Altijd aan het werk

Met volle inzet kweekt Eikholt Kwekerijen het hele jaar door vaste planten en siergrassen. Reguliere werktijden kent het familiebedrijf niet. Elke dag zit tjokvol en zelfs in de winter zijn er soms piekdagen. Gelukkig heeft eigenaar Gerard Eikholt een team mensen om zich heen vergaard die net zo gedreven zijn als hij.

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: René Faas

De programmering van Omroep Berg en Dal schalt 's ochtends door de radio in de schuur bij Eikholt Kwekerijen in Groesbeek. Het genre varieert: meedeiners, Duitse schlagers, carnavalesk klinkende muziek en gouwe ouwen. Het typeert in één klap de sfeer in dit familiebedrijf in vaste planten en siergrassen: gezellig en gemoedelijk. "We doen altijd mee aan de prijsvraag en bellen ook geregeld om verzoeknummers aan te vragen", zegt eigenaar Gerard Eikholt. Hij staat aan een van zijn werktafels. Voor hem liggen twee A4'tjes. Er staat in grote lijnen op wat hij wil vertellen. Corona-tijd of niet, de kweker is goed geluimd. "Al worden het zeker heel spannende maanden", zegt hij. Immers in april, mei en half juni ligt de piek in het verkoopseizoen en ook daarna wordt er tot en met oktober nog verkocht. Hij merkt zelf nog niets van een teruglopende afzet. Zijn bedrijf verkoopt hoofdzakelijk aan collega-kwekers, ook gaat er wat naar hoveniers. Zo'n 30 procent van zijn verkoop gaat via opdrachten naar postorderbedrijven, voornamelijk een paar in Duitsland en een enkele in Frankrijk. "Afgelopen weken zijn de verkopen daar als een raket omhooggeschoten. Ik moest al een paar keer bij andere kwekers inkopen."

‘Het is hard werken, maar ik prijs me rijk’

Gerard (l) en Rick Eikholt op het bedrijf van Stauden-Peters.

Nu de vraag goed is, worden er redelijke prijzen gemaakt. Maar vaak genoeg ligt dat anders. “Meestal zijn de prijzen laag en vaak staan ze continu onder druk.” De kweker hanteert geen vaste prijslijst. “Nooit gedaan en gaat ook nooit gebeuren”, zegt hij resoluut. Hij vindt dat de markt de prijs bepaalt. Is die te slecht, dan verkoopt hij de planten simpelweg niet. Hij laat ze dan hooguit nog 1,5 jaar staan. Hij wijkt daarmee af van veel collega-vaste plantenkwekers, maar voert een reden aan: “Wat wij kweken is met veel passie en kennis tot stand gekomen. Het is gewoon minimaal het geld waard wat ik ervoor wil hebben.” In de vasteplantensector is het non-stop verschrikkelijk hard werken en de kosten lopen op, vertelt hij. “Dan hoort daar een faire prijs bij.”
Sinds 2019 werkt Gerard nauw samen met het bedrijf Stauden-Peters in het Duitse Kranenburg, vlak over de grens. Het bedrijf dat vooral de retail belevert, is zijn voornaamste koper. Andersom koopt Gerard als eerste bij het Duitse bedrijf in. Verder heeft Gerard altijd zijn oren en ogen goed open en legt veel contacten. “Ik bezoek veel kwekers in Nederland, België en Duitsland, omdat ik veel waarde hecht aan persoonlijk contact met mensen. Bovendien wil ik ook zien wat ze aan assortiment hebben staan en of ze kwalitatief goede

Van krimp naar bloei

Al vanaf zijn twaalfde werkt Gerard Eikholt in de vaste planten. Sinds 1984 bestaat het bedrijf in Groesbeek. Voor 2012 was dit bedrijf een flink stuk groter. In dat jaar kromp Eikholt noodgedwongen. Hij verkocht 70 procent van het areaal en maakte een doorstart. De keuzes die hij daarna met het bedrijf maakte, levert hem nu een stuk minder gestrest leven op. Het bedrijf heeft nog een tweede locatie en die ligt ongeveer 1 km verderop. In 2008 was die voor het laatst in gebruik voor jonge planten. Omdat de handel weer wat beter gaat lopen, start daar binnenkort de kweek weer langzaam op. Eikholt is al meer dan dertig jaar een relatie van CNB. Naast zijn vrouw Annemarie en één vast personeelslid, werken er nog zo’n tien tot twaalf vakantiekrachten. Ook zoon Rick (18) helpt vaak mee. Hij wil over zes jaar volledig in het bedrijf zitten en nog meer samenwerken met Klaus Peters van Stauden-Peters. Gerard is ook hier optimistisch over. “Klaus Peters kan op een unieke manier jonge mensen enthousiast maken voor ons vak.”

planten kweken, want op een plaatje is alles mooi.” Naast dit soort marktinformatie, bundelen de twee samenwerkende bedrijven bijvoorbeeld ook vervoer naar regio Boskoop of de Bollenstreek, testen ze samen nieuwe soorten uit en proberen ze nieuwe manieren van kweken uit. “En dankzij Stauden-Peters beschikken wij in drukke tijden ook over zijn kundige personeel.” Gerard is ingenomen met de juiste dynamiek maar ook de rust die de samenwerking geeft. En ook voor Rick, de zoon van Gerard, biedt de samenwerking perspectief. Hij volgt een opleiding assistent verkoop/retail bij ROC Nijmegen. “Een erg leerzame opleiding. De kennis kan ik wellicht straks voor beide bedrijven inzetten.”

SLIM BEDACHT

Grote aantallen jongplanten maakt Eikholt niet op zijn bedrijf. Op drie hectare kweekt hij momenteel zo’n 120 soorten jongplanten. Totaal heeft hij zo’n 400 soorten ter beschikking. Die unieke en grote collectie moerplanten houdt hij ijverig in stand. Deels op zijn eigen bedrijf. Tijdens een rondje over het bedrijf legt Rick uit dat zijn vader de rest van de moerplanten op een slimme manier heeft ondergebracht. Ze staan in tuinen bij familie en kennissen in de buurt. “Wel met de afspraak dat we er altijd wat van af mogen halen of ze mogen terughalen.” Het voordeel is dat er meer ruimte vrijkomt voor jongplanten. Iets wat Rick, die later het bedrijf wil overnemen, graag ziet. “Moerplanten in je kas verdien je niets aan. Bovendien geeft het een beetje een rommelige aanblik. Ik zie dat als nadeel. Ons pap niet zo”, aldus Rick die door de paadjes loopt en terloops met zijn voet een waterslang aan de kant schuift.

Omdat niet alles verkocht wordt, staan er in de kas ook partijen planten ‘te wachten’. Bijvoorbeeld om in een grotere pot te worden gezet en vervolgens buiten een plekje te krijgen. Maar vaak ontbreekt de tijd en heeft iets anders voorrang. Gerard: ”Iedere dag opnieuw beslissen we wat er moet gebeuren. Eén ding is zeker: de dag zit tjokvol, de avonden vaak ook. Ik zie altijd overal werk.” Geeft dat niet het onrustige gevoel altijd achter de feiten aan te lopen? “Je leert ermee omgaan”, antwoordt Gerard nuchter. In de loop

Eikholt vraagt veel van zijn vakantiekrachten: ‘feeling met het product, vakbekwaamheid, hard werken én betrokkenheid’.

Veel moerplanten van Eikholt staan bij vrienden en familie. Zo ook bij de ‘rotonde’ van de fietsenmaker, waar klanten hun fiets kunnen testen.

‘Vaste planten hebben seizoenen met koude nodig’

der jaren heeft hij geleerd aan het eind van de dag, of nog beter aan het eind van de week, pas terug te kijken.
De hectiek en werkdruk vragen heel wat van het team. Om die reden hecht Gerard veel waarde aan een vast en sterk team vakmensen om zich heen. “Per definitie zijn dat geen uitzendkrachten, want die hebben te weinig interesse in planten.” Hij prijst zich rijk met één vaste kracht en een paar goede vakantiekrachten en beseft dat hij veel van hen vraagt. “Feeling met het product, vakbekwaamheid, hard werken én betrokkenheid. Je moet echt in onze bedrijfscultuur passen. Iemand die de hele dag met oortjes naar zijn eigen muziek luistert, ben ik liever kwijt dan rijk.”

‘WE HEBBEN SEIZOENEN NODIG’

De toekomst voor het bedrijf ziet Gerard vrij zonnig in. Wel maakt de kweker zich zorgen over de veranderingen in het klimaat. Met drie warme zomers en veel last van droogte wordt beschikking hebben over voldoende goed water steeds voornamer. De klimaatverandering heeft ook andere gevolgen. “Het is volgens mij niet goed voor onze bedrijven. Vaste planten hebben de seizoenen, zoals een koude, soms echt nodig. Daarnaast zorgt het voor meer invasieve soorten. Wat jaren niet kon, gebeurt nu gewoon: soorten die zichzelf terug zaaien. Voor sommige vaste planten wordt dit een probleem.”
Zijn zoon Rick ziet uit naar zijn toekomst in het bedrijf, want dan is hij fulltime aan de slag met zijn passie, planten kweken. “Ik geniet ervan als een plant groeit, bloemen geeft, afsterft en volgend jaar weer sterker terugkomt.” Hij merkt dat andere jongeren in zijn omgeving daar vaak raar van opkijken en zijn gepassioneerdheid niet begrijpen. “Ik kies een nieuwe mobiel vooral uit op een extra goede fotocamera. Ik wil perfecte foto’s van planten maken.” Hij heeft frisse ideeën om te verwezenlijken in het vooruitzicht. “Samen met mijn vader en Klaus wil ik gaan uitbreiden en weer investeren”, zegt hij als hij buiten op het terrein langs de grassen loopt. “Te beginnen bij klinkers in de kas en buiten anti-worteldoek. Daarna zien we verder en hopen de juiste beslissingen te nemen.”