

Acht enthousiaste boomkwekers doen dit jaar mee met de collectieve stand op Plantarium. Het doel is om zich te profileren en om te netwerken. ‘Door samen te werken heb je meer energie en leer je van elkaar’, geeft Helma van der Louw aan die de gezamenlijke stand coördineert. De groep ondernemers zijn goed voorbereid en hebben zin in hun eerste deelname aan de beurs in Hazerswoude-dorp.

Tekst en fotografie: Lilian Braakman

Het idee om met een aantal boomkwekerijbedrijven een gezamenlijke stand op Plantarium te bezetten, ontstond 12 jaar geleden. Vanuit Stichting Vakbeurs voor de boomkwekerij wordt er gratis ruimte beschikbaar gesteld voor jonge ondernemers en deelnemers van de Masterclass Conceptontwikkeling van Kennis en Innovatie Impuls. Een voorwaarde is dat de ondernemers nog nooit op Plantarium hebben gestaan. Helma van der Louw coördineert de inzenders, maar het echte werk moet van hen zelf komen: “We helpen met persberichten en begeleiding, maar ze moeten zelf inzet tonen en de inhoud en bemanning van de stand verzorgen. Hierbij proberen de deelnemers zo min mogelijk kosten te maken. Deze kosten voor de inhoud van de stand moeten de kwekers namelijk zelf dragen.”

DREMPEL

Dit jaar staan acht kwekers in de collectieve stand. “Plantarium is een echte relatiebeurs”, geeft Van der Louw aan. “De beurs is een goede plaats om internationale contacten te leg-

gen en om het bedrijf te promoten. We willen laten zien dat we er zijn. Dat doen we niet individueel, maar gezamenlijk door de ondernemers op weg te helpen en ze te laten proeven hoe het is om op een beurs te staan.” Dat een zetje in de rug soms nodig is voor kwekers, geeft deelnemer Michel van der Werf van Clematiskwekerij Van der Werf uit Boskoop (zie foto linksonder) aan: “Het is een flinke stap om alleen op een beurs te gaan staan. Nu kun je het proberen en is de drempel niet zo hoog.

‘Consumenten zijn de uiteindelijke kopers’

Daarnaast werk je samen aan de invulling en presentatie van de stand met een enthousiaste club. Iedereen doet waar hij goed in is en samen kom je tot een mooi resultaat.”

Van der Werf (23) is een van de twee jonge ondernemers die in de stand staan. In 2012 is hij in het bedrijf van zijn vader en oom gestapt, die in 1978 zijn begonnen. “In die tijd kweekten wij nog volle grond producten zoals Buxus,



V.l.n.r.: Helma van der Louw, Michel van der Werf en

‘Laten zie

Conifeer en heesters. In 2005 gingen we al steeds meer richting Clematis. In 2008 gingen we volledig over op het opkweken van Clematis. In de kas van 3.000 m² stekken wij ieder jaar 1,2 miljoen stuks. Daarnaast hebben we zo’n 150.000 Clematis in pot, variërend van 45 tot 60 cm hoog in 13 verschillende soorten.

Een andere deelnemer is Erik van Tol van N. van Tol boomkwekerij uit Hazerswoude-dorp. De 44-jarige ondernemer staat op de stand via de Masterclass. Hij is in 1989 in het bedrijf van zijn vader gaan werken, die het heeft opgericht in 1955. Nadat het een vof was, heeft hij het in 2005 overgenomen. Ook hun teelt is in de loop der jaren vaak veranderd. “Op een gegeven moment zijn we in de teelt van Portugese laurier gerold en is dat nu onze hoofdteelt. Daarin hebben we alle maten. Daarnaast hebben we nog veel plantgoed en ook vaste planten.” Om te ontdekken wat de consument van zijn pro-





Erik van Tol

n dat we er zijn'

ducten vindt, heeft Van Tol wel eens met zijn waar voor een bouwmarkt gestaan. "Zo krijg je feeling met de consument. Zij zijn de uiteindelijke kopers. Op deze manier krijg je inzicht in welke kant je op moet gaan." Van der Louw vult aan: "Wat consumenten van producten vinden kan ook getest worden op Plantarium. Zaterdag is namelijk consumentendag en krijgen kwekers de kans om alles te vragen. Ze hebben dan een geweldig panel dat niks kost."

Zo raadt Van der Louw ook aan om te gaan kijken bij andere stands. "Na de beursactie komt de handel. Kwekers moeten in de picture blijven en zich laten zien op de beurs. Daarnaast kunnen ze elkaar ook helpen."

Volgens Van Tol bijten de producten in de stand elkaar amper. Hij staat er zelf met drie andere ondernemers waarmee hij een samenwerkingsverband – 4 More Plants - heeft opge-

richt. Ze presenteren zich voor het eerst als groep op Plantarium. "We hebben een samenwerking opgestart om elkaar te helpen en ondersteunen. Gezamenlijk kunnen wij dertig productgewassen leveren in zestien maten. De vier hoofdproducten zijn *Prunus lusitânica* 'Angustifolia' (Portugese laurier), *Hydrangea* (Hortensia), *Chamaecyparis thyoides* 'Top Point' (Dwergcypres) en *Cytisus* (Brem). Daarnaast is transport te combineren. We verdelen de taken onderling, want iedereen heeft zo zijn sterke punten. Bij 4 More Plants zorgt Jaap de Lange (Boomkwekerij De Lange) voor het digitale werk. Jos Noordam (Boomkwekerij J.G. Noordam) bezoekt tuincentra en regelt het foldermateriaal. De etiketten behoren tot het takenpakket van Vincent Stolwijk (Boomkwekerij V.M. Stolwijk). Ik ga samen met een van hen klanten bezoeken. Na verloop van tijd evalueren we of alles naar behoren verloopt. Het staan op Plantarium is een goede voorbereiding op mijn klantenrondje. Daarom heb ik voor mezelf een aantal doelstellingen bedacht die ik op de beurs wil behalen, zoals het leggen van zoveel contacten of het realiseren van directe handel. Daar probeer ik dan naar toe te werken op de beurs. Elke klant is welkom."

HANDEL

Voor Van der Werf is Plantarium een goede plaats om het bedrijf op de markt te zetten. "Tot dusver deden wij niet veel aan marketing. Vorig jaar hebben we een logo ontworpen en deze zetten we nu klein op alle etiketten. Zo kan een geïnteresseerde in de winkel zien waar de clematissen vandaan komen. In de zomer verkopen we een deel bloeiende clematissen op pot. De rest gaat in het najaar weg. Dit is maar een klein deel van het bedrijf. We richten ons namelijk meer op het vermeerderen. De verkoop van onze stekjes is onze grootste markt. Dat plantgoed verkopen we in het voorjaar aan tussenhandelaren, waardoor ze uiteindelijk in tuincentra terecht komen. Dat we nu op de beurs gaan staan, betekent niet dat we direct aan tuincentra willen verkopen. We willen niet in het vaarwater van onze klanten zitten, daarom zijn we meer op zoek naar exporteurs en handelaren. Daarbij is het een mooie manier om ons product onder de aandacht brengen." De groep enthousiaste ondernemers staan van 27 tot en met 30 augustus op Plantarium in Hazerswoude-dorp, standnummer 262-267.

Deelnemers collectieve stand Plantarium

- N. van Tol boomkwekerij (Portugese laurier, vaste planten, *Gaultheria shallon*, website: www.4moreplants.nl)
- Boomkwekerij De Lange (*Chamaecyparis thyoides* 'Top Point', Hortensia, website: www.4moreplants.nl)
- Boomkwekerij V.M. Stolwijk (Hortensia, *Viburnum*, *Lavandula*, *Buxus*, website: www.4moreplants.nl)
- Boomkwekerij J.G. Noordam (*Buxus*, *Salix* en *Cytisus*, website: www.4moreplants.nl)
- Buxus Kwekerij Wim van Winden (*Buxus*, website: www.buxuskwekerij-wimvanwinden.nl)
- DF Skimmia's (*Skimmia*, e-mail: davidmoerings@hotmail.com)
- Clematiskwekerij Van der Werf (*Clematis*, website: www.clematisvanderwerf.nl)