

‘Met kwaliteit win je het op de lan

Het voorjaar is weer ten einde en de meeste vaste planten zijn uitgebloeid. Bloembollenvisie heeft de afgelopen negen edities verschillende vasteplantenkwekers een bezoekje gebracht om te zien hoe het eraan toegaat op de kwekerijen. Voor de laatste editie spraken we Simon Gootjes (46) van All-Plant bv in zijn bewortelingsbedrijf Cosmoplant bv in Andijk. Veel bloeit er bij hem niet. Gootjes is namelijk leverancier van uitgangsmateriaal. Nog even dan start het seizoen weer en staat de kas nokvol met kleine pluggen van weefselkweek.



Tekst: Lilian Braakman
Fotografie: René Faas

Zelf is Simon Gootjes zijn carrière begonnen in een weefselkweeklab waar hij zich bezighield met verkoop van lelies. Een eigen bedrijf beginnen was altijd al het idee van Gootjes. In '95 was het zover en begon hij voor zichzelf. Omdat hij uit de lelies kwam, was dat de eerste insteek. Gootjes: “De markt van lelies was toen lastig. Van het begin af aan krijg ik eigenlijk al de vraag van een aantal klanten om diverse soorten vaste planten via weefselkweek te vermeerderen. De vraag werd steeds groter en toen ben ik me er steeds meer in gaan verdiepen. Zo hebben we in de jaren een aardig assortiment van speciale en nieuwe vaste planten opgebouwd.” In de beginjaren besteedde AllPlant de opkweek zelf uit maar beheert dit ondertussen al meer dan tien jaar zelf. “Door de groei van het bedrijf konden we het opkweken en bewortelen van de weef-

selkweekplanten in eigen beheer organiseren. Deze opkweek is ondergebracht in een apart bedrijf Cosmoplant. Door de controle over alle processen kunnen we een betere kwaliteit waarborgen omdat we zelf controleren en kunnen ingrijpen indien nodig.” De grootschalige weefselkweekproductie wordt uitbesteed bij externe laboratoria in het buitenland. Daar wordt weefselkweek gemaakt van startmateriaal uit Nederland wat Gootjes zelf aanlevert. Bij weefselkweek is de vermeerderingsfactor gemiddeld 2,5 en duurt de cyclus gemiddeld zes weken. Door rekening te houden met de tijd die planten nodig hebben om te groeien, maakt Gootjes altijd zijn planning voor het aankomende jaar al een jaar eerder. “We moeten de markt dus al een jaar van te voren proberen in te schatten.”

GROEI PROCES

Vorig jaar verhuisde het bewortelingsbedrijf Cosmoplant naar de huidige kas in Andijk waar men met 1,6 hectare voorlopig genoeg

ruimte heeft. Zo'n 450 verschillende cultivars worden er bij Gootjes voor negentig procent uit weefselkweek opgeplant. De rest wordt opgevuld met het stekken van stekken die ook in het buitenland worden ingekocht. Elke vaste plant doorloopt een traject afgestemd op de behoeftes van de betreffende cultivar. De start van de plant begint dan wel als weefselkweek in het buitenland, maar eenmaal in Nederland wordt de weefselkweek opgeplant in pluggen. “De samenstelling van de ‘fibre-neth plug’ hebben we in samenwerking met de leverancier doorontwikkeld tot de Cosmo-plug om zo een zo goed mogelijke start te geven aan de jonge plant. Het opplanten gebeurt in een ruimte waar de luchtvochtigheid geregeld wordt door mistsystemen. Zo kunnen de nieuwe stekken via het blad direct vocht opnemen aangezien ze nog geen wortels hebben. In deze warme ruimte staan de pluggen gemiddeld twee weken. “Na de warmte hebben de kersverse planten een koudere periode nodig om af te harden. Dit zorgt ervoor dat ze sterk genoeg worden om



ge termijn'

bij de klanten verder te groeien. Het afharden duurt nog zo'n zes weken waarna het uitleveren begint. Omdat we tussen het groeiproces door al sorteren en orders klaar zetten, hebben we de voorraad goed onder controle en wordt het uitleveren ook gemakkelijker."

XL-PLUGGEN

Het traject lijkt te zijn afgelopen na het uitleveren, maar wat Gootjes steeds vaker meemaakt is dat klanten vragen om 24-gaats pluggen. "Om het seizoen te vervroegen en klanten snellere teelten aan te bieden telen we deze grotere pluggen. We potten de pluggen over in 24-gaats trays die wij XL-pluggen noemen. De planten zijn dan groter en kunnen in het voorjaar door de klanten gepot worden. Dat verkort de teelduur voor kwekers waardoor ze sneller een visueel aantrekkelijk product kunnen verkopen. Dat is namelijk waar de cirkel begint. Consumenten kopen eerder visueel aantrekkelijke planten. Worden deze minder gekocht, kopen tuincentra minder bij kwekers. Hoe je op deze veranderende markt moet inspelen is een uitdaging voor ons. Door de XL-pluggen hopen wij een extra waarde te kunnen leveren aan de klanten. We merken dat er voor het komende seizoen voorzichtiger wordt ingekocht maar uit een lege winkel kun je niet verkopen. Daarom houden wij een voorraad en proberen wij zo flexibel mogelijk op de vraag in te spelen."

INTRODUCTIE

Nu het nog rustig is in de kas, werken er bij het opkweekbedrijf Cosmoplant tien vaste medewerkers. Tijdens de piekperiode van februari tot en met juli komen daar ongeveer 30 à 35 medewerkers bij. In het kantoorpand in Schagen werken vier medewerkers aan de administratie en verkoop. Gootjes: "We hebben een team met bekwaame en betrokken medewerkers. Zo hebben we een aantal Portugese medewerkers die al lang bij ons werken een cursus Nederlands aangeboden. Drie van hen wonen nu zelfs in Nederland." Het vaste team wordt aangevuld met uitzendkrachten die vaak al eerder bij Cosmoplant hebben gewerkt waardoor werkzaamheden gemakkelijk kunnen worden opgepakt. Naast bekwaam personeel is innovatie een punt waar Gootjes mee bezig is. "Jaarlijks introduceren we in samenwerking met verschillende veredelaars nieuwe cultivars. Daarbij wordt geprobeerd deze nieuwe producten samen met de klanten goed in de markt te zetten." Voor Gootjes is dit met name relevant aangezien AllPlant veel kwekersrechtelijke soorten vanuit weefselkweek opkweekt en verkoopt. Zo is onder andere 'Geranium 'Rozanne' een groot product voor AllPlant.



Simon Gootjes: 'Uit een lege winkel kun je niks verkopen'

PROFESSIONALISEREN

Op het moment inspelen is eigenlijk hoe Gootjes is begonnen met zijn bedrijf. De vraag diende zich aan en hij reageerde erop. Geen onverstane zetje want het bedrijf is in zijn bestaan tot nu toe steeds meer uitgebreid. De kas waar de planten nu worden beworteld en opgekweekt is aangepast met mistsystemen en vloeren waar het water gemakkelijk doorheen

loopt. Dit alles ter bevordering van de kwaliteit. Gootjes denkt dat de kwaliteit in de toekomst nog beter wordt. "De markt professionaliseert. Dat zie je al aan beurzen, die zijn niet meer te vergelijken met jaren terug. Ook worden producten elk jaar beter. Daarbij zorgen virusvrije planten ook voor betere resultaten. Kwaliteit en continuïteit blijven het belangrijkste. Daar proberen we op in te spelen."

