

‘Klanten kopen bij ons tijd’

Begonnen als hovenier maakte Dennis Klein Boonschate ruim tien jaar geleden een begin met iets nieuws: kweken van bodembedekkers op plantenmatten. Inmiddels is zijn bedrijf Covergreen een begrip in binnen- en buitenland. Internet biedt nieuwe kansen, zo merkt hij.

Tekst: Arie Dwarswaard | Fotografie: René Faas



Drie teeltcycli per jaar, een speciaal ontwikkelde plantrobot en een beperkt sortiment. Dat zijn de belangrijkste kenmerken van Covergreen uit Holten. Dit bedrijf levert sinds 2008 kant-en-klare plantmatten aan professionals en sinds kort ook aan particulieren. Een telefoontje van een grote bank vormde de basis voor het succes.

GEEN ONDERHOUD

“Elf jaar geleden kreeg ik een vraag van het hoofdkantoor van de Rabobank in Utrecht”, zo begint Dennis Klein Boonschate het verhaal over zijn bedrijf Covergreen. “Ik had op dat moment een hoveniersbedrijf en de bank belde mij met de vraag of ik een beplanting bij hun kantoor wilde verzorgen. Er was echter wel een belangrijke voorwaarde: het onderhoud moest tot een minimum worden beperkt. De tuin lag namelijk in bewaakt gebied. Als wij daar elke maand naar toe moesten voor onderhoud, dan leverde dat te veel problemen op voor de beveiliging. Dat zette me aan het denken. De basis voor Covergreen is toen gelegd. Wat ik had bedacht bleek te kloppen.”

Klein Boonschate had gekozen voor een systeem waarbij de beplanting vooraf werd opgekweekt op matten, die in volgroeid stadium werden uitgeplant. Omdat het gewas voldoende dicht was op het moment van planten, was onderhoud eigenlijk niet meer nodig. “Op die weg ben ik verder gegaan. Zo’n product bestond niet, op Sedummatten na.” Aanvankelijk was er maar weinig belangstelling voor zijn product. “Ik kreeg weliswaar positieve reacties op wat ik had bedacht, maar onbekendheid en de prijs bleken een obstakel voor de meeste kopers. Tegelijkertijd was het ook nog eens economische crisis. Toen heb ik een ander argument bedacht: dit product spaart kosten op onderhoud. Dat bleek wel te werken. Na drie tot vier jaar begonnen de plantmatten een begrip te worden bij de hoveniers.”

TE KOOP?

Hoe ga je om met een bestaand bedrijf en een groeiende nevenactiviteit? De oplossing bleek even onverwacht als simpel. “Op een dag vroeg iemand mij of het hoveniersbedrijf te koop was. Daar heb ik ja op gezegd. Die verkoop bood de mogelijkheid om de activiteiten van Covergreen verder uit te breiden. Eerst zijn we in Nederland aan de slag gegaan door gemeentes, tuinarchitecten, groothandelaren en hoveniers te informeren over ons product. De ene groep reageerde sneller dan de ander. Ik ben ruim vijf jaar bij tuinarchitecten aan het lobbyen geweest. Dat begint nu zijn vruchten af te werpen.”

KLEIN SORTIMENT

Wie denkt een breed sortiment planten aan te treffen, heeft het mis. De waaier met Covergreen-producten laat maar een beperkt aantal producten zien. Drie kleuren Vinca minor,



Het bedrijf

Covergreen, van Dennis Klein Boonschate, is in Holten gevestigd en is gespecialiseerd in het kweken van bodembedekkers die direct door de koper kunnen worden geplant en daarna geen onderhoud meer nodig hebben. Het bedrijf levert negen variëteiten in het standaardpakket. Op verzoek kunnen andere bodembedekkers worden gekweekt. De producten gaan naar gemeentes, hoveniers en particulieren en komen terecht in heel Europa. Bij Covergreen werken acht personen. Meer informatie: www.covergreen.nl

Hedera, Waldsteinia, Geranium, Euyonimus, Sedum en Nepeta (voor de bijen) vormen de basis van het assortiment. Op verzoek van klanten kunnen daar nog andere gewassen aan worden toegevoegd. Dat die basis relatief smal is, komt door de hoge eisen die Klein Boonschate stelt aan het eindproduct. “De producten die wij verkopen moeten bestand zijn tegen droogte, nattigheid, vorst en niet te vergeten zout. Het gewas moet het hele jaar groen blijven en niet te groot worden, want dat vraagt weer snoeiwerk. Ook mag het gewas niet ziektegevoelig zijn. Er is maar een beperkt sortiment dat aan al die eisen voldoet. Klanten kopen bij ons tijd. Als de matten eenmaal zijn geplant, wil de koper geen onderhoud meer.”

De vraag om een breder sortiment klinkt soms. “We gaan dan na wat er mogelijk is. Soms lukt het, en kunnen we een opdrachtgever datgene leveren wat hij wil. Andere keren moeten we vaststellen dat ons systeem niet geschikt is voor een bepaald gewas. Nee is wat dat betreft ook een antwoord.”

‘We hoeven niet alles zelf te kunnen’

De afgelopen twee jaar hebben Klein Boonschate wel weer aan het denken gezet. “In die twee droge zomers hadden ook onze producten het niet altijd gemakkelijk. Om die reden adviseren we professionele gebruikers, zoals gemeenten, om een watervoorziening mee te nemen in de aanleg.”

DRIE CYCLI, VIER BEDRIJVEN

Om de groeiende vraag aan te kunnen, heeft Klein Boonschate een aantal oplossingen bedacht. Een ervan betreft het aantal teeltcycli. Waar een teeltcyclus van een jaar voor de hand ligt, is hij gegroeid naar drie teeltcycli. “We laten in Afrika stekplantjes snijden. Die komen naar Nederland waar professionele bedrijven de stekken verder opkweken tot pluggen. Die pluggen planten wij drie keer per jaar uit. Dat doen we in bakken van 40 x 60 cm, met onderin een kosmat, waarover een laag potgrond gaat. Daarin planten we per bak twaalf stekjes uit. Voor dat overplanten hebben we een robot laten bouwen. De bakken worden in de kas gezet, waar de opkweek plaatsvindt. Binnen een paar maanden zijn de plantjes voldoende uitgegroeid om te worden verkocht.” De opkweek vindt plaats op vier bedrijven in de omgeving van het hoofdkantoor van Covergreen in Holten. Twee bedrijven zijn eigendom van Covergreen, twee zijn van telers die in opdracht van Covergreen werken. Op elke kwekerij werken twee medewerkers die de teelt uitvoeren.

GROEIMARKT INTERNET

Sinds kort verkoopt Covergreen zijn producten ook via internet, vooral aan particulieren. “Dat doen we niet zelf, maar wel via internetbedrijven, zoals Bol.com, Plantsonline en Garmundo. Omdat ons product goed past in een doos en op een pallet, is het goed te verhandelen. We hebben er bewust voor gekozen om dit niet zelf te gaan doen. Wij hoeven niet alles zelf te kunnen. Wij vinden het veel leuker om een aantal goede partijen om ons heen te verzamelen.”

De belangstelling op internet is groot. “Dat heeft ons wel verrast”, aldus Klein Boonschate. “Het is onvoorstelbaar hoeveel interesse er in is. Wat ons betreft ligt hier een grote toekomst voor ons product.”

Terugkijkend op de afgelopen elf jaar, beseft Dennis Klein Boonschate dat Covergreen een groot succes is geworden. “Ik had niet gedacht dat het deze kant op zou gaan. Ik ben trots op het hele team dat bij Covergreen werkt. Iedereen heeft zijn talenten en zet die ook in. Ik doe het echt niet alleen.” ♦

