

Van Leeuwen: 'Hydroplanten kun je



Gerard van Leeuwen: "Interieurbeplanters kiezen eerst een pot of bak die het goed doet in het interieur, daarna bepalen ze welke plant er in moet. Wij denken juist andersom."

Het personeel van VLM-hydro staat regelmatig met de voeten in het water. Niet vanwege dijkdoorbraken of overstromingen, maar omdat het bij de teelt hoort. De hydroplanten van Ad en Gerard van Leeuwen uit het Westbrabantse Made staan in een laagje water te wachten op hun afnemers. Dit zijn vaak interieurbeplanters, die kantoren en bedrijven voorzien van een groene omgeving in de vorm van manshoge bloempotten met even hoge beplanting.

TEKST EN BEELD: HERMA ENTHOVEN

Vermarketing van de hydroplanten vraagt een speciale aanpak en dat heeft een grote impact op de rest van de bedrijfsvoering. Gerard van Leeuwen: "Toen we in 1989 hier in Made startten met ons bedrijf lieten we de afzet over aan een ander. Maar ongeveer drie jaar later besloten we om de handel zelf te doen. De consequentie was dat we ons sortiment

moesten uitbreiden. Dit bracht met zich mee dat we extra mensen in dienst moesten nemen."

Ook werd in 1995 het bestaande warenhuis verdubbeld van 6.000 tot 12.000 m². Vijf jaar later kwam er nog een keer 6000 m² bij. Toen vlak daarna de buurman te koop kwam, hebben de broers zich wel even op hun hoofd gekrabbd, maar kwamen tot de

conclusie dat ze het er bij moesten kopen. Die tuin werd afgebroken en ook daar werd een nieuwe afdeling van 6000 m² gebouwd.

Van Leeuwen: "Logistiek zijn we er goed op vooruit gegaan. Voordeel is dat we nu twee bedrijfsruimten hebben. Zo kan aan- en afvoer gescheiden worden. De schuur op het bestaande bedrijf kunnen we in zijn geheel gebruiken voor het klaarmaken van het product."

Onze tuin als showroom

"Voor ons geldt dat we als kweker eerst kijken naar de plant en dan pas zien we in welke pot hij staat. Voor de meeste mensen die kantoren inrichten is dat vaak precies andersom. Zij kiezen eerst een pot of bak die het goed doet in het interieur. Daarna bepalen ze welke plant er in moet. Planten verkopen aan interieurbeplanters kan niet zonder wat wij gemakshalve de 'hardware' noemen. Deze hardware neemt daardoor vanzelf een heel belangrijke plaats in het verkoopproces in.

Wij kunnen als relatief klein bedrijf niet een hele loods vol potten op voorraad hebben, maar we leveren wel alles wat de klant vraagt: hydroplanten, inclusief de gewenste plantenbakken, kleikorrels en watermeters. De meeste plantenbakken kopen we pas in op het moment dat de bestelling is geplaatst", aldus de kweker. Broer Ad heeft de leiding over het verkoopteam. Er zijn verschillende wegen waarlangs de planten aan de man worden gebracht: "We gaan zelf bij onze klanten langs, de afnemers kopen vanuit de catalogus en natuurlijk speelt tegenwoordig de website een grote rol. Veel potentiële klanten komen overigens ook zelf op de tuin kijken. Daarom moeten we de planten op de tuin ook goed presenteren. De tuin is immers onze showroom."

Plaats in de markt

De markt van hydroplanten is niet zo erg groot. De hydrocultuur omvat slechts een klein stukje van de totale interieurbeplanting. "De kwekers kennen elkaar. Om je plaats in de markt te behouden, moeten we de klanten veel aandacht geven en natuurlijk zo goed mogelijke kwaliteit leveren", zegt Van Leeuwen. Een afnemer kiest meestal bewust voor hydroplanten.

niet zonder hardware verkopen'

Volgens de kweker heeft men minder onderhoud (snoeiwerk) aan de planten omdat ze minder snel groeien. "De plant is wat harder en gaat daardoor meestal langer mee. Bovendien is het water en mest geven eenvoudig. De plant krijgt precies wat hij nodig heeft", aldus de ondernemer.

De meeste bedrijven hanteren een standaardprijzlijst. VLM-hydro heeft inmiddels een sortiment dat vele tientallen planten omvat. Bestond het sortiment vroeger alleen nog uit kleinere planten, tegenwoordig is de gemiddelde afleverhoogte 1,50 m. Maar er staan ook meer dan manshoge 'bomen' in de kas.

Om zich te onderscheiden van anderen telen de gebroeders Van Leeuwen ook exclusieve soorten.

Van een aantal *Dracaena*'s hebben ze de alleenrechten voor hydroplanten. Verder is het zaak om goed op de hoogte te blijven van alle nieuwe trends.

Veel handwerk

De planten die bij VLM Hydro binnen komen, kunnen alle mogelijke afmetingen hebben. Sommige worden aangekocht en gaan nog meteen dezelfde dag door naar de afnemer.

Andere planten kunnen nog een of meerdere jaren op het bedrijf in Made staan. Als de planten binnen komen in potgrond, wordt gelijk de grond eraf gespoeld en komen ze in een pot met gebakken kleikorrels te staan. Deze potten hebben al een uitsparing waarin later de watermeter wordt geplaatst. Elke hydropot zal later in een of andere ompot moeten komen te staan, met daarin een laagje water.

Tijdens de teelt staan de planten op de



"Veel potentiële klanten komen zelf op de tuin kijken; de tuin is onze showroom."

betonnen vloer, waar continue een laag water aanwezig is. Regelmatig trekt het personeel de laarzen aan om de planten te controleren op plagen, om de gewasbescherming uit te voeren, de planten te snoeien en in model te houden.

De hydroteelt vraagt veel handwerk, vooral bij het afleveren. De planten worden 'opgepoetst', waar nodig wat bijgesnoeid en in de gevraagde pot gezet. Op het nu 24.000 m² grote bedrijf werken 18 mensen.

Toekomst

Gerard van Leeuwen ziet de toekomst positief tegemoet: "Er is immers een tendens naar meer groen in kantoren en bedrijven. Wel zijn wij heel sterk afhankelijk van de economische groei. Als het even wat minder gaat dan bezuinigen bedrijven op de groenaankleding."

Een ander punt van zorg zijn de oplopende energiekosten. "Vanwege het vele handwerk dat de planten met zich meebrengt, is tot nu toe arbeid altijd onze hoogste kostenpost geweest. Maar de energiekosten liggen daar nu al heel dicht tegenaan", vertelt de kweker.

Omdat het bedrijf restwarmte betreft van de Amercentrale ligt de prijs voor verwarming ongeveer 20% lager dan de gemiddelde gasprijs. De prijs van de restwarmte is gekoppeld aan de aardgasprijs. Ook de tuinders van de Plukmadesepolder zullen

de prijsonderhandelingen weer in moeten. Van Leeuwen: "Als je alle kosten bij elkaar optelt, dan zit je niet zover van een 'gewone' teler af. We moeten in het geval dat de centrale niet werkt toch alle voorzieningen, zoals een ketel met toebehoren in huis hebben. Daarnaast komen nog de kosten van de stadsverwarmingpijpen. Ik vind dat in zijn totaliteit het profijt van de restwarmte nogal tegenvalt."

Van Leeuwen volgt daarom de ontwikkelingen op het gebied van de gesloten kas op de voet. "Misschien zijn in de toekomst warmtepompen ook iets voor ons. We hebben geen afnamecontract bij de centrale, dus als het nodig is, kunnen we een andere richting op."

Voorlopig blijven de broers wat dichter bij huis en verbouwen ze eerst de schuur en de kantine.

Hydroplanten voor interieurbepanting omvat een kleine markt. De broers Ad en Gerard van Leeuwen van VLM-hydro in Made telen kleine, maar ook hele grote planten in hydrocultuur. Doordat ze zelf de afzet in handen hebben en de klant een compleet product willen leveren, is ook de 'hardware' (potten, kleikorrels en watermeters) een belangrijk deel van de handel.

SAMENVATTING



Planten verkopen aan interieurbepanters kan niet zonder potten, kleikorrels en watermeters.