



'Dolblij met eerste levering aan Australië'

In deze rubriek stellen we een ondernemer vragen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn beweegredenen bij de bedrijfsvoering en zijn toekomstplannen. Deze keer Kwekerij Maarten Bloemen VOF.

Auteur: Santi Raats



5 min. leestijd

10 VRAGEN AAN

Wanneer is het bedrijf opgericht en hoe groot is het nu?

'Het bedrijf is opgericht op 1 oktober 1987. We bestaan dus bijna 30 jaar! Daarvoor heb ik in loondienst gewerkt bij sierteeltkwekerij Weijns in Oostrum, waar ik meteen na de MTUS begon. Ik zit al in het groen vanaf mijn vijftiende, voornamelijk omdat mijn vader boer was. In de weekenden en 's avonds was ik vanaf die leeftijd al volop aan het stekken, enten en oculeren. Op een gegeven moment kreeg ik van mijn vader een stuk grond. Hij zei: begin nou maar eens voor jezelf. Momenteel hebben mijn zoon Merijn en ik 1,25 hectare netto teeltoppervlak, waarvan 1 hectare onder de kas en 0,25 hectare containerveld buiten. Op jaarbasis telen we 1,5 miljoen stekjes en 750.000 potjes.'

Wat is je bedrijfsfilosofie?

'Wij zijn gespecialiseerd in speciale producten, waaronder heel veel gepatenteerde producten. Zo hebben wij ook regelmatig planten die in het tv-tuinprogramma Robs Grote Tuinverbouwing worden getoond. Verder werken wij met een vaste ploeg van Nederlandse werknemers uit de regio. Dit onder meer in verband met de taal en de hoge kwaliteitsstandaard waar we mee werken. Wij willen alleen topkwaliteit leveren aan onze klanten. Een ander punt in onze bedrijfsfilosofie is dat we niet zozeer groter willen worden, maar vooral kwalitatief steeds beter. Mijn zoon en ik zijn ervan overtuigd dat dat het beste is.'

Wat is het belangrijkste assortiment?

'In 1987 ben ik begonnen met een ruimer assortiment dan nu. In die tijd had ik een assortiment van sierconiferen en zuurminnende sierheesters. En verder maakte ik enten op stammetjes van onder meer Malus, Prunus, Acer, Liquidambar en Salix. Enten was echter zo arbeidsintensief en de kostprijs was zo hoog, dat ik daar maar van afgestapt ben. Qua kostprijs en vermarkting bleken de zuurminnende soorten het meest op te leveren en het beste bij ons te passen. Sindsdien focussen wij

ons helemaal op rhododendron-achtigen oftewel Ericaceeën. Het voordeel van gepatenteerde producten is dat ze goed afgeschermd zijn, waardoor je de productie enigszins in de hand houdt. De belangrijkste soorten Ericaceeën in ons assortiment zijn Japanse Azalea, Leucothoe, Pieris, Sarcococca en Vaccinium.

Hoe heb je de inkoop geregeld?

'In principe wordt al het uitgangsmateriaal verzameld van de moederplanten op het eigen bedrijf. Tenzij er een nieuwigheid van een collega-kweker binnenkomt; dan beginnen we met "vreemd" materiaal. Zodra er dan één ronde van deze nieuwe soort geproduceerd is, wordt daarvan weer stek gesneden. Zodoende kunnen we alleen schoon, eigen materiaal snijden.'

Hoe heb je de verkoop geregeld?

'Binnen Europa gaat alles rechtstreeks naar de afnemers, behalve in Frankrijk. Daar werken we met een verkoopagent. Verder leveren we alleen aan boomkwekerijen, waarbij we alleen bewortelde stekpluggen of plantgoed in P9-potten leveren. We leveren echter ook buiten Europa, bijvoorbeeld aan Zuid-Korea en Japan. We hebben nu voor het eerst een levering van planten aan Australië, en daar zijn we heel erg blij mee! Deze ontwikkeling is voor mijn zoon wellicht de aanzet tot een verdere groei van ons bedrijf. In deze verre landen werken we samen met exporteurs of via het patentbureau Plantipp uit Jsselstein. Plantipp is erg goed bekend met de cultuur en de taal in Azië en is daardoor een prima entree in dit werelddeel.'

Wie zijn je klanten?

'We hebben in Europa heel veel boomkwekerijen als klanten, maar ook steeds meer in de rest van de wereld. Het voordeel hierbij is dat Ericaceeën over de hele wereld bekend zijn en dat ze in relatief veel klimaatzones gehouden kunnen worden. Vandaar dat ons klantenbestand steeds meer wereldwijd wordt.'

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

Maarten: 'We zullen ons blijven richten op het telen van exclusieve planten; dat was en blijft ons beleid, de komende jaren. Daar kennen onze leveranciers en afnemers ons ook van. Verder zullen we ons volledig blijven richten op Ericaceeën. Daar zit genoeg variatie in en jaarlijks komen er nog diverse nieuwe producten bij. Als ik van 1,5 miljoen stekken kan leven, dan ga ik er geen 2 of 3 miljoen maken. Het kan zijn dat mijn zoon Merijn op den duur wel enigszins uitbreidt. Ik heb het al een paar keer geprobeerd met huurlocaties, maar dat viel toch

tegen. Als Merijn het groter wil aanpakken, dan mag hij dat proberen, uiteraard.

Merijn: 'Omdat ik de laatste uitbreiding van het bedrijf door mijn vader heb zien mislukken, houd ik de omvang voorlopig op hetzelfde niveau. Waar ik wel tijd in ga steken, is nog meer de nadruk leggen op kwaliteit en exclusiviteit. En op experimenteren met het kweken van nieuwe soorten. Ik heb pas weer een afwijkende plant gezien waar eventueel een variant in zit. Zaken die ik verder nog kan verbeteren, zijn nog betere teeltomstandigheden creëren en nog scherper op de teeltmomenten inspelen. Daarbij is een week op de agenda vaak al cruciaal om het juiste moment te kiezen.'

'We zullen ons blijven richten op het telen van exclusieve planten; dat was ons beleid en dat blijft het ook, de komende jaren'

Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

'We hebben momenteel een proef liggen met Amerikaanse Ericaceeën-soorten. Dat deze proef bij ons ligt, komt doordat wij heel goede contacten hebben met het Nederlandse patentbureau Plantipp. Verder heb ik een aantal eigen variëteiten in vossenbessensoorten ontwikkeld. Een van die soorten heet Miss Cherry "Meliro", waarbij Meliro staat voor de namen van onze kinderen Merijn, Lindy en Rosanne. Het voordeel is dat alle planten die op ons bedrijf vermeerderd worden, alleen door ons vermeerderd mogen worden. Alles is dus kwekersrechtelijk beschermd. Met de nieuwe vossenbessensoort "Fireballs" hopen we op Plantarium 2016 een kraker te maken. Deze soort zal dan voor het eerst getoond worden. Nog een soort waar we furore mee hopen te maken, is de Pieris Polar Passion pbr, die nu tentoongesteld wordt op een aantal voorjaarsbeurzen. Wij krijgen heel positieve

Naam: Maarten Bloemen

Bedrijf: Kwekerij Maarten Bloemen VOF in Venhorst

Leeftijd en opleiding: 51 jaar, eerst de mavo in Stevensbeek, daarna de middelbare tuinbouwschool (MTUS) in Venlo, richting aanleg en onderhoud. Verder volgt hij doorlopend informatiedagen/bijeenkomsten.



reacties op deze plant. We hebben een aantal jaren terug overigens ook meegedaan aan een proef met ledverlichting, in samenwerking met Philips Horti LED-partner Lights Interaction Agro bv en Wageningen UR. Hierdoor is zowel de kwaliteit als het slagingspercentage van mijn stekken verbeterd. Zie hiervoor de site www.lighting.philips.nl/inspiratie/projecten/glastuinbouw/sierteeltkwekerij-maarten-bloemen-vof.html.

schimmels, meer nog dan in plantversterkers. Ik denk zelfs dat we naar "bij-vriendelijk" telen toe moeten. We moeten sowieso toewerken naar maximaal vier residuen van werkzame stoffen op het moment van verkoop. Een ander punt van aandacht in onze sector is de zogeheten "bulkproductiegedachte". Als sector komen we echt niet verder als we denken op die manier ons marktaandeel in Europa en de rest van de wereld te kunnen behouden.'

'We moeten sowieso toewerken naar maximaal vier residuen van werkzame stoffen op het moment van verkoop'

Wat doe je als je niet aan het werk bent?

'Ik besteed zeer veel tijd aan mijn bedrijf, misschien wel té veel. En wat mijn vrouw betreft: die zou wel wat meer met mij op vakantie willen, heb ik zo het idee. Ik ben wel echt een familiemens, dus alle verjaardagen, familiefeestjes en etentjes, daar ga ik wel naartoe. En zondags lunchen we uitgebreid. Toch zou ik wel wat meer andere hobby's kunnen zoeken als uitlaatklep.'

Wat is een onderdeel van het ondernemerschap dat je soms lastig vindt?

'Ik heb een hekel aan computers, de digitale wereld en regelgeving. Verschrikkelijk, dus dat besteed ik allemaal uit. Toch hebben we onlangs een van de allernieuwste plantverwerkingslijnen gekocht. Dan zie je toch dat met name mijn zoon Merijn de aanzet geeft tot de aanschaf van de nieuwste automatisering, nieuwe machines en technieken. Ik ben duidelijk meer de teeltman; hij is meer de organisator en de technische man in het bedrijf.'

Wat wordt de grootste uitdaging voor onze sector de komende jaren?

'Het verbod op chemische middelen, denk ik. Vandaar ook dat wij het afgelopen jaar hebben meegedaan aan proeven met biologische middelen c.q. plantversterkers. Wat mijn teelten betreft, zie ik de meeste mogelijkheden in biologische



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5688