



Ieder jaar met tien procent groeien

In een tijd dat het voor veel boomkwekers lastig is om de eindjes aan elkaar te knopen, is het mooi om te zien dat het met sommige bedrijven gelukkig ook gewoon goed gaat. Het bedrijf Fairplant van Jacob Strockmeijer en Gerard Blok is zo'n bedrijf. Het bedrijf is zo'n tien jaar geleden ontstaan en heeft een bijna constante groei doorgemaakt van tien procent per jaar.

Auteur: Hein van Iersel

Fairplant is in 2005 opgericht, primair als handelsbedrijf in uitgangsmateriaal voor de fruitteelt. Gerard Blok van Boomkwekerij Blok uit Luttelgeest produceert al meer dan 25 jaar, Malus, Pyrus en Prunus vruchtboomonderstammen via afleggers op moerbedden. De verkoop van deze onderstammen loopt via Fairplant. Blok heeft daarbij de garantie dat alles wat zijn bedrijf produceert wordt afgenomen. Inmiddels maken de onderstammen van aandeelhouder Blok bijna de helft uit van de afzet van Fairplant en worden jaarlijks ruim tien miljoen onderstammen verhandeld. Grootfruitonderstammen van appel en peer vormen hierbij de hoofdmoot, gevolgd door steenfruitonderstammen van kers en pruim. Daarnaast vindt er op kleinere schaal ook nog handel plaats in onderstammen voor laanbomen, kleinfruit en rozen. Fairplant is daarbij super gespecialiseerd: het bedrijf doet de afzet en logistiek en daarnaast op verzoek ook consultancy bij de klant. De locatie van het bedrijf op een industrieterrein in Emmeloord is daarbij veelzeggend.

Samenwerken

Fairplant maakt deel uit van een samenwerkings-

'Kwalitatief goede onderstammen, aandacht voor de klant en vooral doen wat je belooft'

verband van bedrijven die zich allemaal richten op onderstammen. Het bedrijf is zoals gezegd opgericht als met als eerste opdracht het verhandelen van de onderstammen van het bedrijf van Blok en een aantal naburige onderstamkwekers uit de Flevopolder. Daarnaast is Blok is ook betrokken bij een sorteerbeidrijf in Polen, waar het overgrote deel van Fairplant onderstammen op de juiste maten worden uitgesorteerd. Dat gebeurt al lang niet meer met de hand, maar met hightech machines die de planten via camera's volautomatisch opmeten en sorteren. Deze machines worden ontwikkeld door weer een ander bedrijf van Blok: Gejo Grading bv. Partner van Gerard Blok in dit bedrijf is Jos Broeders, de whizzkid achter de grading-machines.



Jacob Strockmeijer.

Zonder geluk

Mijn bezoek bij Fairplant vindt plaats een paar dagen nadat de laatste lading planten is uitgeleverd. Strockmeijer begint te vertellen dat hij ook dit jaar weer compleet uitverkocht was. Maar als hij de details vertelt, blijkt dat ook voor hem geldt dat zonder geluk niemand wel vaart. Strockmeijer: 'Een paar weken geleden kregen we nog een annulering van een paar honderdduizend onderstammen uit Rusland. De klant was er aanvankelijk van uitgegaan dat er, ondanks de crisis op de Krim én de handelsboycot door Rusland, toch wel een manier zou zijn om planten daarheen te exporteren. Maar uiteindelijk bleek dat toch te ingewikkeld en te kostbaar.' Gelukkig is alles toch voor elkaar gekomen. De tamtam in de sector deed zijn werk en Strockmeijer kon het seizoen afsluiten met een lege schuur. Helemaal leeg overigens niet. In een aantal landen willen klanten liever tweejarige onderstammen. Ruim twee miljoen, in hoofdzaak licht bewortelde onderstammen, staan klaar om bij Blok weer doorgekweekt te worden tot tweejarig verplante onderstammen

Doen wat je zegt

Het geheim achter Fairplant is volgens Strockmeijer niet zo moeilijk: 'Kwalitatief goede

onderstammen, aandacht voor de klant en vooral doen wat je belooft.' Een van de dingen die Strockmeijer en in zijn navolging ook zijn zoon Stefan ieder jaar doen, is alle klanten bezoeken die planten van hem hebben afgenomen. Ook al gaat het maar om een order van € 1000. Strockmeijer: 'Wij zetten de meeste planten af naar Midden-, Zuid- en Oost-Europa. En in mijn visie zijn veel kwekers in met name Oost-Europa in het verleden niet altijd met het beste materiaal bediend.'

'Als je één of twee keer op zo'n bedrijf bent geweest, weet je meestal precies wat voor vlees je in de kuip hebt'

'Er werd daarbij als volgt geredeneerd: "Deze afnemers hebben weinig geld, dus laten we maar tweede kwaliteit geven". Fout, in mijn visie. Natuurlijk hebben ze misschien wat minder geld, maar ook voor deze klanten geldt dat kwaliteit zichzelf terugbetaalt. Wat daarbij opvalt, is dat deze klanten het geweldig vinden als ik helemaal uit Nederland kom kijken naar een paar duizend

planten in Roemenië. Dat is de beste klantenbinding die er is.'

'In mijn visie geldt ook voor kwekers die misschien minder te besteden hebben, dat kwaliteit zichzelf terugbetaalt'

Strockmeijer vervolgt: 'Natuurlijk kom ik ook wel eens 'boefjes' tegen, maar de beste manier om die eruit te halen is hun bedrijven bezoeken. Als je één of twee keer op zo'n bedrijf bent geweest, weet je meestal precies wat voor vlees je in de kuip hebt.' Daarbij blijft het natuurlijk zo dat ook Fairplant af en toe een zeperd haalt en met een oninbare vordering blijft zitten. Strockmeijer: 'Als dat gaat om een klein bedrijf in Roemenië, aan wie ik met uitgestelde betaling planten heb verkocht maar dat het uiteindelijk toch niet redt, kan ik daar niet zo mee zitten. Maar aan iemand die met onterechte smoesjes van zijn betalingsverplichtingen af wil komen, heb ik een broertje dood. Dan rij ik bij wijze van spreken voor een factuur van een paar honderd Euro een paar honderd kilometer om.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4560