

A man with long, wavy brown hair and a light beard is sitting in a field of tall, green grass and various flowers. He is wearing a light blue polo shirt and dark shorts. He is looking towards the camera with a slight smile. The background shows more tall grass, some red-leafed trees, and a clear blue sky. The foreground is filled with out-of-focus green grass and purple and yellow flowers.

Stauden Peters

In 1950 startte grootvader Theo Peters in Kranenburg een kwekerij van snijbloemen. Hij nam er vaste planten bij na een vraag van zijn toenmalige buurman en postorderbedrijf Willemse. Zijn zoon Klaus Joachim zette het bedrijf voort en droeg zeventien jaar geleden de zaak over aan de huidige, derde generatie: Klaus Juergen Peters. Hij leidt het bedrijf samen met twee compagnons: Sebastian Hünnekes en Julia Schwarzer. Behalve in vaste planten en pioenrozen is het bedrijf gespecialiseerd in siergrassen, die onder het merk Elegrass in de markt worden gezet. Deze worden gekweekt op het bedrijf in Kranenburg en in Portugal. Afnemers zijn Europese ketens. In totaal omvat het bedrijf 30 ha. Bij elkaar werken er 130 mensen bij beide vestigingen. Per jaar verhandelt het bedrijf ongeveer vijf miljoen planten.



‘Langjarige relatie levert geld op’

Zeventig soorten siergras zet Stauden Peters uit het Duitse Kranenburg in de markt. Dat assortiment kon groeien door gebeurtenissen die tot actie leidden. Directeur Klaus Peters ziet nog genoeg mogelijkheden voor zijn producten. Meer samenwerking binnen tuincentra zou echt helpen, zo legt hij uit.

Tekst: Arie Dwarswaard | Fotografie: René Faas

Goed kijken, kansen pakken, nadenken over toevaligheden. Het zijn die ingrediënten die meermalen langskomen in het verhaal over de ontwikkeling van het bedrijf Stauden Peters, dat is gevestigd in het Duitse Kranenburg, net over de grens bij Nijmegen. Klaus Peters is de derde generatie in het bedrijf, dat net na de oorlog door zijn grootvader Theo Peters werd gestart. “Hij teelde snijbloemen. Een buurman van hem was postorderbedrijf Willemse. Die vroeg waarom hij geen vaste planten teelde. Zo kwamen de vaste planten in ons bedrijf. Die telen we nog steeds en ze maken ongeveer de helft uit van alles wat we telen.” Met de siergrassen ging het niet veel anders. “We teelden maar een paar soorten, totdat we een vraag kregen van een retailer die een actie wilde doen met acht verschillende soorten. Dat wilden we wel doen, maar eenmalig. Een klant van ons zag dat we zoveel soorten grassen hadden geproduceerd en vroeg of wij aan hem ook een aantal verschillende siergrassen kon leveren. Zo zijn we in de siergrassen terechtgekomen. Inmiddels telen en verhandelen we zo’n zeventig verschillende variëteiten.”

LANGE RELATIES

Stauden Peters bestaat in feite uit twee bedrijven: een kwekerij en een handelsbedrijf. Op de kwekerij worden de vaste planten en siergrassen opgekweekt tot een product dat kan worden verkocht. Wat de siergrassen betreft, is de keuze groot. Potmaten variëren van P14 tot P23 en, op contract, zelfs P29. De kwekerij koopt jonge planten aan van gespecialiseerde opkweekbedrijven wereldwijd. Klaus Peters benadrukt dat het bedrijf een relatief klein aantal kopers heeft. “Wij hebben weinig klanten, maar de

Klaus Peters



In de kas is duidelijk te zien hoeveel kleuren er in siergrassen voorkomen.



Dagelijks verzamelen op de kwekerij medewerkers grassen voor de afzet.



Rond het bedrijf ligt zo'n 10 ha waar de grassen en vaste planten worden gekweekt.



Imperata cylindrica 'Red Baron' is een specialiteit van Stauden Peters.

klanten die we hebben, zijn dat al heel lang. Sommigen zijn al meer dan vijftig jaar een relatie van ons. De langste tot nu toe is Dehner Duitsland. Wij verdienen geld door deze langjarige samenwerking en geloven in een langetermijnstrategie." Soms krijgt het bedrijf een flinke order. "Wat we dan vaak doen, is dat we de helft inkopen bij een collega en de andere helft zelf leveren. Op die manier spreiden we het risico." Ook in de afzet gelooft Peters in langdurige samenwerking. Zo zijn er twee Nederlandse bedrijven waarmee hij samenwerkt als het gaat om de afzet buiten Duitsland.

PORTUGAL

Siergrassen hebben een nadeel: in het voorjaar zijn ze visueel niet aantrekkelijk. Dat beperkt de periode waarin ze in een tuincentrum of supermarkt verkocht kunnen worden. Pas na de zomer is het mogelijk om attractief assortiment te leveren. Bij toeval kwam Peters erachter dat het ook anders kan. "Mijn grootvader teelde al *Cortaderia selloana*. Wij gingen daarmee door. Ruim tien jaar geleden zat de afzet erg tegen en bleef een deel onverkocht. Die planten hielden we op de kwekerij. Een koper zag ze in het voorjaar staan en was verbaasd over de mooie groene planten. Dat zette ons aan het denken over mogelijkheden om al eerder in het seizoen met goed ogende planten op de markt te komen. Bij toeval kwam ik een ondernemer tegen die *Lavandula stoechas* wilde kopen. In Portugal kwamen we een bedrijf tegen dat dit product teelde. Het succes duurde maar kort, maar het zou wel een prima locatie zijn voor onze siergrassen. Dat zijn we in 2009 voor het eerst op kleine schaal gaan kweken. Sinds 2012 hebben we in Portugal een kwekerij van bijna 20 ha, waar een deel van onze productie onder gunstige klimaatomstandigheden wordt opgekweekt. Per vrachtwagen komt dat materiaal in het voorjaar naar Kranenburg voor de verdere opkweek, zodat we al in het voorjaar goed verkoopbare planten kunnen leveren aan onze klanten."

SORTIMENT

De sortimentswaaiers van Elegrass laten zien hoeveel kleuren er eigenlijk in de siergrassen te vinden zijn. Niet alleen veel tinten groen, maar ook grijs, blauw, bruin, roze en rood zijn bij Stauden Peters te koop. Deze waaiers zijn samengesteld uit de labels die het bedrijf standaard bijvoegt als de planten het bedrijf verlaten. Aan de voorzijde staan een afbeelding en de soort- en cultivarnaam, aan de achterzijde een andere afbeelding en de belangrijkste toepassingsadviezen.

Wie de waaier bekijkt, ziet soms van één gras meer rassen die sterk op elkaar lijken. Zo zijn er vijf gestreepte selecties van *Miscanthus*. Niet toevallig, aldus Peters. "De periode waarin we deze soorten kunnen afleveren, loopt sterk uiteen. Zo is 'Zebrinus' later klaar dan 'Strictus'."

Uniek op het bedrijf is het Japans bloedgras, ofwel *Imperata cylindrica* 'Red Baron', dat ook echt rood is. Geen gras dat zich gemakkelijk liet opnemen in de kwekerij. "Het eerste jaar was alles weg en in het tweede jaar waren er nog maar tien planten over. Daar zijn we mee verder gegaan en sindsdien gaat de teelt heel goed. Dit is echt onze specialiteit." Klaus Peters blijft zoeken naar vernieuwing en verbreding van het assortiment. "Ik heb contact met veredelaars in onder meer de Verenigde Staten en Japan. Daar ga ik regelmatig op bezoek om te kijken of er nieuwe, visueel aantrekkelijke grassen zijn. Dat leverde bijvoorbeeld het nieuwe gras *Schizachyrium scoparium* op, waarvan inmiddels 'Blue Haven' in ons assortiment zit. Andere selecties testen we op dit moment nog uit,



Verwerken van Miscanthus.

waaronder 'Twilight Zone' en 'Smoking Signal'. Op Plantarium 2019 laten we 'Chameleon' als nieuwe introductie zien." Maar er is meer om op te letten. Zo is Miscanthus gevoelig voor bruine punten. Dat kost bij het afleveren veel tijd om daar op te selecteren. Alleen de gezonde planten mogen weg. Door goed te kijken in het geteelde sortiment, wist Peters enkele planten te selecteren die niet die eigenschap hadden. Van die planten kweekt hij nu een nieuwe partij op.

ONZEKERHEID

De markt voor siergrassen groeit nog steeds, stelt Klaus Peters vast. "Ik zie in steeds meer tuinen een of meer grassen. Zelfs in een voortuin met voornamelijk grind is nog ruimte voor siergras. Ook op terrassen zien we ze steeds meer. En het sortiment dat wij leveren, hoeft je na de herfst niet op te ruimen. Veel soorten zijn winterhard en komen dus het jaar erop gewoon weer terug."

De afzet zou kunnen groeien als er in tuincentra meer wordt samengewerkt, vindt Peters. "De consument die een tuincentrum bezoekt, is vooral heel erg onzeker. Wat kan ik wel en wat kan ik niet kopen? Wat doet het goed in mijn tuin? Allemaal vragen, waarop hij niet altijd antwoord krijgt. Dat kan beter, bijvoorbeeld als in een tuincentrum een combinatie van verschillende producten wordt aangeboden: het siergras, een goede container en de juiste potgrond. Zet dat bij elkaar. Nu staat in het tuincentrum de tafel met alle siergrassen op een andere plek dan de potten en de potgrond ligt weer ergens anders. Die samenwerking komt moeizaam van de grond, omdat

elke afdeling zijn eigen omzet moet draaien. Ik heb dat al een paar keer aangekaart, maar de category managers praten niet met elkaar."

TAALES

Net zoals het bedrijf langjarige relaties met klanten heeft, zijn er ook werknemers die vaak al twintig jaar of langer bij Stauden Peters werken. Een groeiend bedrijf betekent echter ook een groeiende vraag naar tijdelijke werknemers. In veel gevallen komen die niet uit Duitsland maar uit andere landen. Vaste medewerkers merkten in toenemende mate dat het communiceren met de tijdelijke medewerkers lastig was vanwege de taalbarrière. Door met de vaste medewerkers hierover het gesprek aan te gaan, kwam er een verrassende oplossing op tafel: taallessen. Alle tijdelijke medewerkers kunnen Duitse les krijgen. In de kantine staat een whiteboard met de nodige taalrijtjes.

GOED OP ORDE

Een rondgang over de kwekerij maakt duidelijk dat, waar je ook komt, alles er even goed georganiseerd bij staat. Of het nu in de kas is of op de velden buiten, overal oogt het even netjes. Ook in de hal, waar een order voor de Lidl wordt klaargemaakt, overheerst de structuur.

Aan die netheid draagt Klaus Peters zelf ook bij. Een per ongeluk omgevallen pot met een siergras raapt hij op, doet de potgrond terug in de pot en zet deze weer terug in het oorspronkelijke plantverband. ♦