

# ‘Vraag naar kwaliteit groeit

Met circa 4.000 kwekerijen en een groeiende productie speelt de boomkwekerij een belangrijke rol in Nederland. Aan het begin van deze keten staan zo'n 10 tot 15 stekbedrijven, waaronder Rötjes young plants in Lottum. In het nagelnieuwe bedrijfspand worden jaarlijks zo'n 20 miljoen bewortelde stekken geproduceerd. Nieuwe uitbreiding staat in de planning, want de vraag naar kwalitatief goed uitgangsmateriaal blijft groeien.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

**C**entraal in de boomteeltregio Noord-Limburg vinden we het moderne bedrijf van de broers Bernd (37) en Tobias (30) Rötjes. In 2008 betrokken zij hun nieuwe bedrijfspand, waarmee een einde kwam aan het werken op vijf verschillende locaties. "We kunnen nu veel efficiënter werken", vertelt Bernd. "We hebben hier 10,5 hectare grond aangekocht en een kassencomplex van 2 ha gebouwd. Met een productie van ongeveer 20 miljoen stekken per jaar wordt deze ruimte volop benut. Onze specialiteiten zijn Hebe, Rosa en Vinca. Daarnaast produceren we stekken van sierheesters en bodembedekkende heesters. Het assortiment telt zo'n 400 soorten in totaal." Het klantenbestand van Rötjes young plants omvat circa 200 boomkwekerijen. 80 procent van de productie gaat naar

Nederland en België, de rest naar omliggende landen als Duitsland, Engeland en Denemarken.

## GOEDE TIMING

Bernd is de grondlegger van Rötjes Young Plants en heeft het bedrijf – later met behulp van zijn broer – van de grond af opgebouwd. De kwekerij is qua omvang niet meer te vergelijken met de activiteiten in de beginjaren. Bernd: "Ik ben in 1993 begonnen. Mijn vader was champignonsteler, maar daar had ik weinig mee op. Op zaterdagen werkte ik bij een boomkweker bij ons in het dorp Swolgen. Dit beviel zo goed, dat ik naar de Middelbare Tuinbouwschool ben gegaan waar ik heb leren stekken. Voor de kweker waar ik destijds werkte mocht ik mijn eerste stekken maken en zo is het begonnen." Na zijn studie werkte Bernd een aantal maanden op een Boskoops stekbedrijf, bij een rozenveredelaar in de Kwakel en op

een plantgoedkwekerij in Beek en Donk. Niet veel later koos hij voor het ondernemerschap. "Ik ben een kas gaan huren en heb oude stageplaatsen en werkgevers gebeld met de vraag of zij interesse hadden in gewortelde stekken. Van het één kwam het ander en het klantenbestand breidde snel uit. Als mensen eenmaal bij me gekocht hadden, bleven ze hangen."

Bernd geeft toe dat de timing van zijn bedrijfsstart goed was. "Ik ben begonnen in een tijd dat steeds meer kwekers het stekken gingen uitbesteden. Door de groei van veel kwekerijen paste het niet meer binnen de bedrijfsvoering. Hierdoor kreeg ik het steeds drukker." Het heeft ertoe geleid dat in 2002 broer Tobias – tot die tijd werkzaam als projectleider op een bouwadviesbureau – in de zaak kwam. "Dat hadden we vooraf niet bedacht", geeft Bernd toe. "Blijkbaar is de teelt hem altijd blijven trekken. Tobias heeft vroeger ook op een boomkwekerij gewerkt. Toen hij erbij kwam hebben we direct de taken verdeeld: Tobias is verantwoordelijk voor de productie en het aansturen van het personeel, en ik voor de afzet. In de praktijk betekent het dat ik veel op kantoor zit, meer dan ik zou willen. Mijn vriendin en moeder helpen met de boekhouding en administratie, maar we zoeken er iemand bij. Ik wil zelf graag meer op pad om klanten te bezoeken en feeling met de markt te houden. Nu gaat het meeste contact telefonisch en dat is toch anders dan wanneer je op een kwekerij rondloopt."

## ARBEIDSINTENSIEF

Het stekwerk bij Rötjes young plants is een arbeidsintensieve klus. Hiervoor hebben de broers, naast acht man vast personeel, momenteel zo'n 50 Poolse seizoensarbeiders aan het werk. "We stekken bijna het hele jaar door, maar er zijn altijd drukke tijden. In juni, als we nog aan het afleveren zijn, beginnen we met het stekken. Deze piekperiode loopt door tot half oktober, daarna wordt het rustiger. Begin februari volgt nog een piek. Waarom het ene soort voor en het andere soort na de winter gestekt wordt? Dat hangt af van de producteigenschappen. Bladverliezende heesters bijvoorbeeld moeten voor de winter gestekt worden. Een in februari gestekte plant groeit direct door en komt dus niet in winterrust. Soorten die dat wel doen, zijn kwalitatief erg sterk. Je begint dan met een zwaarder gewas."

Het stekken begint bij het knippen van de moederplanten. Zo'n 40% van de totale stekproductie is afkomstig van eigen geteelde moederplanten. Het betreft de grote gewassen, waar ieder jaar volop vraag naar is. "We knippen ook



# ...nog steeds'



Bernd (links) en Tobias Rötjes: 'Klanten bestellen steeds later, waardoor nog maar 75% in opdracht wordt vermeerderd'

een deel bij klanten, zo'n 20%", vertelt Bernd. "Zij moeten hun producten tenslotte toch top-pen. Dat moment moet echter wel aansluiten op onze stekplanning. Wat we niet zelf knippen, kopen we in." Op de stekafdeling van Rötjes young plants worden de stekjes in trays, gevuld met stekgrond, geplant. Er wordt gewerkt met verschillende maten trays, afhankelijk van het soort en de plantdichtheid die de klant wenst. De geplante stekken worden gekoeld, waarna ze in de kas onder plastic verdwijnen voor een hoge luchtvochtigheid. Het bewortelen kan weken, maar ook maanden duren, afhankelijk van het soort en het jaargetijde. Bernd: "In de winter ligt de temperatuur net boven het vriespunt en komen de planten tot rust. Het voorjaar is veel lichter wat het groeiproces versnelt. Eenmaal aan de wortel, worden de stekken naar de afhardruimte getransporteerd om door te groeien. Tussentijds worden ze meerdere malen getopt en krijgen de producten de benodigde verzorging om tot een optimale kwaliteit te komen."

## AFLEVERSEIZOEN

Mei en juni zijn de aflevermaanden. Juli is daar de laatste jaren bijgekomen, maar dat vinden Bernd en Tobias niet erg. De drukte wordt beter verspreid en de producten kunnen zij nog een keer extra toppen. Sommige stekken (kwetsbare soorten) gaan voor het afleveren eerst de schaduwruimte in, zodat ze niet direct vanuit de kas het volle buitenlicht in gaan. Een plant moet goed afgehard zijn. De meeste stekken worden volgens de ondernemers door klanten opgepot. Dit gebeurt op potten van 9 cm tot 2 liter, afhankelijk van de klant en de afnemer. "Met veel van onze producten kun je verschillende markten bedienen. Neem bijvoorbeeld een Vinca, deze is zowel geschikt voor de aanleg, als voor een tuincentrum. Dit wordt onder andere bepaald door de potmaat."

De ondernemers houden in de stekproductie rekening met gemiddeld 5% uitval, en planten altijd extra op dan gevraagd. Zo'n 75% gaat in opdracht. "Vroeger lag dit percentage veel

hoger, maar klanten bestellen steeds later. Wij kunnen niet alles op het laatste moment stekken. Als we nu stekken overhouden, gaan we op zoek naar nieuwe klanten. Het is een uitdaging." Rötjes young plants richt zich op het hogere segment kwekerijen. "De stekken zijn wat duurder dan gemiddeld, maar daar staat hoogwaardige kwaliteit tegenover. Goed uitgangsmateriaal is belangrijk en biedt toekomst. Dat de markt hierom vraagt, blijkt wel uit onze productie die nog steeds groeit. Momenteel huren we alweer kassen bij. De bedoeling is om volgend jaar 1,5 ha bij te bouwen." Wat de toekomst verder nog brengt, is volgens Bernd een vraagteken. "De vraag vanuit de markt is leidend. Wat je tegenwoordig wel ziet is steeds meer samenwerkingsverbanden. Een voorbeeld is Via Venlo, een groep kwekers die samenwerkt op het gebied van promotie en logistiek. Wij zitten een schakel eerder in de keten en doen hier nog niet actief aan mee, maar er liggen wel kansen."