

GEEN GEHEIMEN VOOR ELKAAR

Arie Bouman Kwekerij en substraatleverancier BOL doen al sinds begin jaren tachtig zaken. Maar de toenmalige directeuren, zagen elkaar hooguit één of twee keer per jaar. Potgrond kreeg weinig aandacht. Onder het motto 'wat goed is verander je niet' werd jaren achtereen dezelfde samenstelling gebruikt. Dat is nu wel even anders. Niet alleen hebben Kweker en leverancier veel intensiever contact, ook worden volop proeven gedaan met nieuwe mengsels en andere meststoffen.

Tekst: Ton van der Vliet, Fotografie: Linda Straathof





Dirk Bouman

Arie Bouman en Peter Bol, de directeuren van toen, zijn beide inmiddels opgevolgd door een zoon. Dirk Bouman, derde generatie, is algemeen directeur van Arie Bouman Tuinplanten en Arie Bouman Kwekerij. De hoofdzetel staat in Wijk en Aalburg. Daar kweken ze 250 soorten struik-, klim- en stamrozen. En van daaruit ook bestieren ze hun handel en distributie van sierteeltproducten. Er werken tussen de tachtig en honderd man bij het bedrijf. BOL telt acht personeelsleden, onder wie directeur Mark Bol, ook derde generatie. Het bedrijf startte in De Lier en is nu gehuisvest in Hoek van Holland, waar ze 16.000 m² tot hun beschikking hebben om hun substraten te produceren. – Daarvan is 9.000 m² overdekt.

Vijf jaar geleden kwam de samenwerking tussen de twee firma's in een stroomversnelling. De beide directeuren nemen uitgebreid de tijd om de achtergronden daarvan te schetsen. Ook aan tafel zit Han de Groot. Hij is sinds januari directeur van VPN (Vereniging Potgrond- en



Han de Groot

Substraatfabrikanten Nederland) en bezig met een brede oriëntatie op de sector.

Stormachtige ontwikkelingen

“Bij het begin van ons bedrijf, zo'n vijftig jaar geleden, waren er eigenlijk maar twee soorten potgrond”, vertelt Mark, “één voor sla en één voor tomaten. En als ze het niet wisten, gingen ze er tussenin zitten,” voegt hij er lachend aan toe. De situatie vandaag de dag is een stuk minder overzichtelijk. BOL heeft zo'n 150 klanten, die stuk voor stuk maatwerk vragen. De een neemt drie varianten potgrond af, de ander wel vijftien. “We hebben nu dus tussen de 500 en 700 eindproducten in ons assortiment.” Ook bij het bedrijf van Dirk Bouman stonden de ontwikkelingen niet stil. De basis daarvan ligt in de ambulante handel. Dirk ging al op jonge leeftijd mee met z'n vader. Zij gingen naar de weekmarkten. Hij laat een foto uit die tijd zien van een grote snoepkraam. Daar had hij aanvankelijk meer belangstelling voor dan voor de plantjes. Dat zou echter snel veranderen. Handel



Mark Bol

is weliswaar nog steeds zijn grote passie (tachtig procent van de omzet behalen ze met groothandel en distributie, twintig procent met de kwekerij) maar in de loop der jaren is hij zich wel steeds meer gaan verdiepen in groeien en bloeien. En in consumentengedrag. “Consumenten gaan steeds ‘visueler’ kopen’. Wat ze nu kopen, daar willen ze ook nu plezier van hebben. En ze willen groter en beter.” Voor de kwekerij reden om acht jaar geleden het roer drastisch om te gooien. De goedkopere soorten werden uit het assortiment genomen, om plaats te maken voor rassen met grotere en sterkere bloemen, met geuren, met betere resistentie; kortom voor rozen met meer kwaliteit. Dit jaar kreeg dat proces ook letterlijk een gezicht, met de introductie van Corinne's Choice. Een eigen merk van Bouman met opvallende en informatieve labels die de consument nog meer beleving moeten geven.

Dromen ook waarmaken

De focus op de consument betekende ook dat Dirk en zijn kwekers met andere ogen naar hun eigen proces

gingen kijken. Als de consument immers in een tuincentrum een ‘droom’ koopt, dan moet die droom wel worden waargemaakt. En daar schortte het te vaak aan. “Op de kwekerij kun je een plant in een pot met chemie en kunstmest bijsturen, dan komt het wel goed. Maar als de consument die plant in de tuin zet en niet over die middelen beschikt, dan komt het niet goed!” Dus besloten ze bij Bouman nog strenger hun planten te selecteren en nog kritischer naar het bodemleven te kijken.

Daartoe werden verschillende partijen aan tafel gevraagd. BOL als vaste substraatleverancier. Maar ook meststoffenspecialist ICL. Ook Servaplant, dat zich richt op een gezonde bodem en weerbare planten, en kennis- en onderzoekscentrum Delphy haakten aan. Voornaamste vraag aan dit gezelschap: wat kunnen we doen aan ons substraat om sterkere en betere planten te kweken? Het zette een reeks experimenten met verschillende mengsels in de proeftuin in werking. En met succes. Zo bleek het vervangen van een bepaald percentage veen door compost een opvallend ‘hardere’ roos op te leveren. Helemaal in combinatie met Eifelgold (steenmeel).

‘Klant moet lastig zijn’

Mark Bol is onder de indruk van de grondige en structurele aanpak die

Bouman nu al jaren op rij toont om hun substraat te verbeteren. Elders worden ook wel proeven uitgezet, maar na enkele maanden zijn die soms ineens als sneeuw voor de zon verdwenen. Terwijl de behoefte om informatie te verzamelen én te delen volgens hem alleen maar groter wordt. Mark: “Elke grondstof heeft z'n specifieke eigenschappen. Wij hebben meer dan veertig verschillende grondstoffen, onder andere veen, compost, bark en perliet. En minstens net zoveel soorten toevoegingen, denk aan kunstmest, organische meststoffen en plantversterkers. En jaarlijks komt er wel een nieuwe grondstof of meststof bij. Het wordt moeilijker en tegelijk interessanter om aan de specificaties van de afnemers te voldoen.” En bewerklijker. Voor Bouman maakt BOL regelmatig kleine mengsels van amper 2 kuub. Ziet hij Dirk daarmee als een ‘lastige’ klant? Mark, lachend: “Als een klant niet ‘lastig’ is heb je niks aan elkaar. Je moet wat willen doen voor elkaar én je toegevoegde waarde laten zien. Dat is bij elke klant anders. Bouman kweekt al dertig jaar rozen dus die hoef ik daar niks over te vertellen. Klanten die met een nieuwe teelt beginnen, kun je soms wel van teeltadvies voorzien. Ons streven is continu een hoog niveau te halen en dat het liefst nog iets te verbeteren.”

Zoektocht gaat door

Ook Dirk Bouman wil alsmaar beter: “Je wilt het beste product leveren en het beste voor je klant. Maar ik doe het niet alleen voor m'n eigen kwekerij. Ik kijk naar de hele keten. Als distributeur vind ik dat elke kweker daar goed over na moet denken. We willen immers met z'n allen mooie en verantwoorde spulletjes verkopen aan consument.” Dirk is al jaren bestuurslid van Tuinbranche Nederland, de belangenorganisatie van de tuinbranche en haar aangesloten ondernemers, en dat heeft zijn zienswijze op het vak zeker beïnvloed. “Neem de onderzoeken van onder andere Greenpeace over het gebruik van vergif om planten netjes te krijgen. Als je een proces wilt optimaliseren dan moet je toch niet pas halverwege het proces gaan bijsturen? Nee, dan moet je naar de voorkant van het proces kijken; hoe kan ik beter starten? Met zorgvuldige selectie van je plantgoed en een gezond bodemleven.” Die zoektocht naar dat gezondere bodemleven is nog lang niet voltooid. Dirk Bouman en Mark Bol verwachten de komende jaren nog heel wat spektakel. Bijvoorbeeld doordat heel de markt nu schreeuwt om organische meststoffen. Bouman: “Dat is weer een heel andere weg. Ja, we zien zeker kansen. Maar er liggen ook nog tal van teelt technische problemen.”



‘MOOIE WISSELWERKING’

VPN-directeur Han de Groot is een aandachtige toehoorder tijdens het gesprek tussen Dirk Bouman en Mark Bol. Wat hem treft is de wijze waarop kweker en substraatleverancier zoeken naar het optimale bodemleven: “Welk substraat kies je? Daarbij kun je aan oneindig veel knoppen draaien. Maar je moet jezelf dwingen om juist niet aan alle knoppen tegelijk te draaien. Dat vind ik mooi in de wisselwerking tussen deze twee partijen. Niet alles tegelijk willen, maar stapsgewijs de stappen voorwaarts maken.”