

‘We houden elkaar scherp’

Johan Troelstra van handelskwekerij Symbiose is van huis uit hovenier, maar is zich steeds meer op de handel in siergrassen gaan richten. Daarbij vindt hij een goede samenwerkingspartner in Ard Mulder, bemiddelaar en lid van het CNB New Plants - team. In de loop der jaren ontwikkelden zij een hechte samenwerking. Binnenkort lanceren de mannen samen een website voor hun aanbod.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Op een mooie najaarsochtend, als de mist langzamerhand het fraaie landschap van Zuidoost-Friesland prijsgeeft, melden we ons bij Symbiose, de handelskwekerij van Johan en Henny Troelstra in Appelscha. CNB-bemiddelaar Ard Mulder is al aangeschoven, in afwachting van de redacteur hebben hij en Johan alvast wat zaken doorgesproken. Want de handel gaat altijd maar door. Eerst maar eens terug naar het begin van hun samenwerking. “Van huis uit ben ik hovenier en vanuit hobbyisme ben ik samen met Henny een kwekerij begonnen”, vertelt Johan. “Aanvankelijk met bamboes, later kwamen daar siergrassen bij. Van leverbaar materiaal kwam de focus meer op jonge planten te liggen, omdat daar vraag naar was vanuit de markt.”

FOCUS

Op dat moment was het bedrijf nog gevestigd in Elsloo. Op een dag - zo'n tien jaar geleden - reed Ard voorbij en zijn blik werd getrokken door de siergrassen op de kwekerij. “Hé, gras! Daar moet ik eens even een praatje maken, dacht ik. We raakten in gesprek en vanaf dat moment doen we zaken met elkaar.” Het con-

tact is ook wel eens een tijdje minder geweest, in de periode dat Johan besloot het kwekerijdeel uit te besteden aan de sociale werkvoorziening. Daar heeft hij inmiddels afscheid van genomen.

.....
‘Veel problemen in de markt ontstaan door overproductie; dat kun je heel simpel voorkomen door zaken zo met elkaar te verbinden’
.....

Zijn bedrijf is tegenwoordig gevestigd aan de Willemstad in Appelscha, van waaruit Johan zich vooral toelegt op de handel en het uittesten van nieuwe rassen en speciale soorten in de 1100 vierkante meter grote kas. “Ik wil zelf zo weinig mogelijk kweken zodat ik de focus naar buiten kan houden, bij kwekers kan langs-

gaan en voeling kan houden met wat er speelt in de markt. Bovendien zijn er al zoveel kwekers, het valt niet mee om dan nog toegevoegde waarde te bieden.”

Sinds hij deze keuze heeft gemaakt, is de samenwerking met Ard weer intensiever geworden. “Ik vind het belangrijk om samenwerking te zoeken”, vertelt Johan. “Dan kun je informatie delen, feedback geven en ontvangen, je netwerk verbreden, bespreken wat er leeft en elkaar scherp houden.” In hun samenwerking vullen de mannen elkaar aan. Ard: “Omdat Johan van huis uit kweker is, kan hij kwekers op de juiste manier aanspreken en voorzien van de informatie die zij nodig hebben om de juiste keuzes te kunnen maken. Hij staat nog dichtter bij de kwekerij dan wij en hij steekt daar ook veel tijd in.”

ÉÉN LOKET

Johan is de enige licentiehouder in Nederland voor de vermeerdering van een aantal exclusieve CNB New Plants-grassen uit de volle grond. Ard: “De verkoop van die grassen loopt via ons.” Dat bevalt Johan prima. “Alles via één loket, dat is wel zo overzichtelijk. Daarbij vind ik CNB Online een handig systeem voor de administratie. En als je zaken doet via CNB, ben je er altijd van verzekerd dat je je geld krijgt. Ook al moet je er een tijdje op wachten.” Ook andere aspecten spelen een rol, vindt Johan. “We gebruiken elkaars netwerk, gunnen elkaar wat doordat we elkaar goed kennen en we gaan ook regelmatig samen op stap naar klanten. Binnenkort gaan we bijvoorbeeld samen naar een nieuwe klant van mij in België, een hobbyist en verzamelaar. Dan ziet de een dit en de ander dat, samen zien we meer. Een tijdje geleden zijn we samen een week naar Polen geweest om klanten te bezoeken. Dan komen we weer met allerlei ideeën terug. We zijn altijd op zoek naar nieuwigheden. Zo halen we allebei veel uit onze samenwerking.”





Ard (links) en Johan: 'We vullen elkaar goed aan'

Johan en Ard proberen continu in te spelen op de vraag vanuit de markt. "Veel kwekers produceren voor tuincentra. Ze kiezen meer en meer voor een conceptmatige aanpak en richten zich meer op de marketing en/of de ontwikkeling van een eigen merk. Zij hebben vaak een strak teeltschema dat ver van tevoren wordt ingepland en de focus ligt daarbij op het uitgangsmateriaal. Ook in de institutionele markt - de groenvoorziening van gemeentes en dergelijke - zien we die meer conceptmatige aanpak met pakketten voor bermen en rotondes. Dit wordt vaak ingegeven door gebrek aan kennis bij de afdelingen groenvoorziening." Ard en Johan spelen hier onder meer op in door bij groenleveranciers die veel leveren aan de institutionele markt proeven uit te zetten van verschillende grassen om op basis daarvan maatconcepten te kunnen ontwikkelen voor de gewenste potmaten. "Veel proble-

men in de markt ontstaan door overproductie; dat kun je heel simpel voorkomen door zaken zo met elkaar te verbinden."

WEBSITE

Middelengebruik is ook voor de vasteplantensector een issue. "Ard en ik hebben al een tijdje het plan om een excursie voor onze klanten te organiseren naar een bedrijf in de aardappelsector om iets te kunnen leren van de manier waarop zij hiermee omgaan. Zo'n kijkje in andermans keuken is altijd leerzaam. Daarbij wordt dit onderwerp steeds belangrijker, je kunt erop wachten dat afnemers jouw producten alleen nog maar willen kopen als ze voorzien zijn van de juiste certificaten. Binnenkort gaan we dat echt oppakken." Een ander plan dat ze samen gaan uitvoeren, is de opzet van 'een digitale brochure' oftewel een website van hun aanbod. Ard: "Dan moet je denken aan

een overzicht van grassen met productomschrijvingen. Digitaal is makkelijker en sneller aanpasbaar dan een folder, en zo hebben we altijd actuele informatie waarnaar we onze klanten kunnen verwijzen."

Ze hebben elke dag wel even contact. Ard: "Als ik een klant heb die een bepaald gras zoekt, bel ik Johan. Andersom belt Johan mij als hij iets bijzonders heeft waarvoor hij een klant zoekt. We stemmen regelmatig af, wisselen ideeën uit... het gaat eigenlijk altijd door." Omdat de band zo stevig is en het beide partijen veel oplevert, weten Johan en Ard elkaar altijd makkelijk te vinden. "Daarbij gunnen we elkaar de winst." Ze hebben er beide geen behoefte aan om hun afspraken vast te leggen. "Als de samenwerking niet meer werkt, moet je er gewoon mee stoppen."

