

'SAMEN KOM JE VERDER DAN IN JE EENTJE'

Tekst: Ton van der Vliet
Fotografie: Teun Peters

"Toen mijn opa hier begon in Den Hoorn waren hier rondom alleen maar tuinders gevestigd. Dat is wel flink veranderd." Directeur Frank Meeuwisse (33) wijst om zich heen op de 1,8 hectare grote locatie in Den Hoorn. Aan de ene kant rukt de woningbouw van Delft en Rijswijk op, aan de andere kant grenst het terrein van MeeGaa aan de A4 en de N211, de veilingroute. Ideaal om de acht eigen vrachtauto's snel naar de afnemers in het Westland, Aalsmeer en Boskoop te sturen. Maar het betekent ook dat verder groeien op deze locatie z'n beperkingen kent. Het is één van de uitdagingen waar deze jonge ondernemer voor staat...

MeeGaa Substrates is een van de kleinere leden van de VPN (18 bedrijven, samen goed voor 98% van het in Nederland geproduceerde substraat) maar toch blazen ze hun partijtje binnen de vereniging mee. "Waar mogelijk roostert Frank zijn ervaren medewerkers uit, zodat ze een bijdrage kunnen leveren aan een van de werkgroepen van de VPN," aldus Han de Groot. Frank: "Ik ben een groot voorstander van 'samenwerken'. Ik ben ervan overtuigd dat je verder komt door samen op te trekken dan door in je eentje te opereren." Han sluit hierbij aan en geeft aan dat de VPN op dit moment ook intensief samenwerkt met ketenpartijen als Glastuinbouw Nederland, Plantum en LTO-Nederland waar het gaat om de verduurzaming van substraten.

Een stuk vertrouwen

Dat samenwerking het bedrijf in de genen zit is overduidelijk. Niet voor niks staken Frans Meeuwisse en Jos van der Gaag al de koppen bij elkaar, omdat ze afzonderlijk te klein waren om te overleven. Maar het zit 'm ook in de mentaliteit én het geloof in de kracht van hechte relaties. Frank: "We werken nog met transporteurs die mijn opa al inschakelde. Langdurige relaties zijn belangrijk in deze markt. Grond verkopen aan tuinders is toch iets anders

dan een balpen verkopen. Substraat is een stuk vertrouwen, en daarvoor zijn duurzame relaties essentieel. Dat heeft de corona-periode ons wel weer geleerd." Frank doelt daarmee op de afgelopen twee jaar, toen er ineens een enorm tekort was aan allerlei grondstoffen; van veen en kokos tot pallets en plastic voor de verpakkingen. En dat terwijl de vraag explodeerde, omdat veel kwekers extra planten gingen opzetten en dus extra grond nodig hadden. "Dankzij goede relaties met onze leveranciers hebben we onze klanten geen 'nee' hoeven verkopen. Als we ergens moeilijk mee zaten werd het altijd weer opgelost. Klanten zullen er niet veel van gemerkt hebben, maar voor ons waren de afgelopen twee jaar écht topsport. Het was vaak van 's morgens zes tot 's avonds tien uur doorstampen."

Topsport

Nou is topsport Frank niet vreemd. Hij speelde op ere-divisieniveau handbal bij Quintus (5x in de week trainen, zaterdag de wedstrijd) en zat ooit in de Nederlandse schaatsselectie met o.a. Hein Otterspeer en meervoudig Olympisch- en wereldkampioen Kjeld Nuis ("maar die jongens kon ik niet bijhouden hoor!"). Die wedstrijd-instelling verwacht hij ook van zijn medewerkers. "Dat zit

POTGROND EN SUBSTRAAT

In samenwerking met de Vereniging Potgrond- en Substraatfabrikanten Nederland (VPN) besteedt KAS in elke uitgave aandacht aan belangrijke thema's van de Nederlandse substraatsector zoals duurzaamheid, productveiligheid en kwaliteit. Verschillende leden van de VPN bieden daarbij een inzicht in hun manier van werken en hun kijk op de branche. Dit keer ging VPN-directeur Han de Groot in gesprek met Frank Meeuwisse van MeeGaa substrates en met Patrick Hogenboom van Vireo Potplantenkwekerijen over het belang van samenwerking in de keten. Ga naar www.vpn.nl om de video bij dit artikel te bekijken.

46 hier met de Westlandse mentaliteit wel goed, dat zijn allemaal mensen die van doorpakken houden. En van doorgaan. Onlangs hadden we een feestje van iemand die hier al 25 jaar werkt, en zulke lange dienstverbanden komen hier vaker voor."

Om het beeld van de manier waarop substraatleverancier en kweker samenwerken verder in te vullen verplaatsen Frank en VPN-directeur Han zich van Den Hoorn naar De Kwakel. Daar is Patrick Hogenboom gaarne bereid om zijn licht daarover te laten schijnen. Hij is directielid en mede-eigenaar van de Vireo potplantengroep, die met 35 hectare potplanten onder glas een grote speler is. Patrick z'n vader kocht al grond voor de teelt van chrysanten bij de opa van Frank ('ouwe Frans'). De relatie tussen beide bedrijven bestaat dus al meer dan vijftig jaar. En dat mag best een prestatie genoemd worden, want volgens Patrick heb je 'eigenwijze mensen, héle eigenwijze mensen én kwekers!' zo merkt hij met een gulle lach op. Hoe je zulke eigenwijze types toch jarenlang als klant kunt behouden? Patrick: "Een kwestie van vertrouwen in elkaar hebben, elkaar snappen én het over de juiste dingen hebben als er iets niet helemaal lekker loopt."

Vreemdgaan

Patrick is zo eerlijk om te bekennen dat hij ooit één keer vreemd is gegaan door een vrachtje bij een andere leverancier te bestellen, maar daar is hij snel van teruggekomen. "Dat is de moeilijkheid met potgrond, dat koop je op basis van vertrouwen. Met een mengsel met veen speelt dat extra. Dat is welbeschouwd een levend product, dat elke keer weer anders is. Dus moet

je blind kunnen varen op je leverancier." Dat er met zo'n kwetsbaar en gecompliceerd product als substraat soms dingen net wat anders kunnen lopen, is iets wat Patrick als geen ander snapt. "Als je een vracht verkeerde grond hebt - en zoiets kán gebeuren - dan heb ik natuurlijk het liefst dat je die bij de burens levert! En als je toch vindt dat ie hierheen moet, dan wil ik weten wát er mee is. Zodat we er anders mee om kunnen gaan. De machines net wat anders afstellen, of verzin maar wat. Maar werk met open vizier. Zeg me eerlijk dat een bestanddeel op dit moment niet zo sterk is. Dan weet je dat, en kun je daar met elkaar op letten. Goede samenwerking valt of staat met eerlijkheid."

Is het dan altijd 'koek en ei' tussen MeeGaa en Vireo? Nee, natuurlijk niet. Ooit belde een boze Patrick met 'oude Frans' met de mededeling 'Frans, dit is de laatste keer dat ik je bel dat de grond niet goed is; de volgende keer bel ik een ander...' Frans reed subiet naar De Kwakel, regelde ter plekke een vrachtauto om de foute vracht op te halen en liet meteen een nieuwe vracht bezorgen. Boze telefoontjes waren daarna niet meer nodig. Kritische wél. Patrick: "Wij zijn zeer leverancierstrouw, maar dat wil niet zeggen dat we niet klagen. Op klagende klanten moet je zuinig zijn. Die moet je omarmen, want die willen verder met je. Ik klaag dus weleens, maar dat is dus om er samen beter van te worden." Frank knikt instemmend bij die woorden: "Goed samenwerken betekent ook dat je bepaalde zaken sámen oplost, en niet wegloopt als het tegenzit. Wij gaan dan ook altijd aan tafel met zowel onze leveranciers als onze klanten om oplossingen te zoeken."



MEEUWISSE + GAAG = MEEGAA

In de jaren '50 maakten de familiebedrijven Meeuwisse Potgrond en Van der Gaag Potgrond al substraat voor kwekers. Het proces was toen nog uiterst simpel, 'een beetje tuinturf met wat kalk, en dat dan dat op de vloer mengen'. In 2007 fuseerden de twee bedrijven tot MeeGaa Substrates. Vandaag de dag telt het bedrijf 26 medewerkers en leveren ze hoogwaardige substraatmengsels aan tal van sierteeltbedrijven.