden naar het westen en de andere

helft bleef in de eigen regio. Custers besloot zich echter meer te richten op de lokale afzet.

Afzet in de eigen regio

"We waren ontevreden over het rendement. Onze voornaamste concurrentie zit in het westen. Er zitten veel kwekers rondom de veilingen in Aalsmeer en Naaldwijk. Doordat wij verder weg zitten, zijn we altijd duurder door de transportkosten. Hier zijn wij sneller en goedkoper."

Dat vroeg wel om een andere aanpak. "In de westerse veilingen zitten tientallen exporteurs bij elkaar. Hier in de regio zijn er dat maar een paar. Nu gaat verreweg het grootste deel direct naar Venlo en Duitsland. Om 12.00 uur 's middags maakt hij een rit richting Duitsland. Daarvoor geldt: voor 10.00 uur besteld, dezelfde dag bezorgd. Richting het westen hebben we nachttransport."

Custers vindt het wel van de zotte dat er drie veilingklokken op zo'n korte afstand zitten: Flora Holland in Venlo, Landegard in Herongen met bloemen en Lüllingen met potplanten. "Wij beleveren alle drie de veilpunten omdat we iedereen in dit gebied willen bereiken."

De teler verkoopt de meeste planten zelf en laat deze afrekenen via de veiling. Doordat hij de planten levert in de potmaten 11 tot 27 centimeter, kan hij grote handelaren en klanten in het omringende gebied een breed pakket bieden. "Veel planten worden verkocht in de cash & carry's. We hebben er een paar klanten bij gekregen, die graag onze producten gemengd op karren willen."



Custers haalt zijn dracaena uit Costa Rica.



De beaucarnea's komen uit Guatemala. Deze planten hebben vier jaar nodig voor ze groot genoeg zijn.

Grotere planten

De potplantenteler ziet een duidelijke tendens naar grotere planten. "In een modern interieur willen mensen liever een paar grote planten 'als meubelstuk' dan een kamer volgepropt met kleine planten."

Van trendwatchers hoort hij bovendien dat groene planten de komende jaren goede kansen hebben onder het motto: 'Met een groene plant haal je groene lonen in huis'.

Custers neemt daarom zelf het heft in handen om zijn planten aan de man te brengen. "Ik wil meer perioden per jaar de aandacht op onze groene planten vestigen. We worden verdrongen door de seizoensartikelen. Augustus/september is een goede tijd voor groene planten. Vorig jaar heb ik daarom zelf een poster gemaakt voor op de karren en daarmee ook een aantal klanten benaderd. Mijn thema was: het vakantiegevoel behouden."

In november had hij de slogan 'Groene planten halen warmte in huis'. "Ik wil een seizoensgevoel creëren waarbij tropische planten nodig zijn. Deze acties leverde positieve reacties op." Dit jaar heeft hij de acties herhaald.

Nieuw imago

De Limburger pakte ook de uitstraling aan. Drie jaar geleden had hij nog standaardetiketten met een foto en een beschrijving van de noodzakelijke verzor-

ging. Waarom een foto, vroeg hij zich af. Ze zien de plant toch al. "Ik heb daarom een ontwerper in de hand genomen om een etiket te maken, waarbij je juist de sfeer met planten in de huiskamer kunt laten zien. Tegelijkertijd hebben we het bedrijfslogo aangepast en de potkleur."

Dit viel samen met de nieuwbouw van het bedrijf en de omslag van de handel in Aalsmeer naar Duitsland. Voor de toekomst denkt Custers aan meer samenwerking met klanten of klantengroepen en het leveren van maatwerk. Hij onderhoudt nauwe contacten met zijn klanten. In juni heeft hij twee dagen per week uitgetrokken om zijn Duitse klanten te bezoeken. Zo wil hij ook nog een rondje langs de bouwmarkt ketens maken.

Huib Custers en zijn vrouw Brisna hebben een potplantenbedrijf in Weert, waar ze verschillende rassen en potmaten kweken van dracaena, beaucarnea en spatiphyllum. Deze teler heeft de afgelopen periode zijn afzet meer naar de eigen regio en Duitsland verlegd, vanwege het concurrentievoordeel ten opzichte van zijn westerse collega's. Hij verkoopt de meeste planten zelf en onderhoudt daarom nauwe contacten met zijn afnemers, die hij met regelmaat bezoekt.

SAMENVATTING