

SIERTEELT IN NORDRHEIN-WESTFALEN

De leden van de werkgroep bloemen & planten van COPA, de Europese koepel van land- en tuinbouw beroepsorganisaties, bezochten eind juni de regio Keulen. Deze is niet alleen sterk geïndustrialiseerd en logistiek goed ontsloten, er wonen ook 18 miljoen consumenten die aan de kop staan in Europa qua bestedingen aan bloemen en planten.

.....
Koen Tierens, secretaris AVBS

Perkplantenbedrijf Theo Kamp: kostprijs optimalisatie en toch kleinschalig

Met een klein assortiment en een beperkte schaalgrootte maakt het bedrijf van Theo Kamp een bewuste keuze voor kostprijs optimalisatie. Het assortiment bestaat uit Primula als winterbloeier, Pelargonium in het voorjaar, gevolgd door zomerbloeiers en Hedera als aanvulling, op een oppervlakte van 1 ha. Theo Kamp kiest daarbij voor een volledige afzet via de naburige veiling Rhein-Maas. Toch werkt hij al jaren aan een zeer sterke klantenbinding door een aanbod van hoge kwaliteit, waarvoor hij ook wordt (h)erkend door de koper.

Omwille van die kwaliteit houdt hij de bedrijfsoppervlakte en het aantal teelten klein. Wel investeerde hij drie jaar terug nog, ondanks zijn hogere leeftijd en het ontbreken van bedrijfsopvolging, in een nieuwe serre op eb-vloed betonvloer, zij het met klassieke verwarming op olie. Zo streeft hij met een door en door gekende productietechniek naar kostprijs optimalisatie eerder dan te kiezen voor risicospreiding door productdifferentiatie. Die risicospreiding streeft hij wel na door teelttechnisch te mikken op meerdere periodes waarin zijn product kan afgezet worden. In het gesprek met de bedrijfsleider wordt ook duidelijk dat zijn bedrijf evolueerde van een deel rechtstreekse verkoop



▲ De grote plantafstand tussen de zomerbloeiers op het bedrijf van Theo Kamp tonen de zorg voor kwaliteit.

[ondermeer aan klanten in Zwitserland], tot totaalafzet over de veiling vandaag. De hoofdredenen zijn logistiek en zekerheid, maar eigenlijk is hij er ook tevreden over de gemiddelde prijsvorming. Wanneer we vragen naar producteisen zoals Maximum Residu Levels (MRLs) voor gewasbeschermingsproducten, stelt hij dat dit (nog?) niet aan de orde is voor zijn eindklanten zoals tuincentra, maar wel gevraagd kan worden door de grotere retailklanten. Het is ook een thema dat hij steeds aan belang ziet winnen. Wat betreft de vraag naar zijn product door steden en gemeenten, stelt hij dat sommige steden zoals Düsseldorf grote verbruikers zijn en blijven, maar dat anderen zoals Keulen kozen voor eigen productie of het budget lieten dalen.

Jongplantenbedrijf Bongartz GmbH: marktgerichte veredeling en schaalgrootte

De infrastructuur op het jongplantenbedrijf Bongartz is slechts vier jaar oud, maar tot daar gaat de vergelijking met het bedrijf van Theo Kamp op. Bongartz is een 3,3 ha groot jongplantenbedrijf en maakt gebruik van een sterk geautomatiseerde productie van jongplanten op eb-vloed tafels, uitgerust met barcode zodat via scantechnologie iedere plantpartij in het bedrijf kan gevolgd worden. Voor de verwarming werd gekozen voor de productie van biogas op basis van maïs, een keuze die door de discussie rond voedselcompetitie toch niet eenzijdig positief is. Voor het assortiment wordt samengewerkt met geneticaleveranciers via verschillende bedrijven. Wel voeren ze zelf heel wat rasantesten uit en ook nog na 65 jaar waarin het aandeel jongplanten enorm is gestegen, blijven ze het eindproduct telen. Het geeft hen de mogelijkheid voeling te houden met de eindklant. Als voorbeeld daarvan zien we een test met een combinatie van drie types perkplanten in een grote pot met aantrekkelijk etiket. Deze worden verdeeld via één tuincentrumketen. Een voorbeeld van bedrijfsvoering waarbij ondanks een vergevorderde specialisatie in productietechnologie voor uitgangproducten men toch oog blijft houden voor marketing en de eindklant.

Kamerplantenbedrijf Compes: volgehouden traditie combineren met nicheproducten

Dit kleinschalige kasplantenbedrijf van +/- 6.000 m²



▲ Een marktproef met drie perkplanten in één "terrasklare" grote pot met etiket voor de eindklant op het jonplantenbedrijf Bongartz.

groeide organisch en in stukjes, maar vooral ook in functie van de energieprijs. Na de start in 1962 met snijbloemen, schakelde men als gevolg van de energiecrisis deels over naar minder warme teelten op eb-vloed betonvloer. Toch teelt men nog steeds *Spathiphyllum* en groene kamerplanten zoals *Chlorophytum*. Daarnaast ook kerstster en sinds heel wat jaren ook een divers assortiment aan perkplanten en vaste planten. Dit alles in een groot aantal potmaten. Op die manier zoekt men vanuit traditionele producten, aangevuld met enkele nichesoorten, maar vooral ook via een heel brede waaier aan potmaten naar afzetkansen in de markt. Deze afzet loopt 100% via de coöperatie Landgard en 60% ervan via de cash&carry-afdeling. Het bedrijf stookt sinds enige jaren opnieuw deels op kolen, maar ook met behulp van zonne-energie wordt een stuk van de energiebehoefte ingevuld.

Vastplantenbedrijf Wilhelm Baum: hoogperformante klantgerichtheid en schaalgrootte

Het bedrijf van Wilhelm Baum groeide als een lappendeken vanaf 2.000 m² serres en 5 ha buitenteelt in 1978, tot 1 ha serres en 17,5 ha buitenteelt. Speciaal aan dit bedrijf is zeker de ligging: aan de rand van een sterk groeiende industriestad. De grond van het bedrijf blijkt eigendom van 63 verschillende personen en is naast het streven naar performantie toch een andere opvallende factor in de bedrijfsvoering. Het bedrijf heeft twee verschillende ondergrondtypes: lava en klassiek containerveld, respectievelijk voor grote en kleine potmaten. Wanneer we er naar vragen blijkt het bedrijf wel te telen volgens global GAP-normen, maar daar hoort recirculatie van het gietwater nog niet bij. Men verwacht dat dit pas voor binnen 4 tot 5 jaar ook wettelijk aan de orde zal zijn.

Het bedrijf teelt hoofdzakelijk vaste planten, maar ook sierheesters zoals *Hydrangea* in grotere potmaten. De kruidenteelt werd enkele jaren geleden afgestoten omwille van de erg strenge eisen inzake MRLs met de daaraan verbonden risico's. Alles in de teelt is sterk geautomatiseerd: een robottransplanter die tot 8.000 potjes per uur en wel 10 verschillende trayafmetingen kan verwerken, een verdeel-tafel en een space-omatic heftrucksysteem waarmee alle potmaten met verschillende uitzetvorken op de teeltvelden uitgezet worden.

In het verdeelcentrum is het een drukte van jewelste, maar wel sterk georganiseerd en volgens duidelijke zones van mixen, labelen en verpakken tot het klaarzetten op karren voor transport. Op de drukste dagen zouden hier tot 4.000 karren vertrekken! Als we dan vernemen dat de grootste

klant van het bedrijf bijna ¾ van de omzet koopt, schrikken we toch even. Of misschien toch niet, want hoeveel bedrijven zouden er op die manier een mix van soorten, geteeld volgens global GAP en op afroep van de klant in die hoeveelheden tijdig kunnen klaarmaken? Het verwondert ons alvast niet dat deze samenwerking ook pas op 14 jaar tijd tot die proporties gegroeid is. Indrukwekkend!

Perkplantenbedrijf Peter Engels: assortiment en samenwerking

Bij perkplantenteler Engels worden assortiment en samenwerking hoog in het vaandel gevoerd. Zo blijkt het bedrijf samen met 9 andere deel uit te maken van de Plus Plants groep (www.plusplants.de). Deze bedrijven willen zich onderscheiden met een specifiek merk, dat op de pot en via etiketten of andere verpakkingsvormen tot aan de eindklant wordt gevoerd. Het label richt zich op duurzaam telen en daarbij hoort, naast teelttechnische milieuaspecten, ook een regionaal karakter. Het bedrijf biedt een heel ruim assortiment aan. Men wil in de eerste plaats de nabije consument kunnen belevaren met een totaal assortiment bloeiende planten op elk moment van het jaar. En aangezien die regio Nordrhein-Westfalen alleen al 18 miljoen koopkrachtige personen telt met bovendien ook een hoog consumptiepatroon tot meer dan 100 euro per jaar per capita, is dit zeker een bedrijfsstrategie met potentieel. Het bedrijf bleef de afgelopen decennia investeren. Zo kwam er gemiddeld elke 5 jaar een nieuwe serreafdeling bij waarin steeds nieuwe technologieën zoals dubbelwandige plastic, soms met speciale UV-transmissie, cabrioserres etc. werden toegepast. Het bedrijf recirculeert zijn gietwater volledig en heeft een houtverbrandingsinstallatie aangevuld met zonnepanelen.



▲ Een jonge bedrijfsleider op het familiebedrijf Engels toont een perkplant die vermarkt zal worden onder het 'Plus Plants' label.

Voor elk teelttype of seizoen zijn er wel enkele speciale planten met hoog toegevoegde waarde zoals bv. een breed sortiment *Heuchera* of specifieke *hydrangea* cultivars die in het gamma zijn opgenomen. Dit maakt het totaal aantal producten op het bedrijf ruim groter dan 100. De afzet ervan loopt vooral met directe handel naar tuincentra al dan niet via groothandelskanalen, aangevuld met de coöperatie Landgard. Perkplantenbedrijf Engels bewijst alvast dat de strategie om te telen voor de lokale consument werkt, want 80 tot 90% van hun product wordt ook effectief in de regio afgezet.

Zo tonen elk van de vijf hierboven genoemde bedrijven op hun manier hoe ze omgaan met de typische kenmerken van de regio Nordrhein-Westfalen. Een regio met heel wat potentieel voor de sierteelt. ■