

Duitse kwekers werken samen in PlusPlants

'Naamsbekendheid krijg ik niet in mijn eentje'

PlusPlants is het merk waaronder negen Duitse kwekers hun planten in de markt zetten. En het staat voor duurzame, eerlijke en gecertificeerde planten. Het Vakblad reisde naar Duitsland en bezocht de bedrijven van vier van de kwekers van PlusPlants.

Arie-Frans Middelburg
afmiddelburg@hortipoint.nl

Als de handel ziet dat mijn planten van PlusPlants zijn dan weten ze dat ze duurzaam geteeld zijn en dat het om kwaliteit gaat. Dat het om een hoogwaardig product gaat. In mijn eentje kan ik die naamsbekendheid nooit bereiken", zegt Stefan Greiving als hem gevraagd wordt naar de belangrijkste reden om deel uit te maken van PlusPlants.

Greiving runt met broer Manfred Gebrüders Greiving in Wietmarschen in Emsland vlak over de grens met Overijssel. Daar waar de Nederlandse radiozenders nog ongestoord te ontvangen zijn ligt in een groen-deels groene omgeving het solitair gelegen bedrijf van de gebroeders. Er staan 3,5 ha kassen en er is 5.000 m² open land. Hoofdtelten zijn begonia en hortensia.

Bij Greiving begint dus ons bezoek en springen de zonnepanelen op het dak van de schuur direct in het oog en het bord met PlusPlants met de termen: Nachhaltig, Fair en Certifiëert. Van de partij zijn 'Geschäftsführer' van PlusPlants, Rupert Fey, telers Stefan Lüske en Stefan Greiving.

Duurzaam

'Nachhaltig' staat voor duurzaam en verwijst naar de duurzame manier waarop de leden van PlusPlants energie produceren, leren we van de heren. Behalve de zonnepanelen voor het opwekken van elektriciteit staan er een biovergister en twee WKK's op het bedrijf van Greiving. Stefan Greiving geeft aan dat olie en gas simpelweg onbetaalbaar zijn voor de Duitse tuinders. Gas doet zo'n 42, 43 cent, rekent Greiving voor. Nu is hij ongeveer de helft kwijt. Alleen als het kouder is dan -4°C gaat hij over op gas.

Ook de andere kwekers stoken om economische redenen duurzaam. Bij Hedera

Lüske van Stefan Lüske valt de houtstookketel te bewonderen en bij Rieke Blumen de biovergister die net als die van Greiving op voornamelijk maïs draait. In totaal heeft de groep negen biovergisters.

Bij de boomkwekerij Artmeyer Baumschule is de recirculatie van water 'nachhaltig' te noemen. Het water wordt opgevangen in vijf bassins, schoongemaakt met biologische middelen en vervolgens hergebruikt, zal Norbert Artmeyer aan het eind van de middag vertellen.

Naast het aspect duurzaam is er de certificering. De telers van PlusPlants zijn Global Gap gecertificeerd. Een certificaat dat in de groente gemeengoed is en volgens de Duitse telers in de markt vergelijkbaar met MPS. Klanten eisen dat gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en andere bedrijfsprocessen gedocumenteerd en regelmatig extern gecontroleerd worden.

De telers noemen ook kwaliteit als een sterk punt van de groep. „We werken met hoogwaardige producten en bewerken gezamenlijk de markt en onze doelgroepen”, zegt Fey.

Achtergrond

Leden van PlusPlants

- Gebrüder Greiving, Wietmarschen
- Artmeyer Baumschule, Hörstel-Riesenbeck
- Rieke Blumen, Hopsten
- Gartenbau Acquistapace, Westerstede
- Aldenhoff, Schermbeck
- Engels Pflanzen, Keulen
- Freese-Gartenbau, Grossefehn.
- Hetha Flowers, Schembeck
- Hedera Lüske, Bawinke

Meer gebieden samen

Behalve dat een sterke merknaam de kwekers helpt bij de verkoop van hun planten zijn er meer redenen waarom ze deel uitmaken van de telersvereniging die in 2011 werd opgericht. Zo verkopen telers een deel van hun productie gezamenlijk. Telers voegen hun producten desgevraagd samen in een mix. De mix wordt samengesteld op het bedrijf dat op de route richting de klant ligt en/of op het bedrijf dat het grootste deel van de mix levert. „Er wordt niet een kostenexplosief apparaat opgericht waar alle producten worden samengevoegd” zegt Fey erover. Duidelijk wordt ook dat PlusPlants geen verkoopapparaat zal optuigen. „Er zijn kwekers van PlusPlants die veel via Landgard of andere afzetorganisaties doen en we willen niet aan hen voorbij gaan. Dat kunnen we ook niet”, zegt Fey. Wel is de groep met een elektronisch platform bezig waarop in- en verkopers het aanbod – beelden van de planten, belading en prijzen – van PlusPlants kunnen zien en bestellen.

De mate waarin telers gezamenlijk verkopen verschilt. Greiving doet relatief weinig mee aan de gezamenlijk verkoop van zijn planten, laat hij weten. Het is bij hem lastig in te passen, omdat hij grotendeels via daghandel verkoopt. Wel draaien zijn gentiana samen met de edelweiss en andere producten van Rieke in een alpenconcept. Belangrijk vindt Greiving – en dat vinden ook de andere telers van PlusPlants – dat de deelname aan PlusPlants voor hem deuren opent om als eerste nieuwigheden te gaan produceren. Als voorbeeld haalt hij een noviteit potanjer aan die hij als eerste in Europa mag telen. Als eenling had hij de nieuwheid niet gekregen.

„Onderscheidendheid is essentieel”, vertelt Greiving. De tijd dat je een product kunt



De leden van PlusPlants werken op veel gebieden samen. Zo combineren ze op logistiek gebied hun afzet.

neerzetten en zes tot acht weken later met winst kunt verkopen is voorbij.” Producten moeten volgens hem daarom exclusief zijn of veel knowhow of handenarbeid vergen.

Dit laatste is te zien op het bedrijf van Lüske die in 2013 bij de groep kwam en daarom nog niet veel gezamenlijk afzet, maar via PlusPlants veel informatie en uit de markt krijgt en daardoor klantencontacten en de afzet kan verbeteren. Veel vrouwen steken stek – Lüske heeft zijn eigen moederplanten – van 14 variëteiten hedera. Bij Rieke die – behalve op 20 ha buitengoed teelt – phalaenopsis kweekt in een kas van 5.000 m² wordt ook ingezet op onderscheidend vermogen. Er gaan bijvoorbeeld twee phalaenopsisplantjes in een pot en Rieke gaat voor meer dan zes takken.

Driemaal terug

Telers zetten slechts een deel samen af, wel zetten ze de gehele productie af onder het label van PlusPlants. Greiving laat in de schuur een deense kar begonia zien. Het label van PlusPlants komt driemaal terug: op de tray, pot en hoes. Op een eigen concept met gentiana is ook het label van PlusPlants

te zien. Ook bij Lüske in de schuur staan de groene trays met het logo en op de karren is een flyer van PlusPlants bevestigd met de tekst 'Mit uns wächst Qualität'.

De aangesloten telers werken op veel gebieden samen. Op logistiek gebied proberen ze hun afzet te combineren. Dat levert voordelen op. En er is de gezamenlijke deelname aan beurzen en orderdagen. Het zijn twee belangrijke argumenten die Norbert Artmeyer voor deelname aan PlusPlants aandraagt. Toen hij de groep op IPM zag staan wist hij dat hij moest gaan deelnemen. En ja, er zit ook wel een bepaalde noodzakelijkheid in de samenwerking. „Het zijn niet de makkelijkste tijden”, legt Artmeyer uit. Hij heeft rododendron, conifeer en bodembedekkers als hoofdtelten op zijn bedrijf van 25 ha. „En dan moet je andere, nieuwe wegen bewandelen.”

Inkoop gebeurt ook deels gezamenlijk. Zoals van de groene trays, of stroom, hoewel een aantal telers nog aan oude contracten vast zit. De bedrijven blijven zelfstandig, verzekeren ze; ze zullen altijd zelf bepalen wat ze telen. Belangrijk is dat de bedrijven die deelnemen onderscheidende producten telen. „Op vijf begoniabedrijven zitten we

niet te wachten”, verduidelijkt Greiving.

De bedrijven zijn verspreid over een groot deel van Noord-West Duitsland. Dat wordt die dag duidelijk. De reistijd van het ene naar het andere bedrijf varieert van twintig minuten tot drie kwartier. Dan te bedenken dat het meest noordelijk gelegen bedrijf in Grossefehn en het meest zuidelijke in Köln is gevestigd. Voor de communicatie is dat niet zo'n probleem. Eens in de vier tot zes weken komen de telers op een van de bedrijven bijeen. „Dan rijden we gezamenlijk daarheen”, zegt Lüske nuchter. „Verder hebben we veel contact via telefoonconferenties. Dat werkt heel effectief.”

Groei van PlusPlants is geen doel op zich. Sterker nog: het moet niet te groot worden, zegt Greiving. Een bedrijf en de kweker moeten erbij passen. „Er zijn aanvragen zat, maar de club kan niet acht bedrijven tegelijk integreren. Integratie duurt een jaar inclusief een testperiode van een half jaar. We kijken of het voor beide past, ook op menselijk vlak”, besluit Lüske. <

Een fotoserie van deze reportage vindt u op:
www.vakbladvoordebloemisterij.nl