

‘Legio toepassingsmogelijkheden

Wie denkt dat bamboe gewoon bamboe is, heeft het mis. In het Brabantse Asten ligt Nederlands grootste bamboekwekerij en adviescentrum: Bamboo Giant. Eigenaar Bennie Nielen teelt 10 hectare verschillende soorten tuinbamboes en die worden breed toegepast, van kleine achtertuintjes tot grote aanlegprojecten. Daarnaast heeft het bedrijf twee grote klanten in Schotland: de reuzenpanda's in Edinburgh Zoo.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Denk er een rugzak en oerwoudgeluiden bij en je waant je in de jungle als je in de kassen van Bamboo Giant loopt. Van voor tot achter staat het vol met bamboe, een product dat eigenaar Bennie Nielen enorm fascineert. Hoewel de kwekerij eind april op volle toeren draait, raakt de ondernemer nauwelijks uitgepraat over zijn product. Eén ding is snel duidelijk: bamboes zijn er in alle vormen en maten, van bodembedekkers tot 8 meter hoge stammen. Het uitgebreide bamboeassortiment maakt Bamboo Giant marktleider in Nederland. “Wij telen ongeveer 70 verschillende soorten”, vertelt Nielen. “Daarbij is het wel zo dat 25 soorten de grootste omzet maken. Het meest populair, zeker bij consumenten, zijn de niet-woekerende soorten van het geslacht Fargesia. Deze maken geen ondergrondse wortelstokken en zijn dus ook geschikt voor kleine tuinen en haagbeplanting. De overige soorten leveren we vaak in combinatie met wortelbegrenzerfolie.”

GRIP OP AFZET

De niet-woekerende soorten hebben zonder meer bijgedragen aan de populariteit van bamboe. Nielen: “Assortimentskennis is door

de jaren heen – overigens in de hele sector – heel erg afgenomen, maar bamboe op zich en de toepassingsmogelijkheden hebben steeds meer bekendheid gekregen. Niet alleen bij consumenten, maar ook bij architecten. Toen ik 20 jaar geleden begon, was bamboe nog vrij onbekend. Het werd gezien als product waar stokken van gemaakt werden, niet als sierlijke tuinplant.” Nielen zelf was direct verkocht toen hij bamboe ‘ontdekte’. “Het was liefde op het eerste gezicht, net als bij mijn vrouw”, lacht de ondernemer. “Het jaar na de Middelbare Tuinbouwschool heb ik eerst bij mijn vader gewerkt in de cherrytomaatjes, maar dat was niet waar ik mee verder wilde. Wat mij daarin het meest frustrereert is dat je weinig grip hebt op de afzet. Je moet maar afwachten wat het op de veiling opbrengt. Toen het bedrijf van mijn vader verplaatst moest worden en mijn broer verder ging in de vollegrondsteelt, was dat mijn kans om mij in de sierteelt te verdiepen.”

Nielen ging bij diverse bedrijven aan de slag en kwam zodoende in aanraking met bamboe. “Het product sprak me enorm aan, vooral de groeiwijze en de kracht. Toen mijn broer overleed, heb ik zijn bedrijf voortgezet. Dat bood de gelegenheid om naast asperges en aardbeien te beginnen met bamboes kweken. Eerst heel kleinschalig; aan de keukentafel met een zaagje planten scheuren.” Langzaam groeide het areaal en in 2000 werd de eerste kas van Bamboo Giant gebouwd. “Het was niet eenvoudig om de financiering rond te krijgen”, geeft de kweker toe. “De bamboeteelt was nog vrij onbekend, ook bij de bank. Ik zag daarentegen volop kansen. In de aanlegmarkt werd nog nauwelijks met bamboe gewerkt, terwijl het daar wel geschikt voor is. Bamboe groeit snel en zorgt voor jaarrond groen. Aanlegprojecten beleveren, betekende echter ook een bewuste keuze voor schaalvergroting en de focus binnen het assortiment op een aantal hoofdtypen.”

VORSTSCHADE

De huidige kwekerij van Bamboo Giant heeft een oppervlakte van 10 hectare. De kassen zijn goed voor 3 hectare en een zelfde omvang heeft het veld met pandavoer. “Er zijn vier diertuinen in Europa met reuzenpanda's”, vertelt Nielen. “Edinburgh heeft ons gekozen als voerleverancier voor de twee panda's aldaar. Dat betekent dat wij jaarlijks ruim 16.000 kilo bamboe leveren. Een eer, maar ook een grote uitdaging. Je moet iedere week leveren, overslaan is geen optie. Bovendien zijn de dieren behoorlijk kieskeurig en eten lang niet alle soorten bamboe. Vorig jaar hadden we pittig vorstschade, ook in het veld met pandavoer. De temperatuur zakte laat in het voorjaar tot -23 graden. Ook bepaalde winterharde soorten hebben schade opgelopen. Doordat we in België en Duitsland bij bevriende collega's en tuinen wat mochten oogsten, hebben we het pandavoer gelukkig veilig kunnen stellen.”

Het inkopen van bamboes uit binnen- en buitenland is Nielen niet onbekend. Ongeveer 50



succes van bamboe'

procent van de omzet van Bamboo Giant komt uit de handel in producten van derden. "Het maakt ons flexibel. Sommige grote projecten zijn ruim van tevoren bekend, maar lang niet altijd. Met de handelstak kunnen we continue bijsturen en complete orders leveren. Je wilt geen 'nee' verkopen en ervoor zorgen dat men bij bamboe gelijk aan ons als leverancier denkt. Dat laatste vraagt tevens om een goede marketing. Ik ben zes dagen per week met de afzet bezig. Meestal gaat het om het invullen van de vraag van bestaande klanten, maar daarnaast moet je ook zelf de boer op en ideeën aandragen bij (potentiële) klanten. Met veel fotomateriaal van onze producten en gerealiseerde projecten proberen wij de toepasbaarheid van bamboe zoveel mogelijk onder de aandacht te brengen. De Floriade in Venlo was een mooie gelegenheid om te laten zien dat bamboe meer is dan alleen bamboe."

PRETPARKEN

Het klantenbestand van Bamboo Giant bestaat uit hoveniers, tuincentra, handelskwekerijen, exporteurs en collega-kwekers. De laatste groep wordt ook voorzien van plantgoed, maar nog maar mondjesmaat. "Dat is eigenlijk te duur voor ons", legt Nielen uit. "Bamboes kweken gaat gepaard met veel uitval, waardoor de marges van jonge planten klein zijn. Als je bamboe eenmaal aan de groei hebt, gaat het hard." Gezien de kennis die Bamboo Giant in huis heeft, presenteert het bedrijf zich ook als adviescentrum. "De aanleg van projecten loopt via groenvoorzieners, maar we begeleiden het wel, zeker als het om risicovolle plekken gaat. Wat we veel doen is de aankleding van dierentuinen en pretparken. Onze klanten zitten door heel Europa. Duitsland is momenteel een grote afnemer en ook Oost-Europa is een opkomende markt voor de meest winterharde soorten. Rusland is daarentegen echt te koud voor bamboe."

Qua vermeerdering, door middel van scheuren of wortelstek, is Bamboo Giant deels zelf-



Bennie Nielen: "Toen ik 20 jaar geleden begon, was bamboe nog vrij onbekend"

voorzienend. Het gangbare sortiment wordt ook uitbesteed aan enkele kwekers. Vervolgens staan de bamboes variërend van een maand tot twee jaar op de kwekerij. Zo'n 85 procent wordt in container verhandeld. "We hebben potmaten van 9 centimeter tot 200 liter die we jaarrond leveren. De piek ligt echter in het voorjaar. Tot half mei is het echt 'knallen', daarna loopt de afzet gestaag door met een dip in augustus. Normaal leverden we ook heel veel in het najaar, maar door de afgelopen koude winters zijn klanten erg voorzichtig geworden." Het huidige seizoen verloopt volgens Nielen vlot. "Door het koude voorjaar bleef de handel de eerste twee weken van maart ver ach-

ter, maar die schade hebben we aardig ingelopen. Waar we wel mee te maken hebben is de economische recessie. Het voorjaar van 2008 verliep nog goed, maar het jaar erop hebben we 20 procent omzetzdaling genoteerd. Pas nu, anno 2013, zitten we weer op het oude niveau." Reden voor Bamboo Giant om door te gaan waar ze al mee bezig was: "Risico's spreiden en ons blijven onderscheiden met kwaliteit, soortechtheid, service en betrouwbaarheid. Zo zijn wij ondanks de crisis nu bezig met bouwplannen voor een nieuwe kas. Met de naam die we in bamboeland hebben opgebouwd, zien wij de toekomst positief tegemoet", aldus Nielen.

