



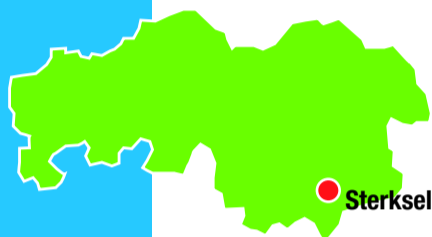
Plantenkweker Swinkels verkoopt vaste planten voortaan rechtstreeks aan tuincentra

‘Contact met klant geeft plezier’

PETER VAN HOUWELING

Jos Swinkels uit Sterksel verkoopt zijn planten eerst aan handelaren en collega-kwekers. Nu verkoopt hij bijna alles rechtstreeks aan tuincentra. ‘Nu hoor ik wat goed en wat slecht is. Dat geeft veel meer plezier in het werk.’

REPORTAGE



Vanuit zijn kantoor op de eerste verdieping van de loods kan Swinkels zijn hele kwekerij overzien. Op het pot- en containerveld staan meer dan 700 soorten vaste planten. Het jonge plantmateriaal kweekt hij op in een kas op een andere locatie aan dezelfde weg.

De loods en het containerveld dateren uit 2005 en 2006. Hij investeerde daarin met het idee om te groeien, maar in de jaren die volgden sloeg de economische crisis toe. Er kwam een overaanbod en de prijzen daalden.

Swinkels leverde in die tijd vooral aan collega's en handelaren. Maar die kochten ook minder bij hem en de producten die wel succesvol waren, gingen ze zelf telen.

700 SOORTEN

Daarom besloot Swinkels om een stap in de keten over te slaan en zelf zo dicht mogelijk bij de eindklant te opereren. De ondernemer verbreedde zijn assortiment tot ruim 700 soorten, zodat hij voor tuincentra een compleet pakket kan bieden.

Hij rangschikte die in heldere themaconcepten, zoals rotsplanten, die iedere medewerker van een tuincentrum simpel kan bestellen via de webshop die Swinkels ook ontwikkelde. De bestelling wordt de volgende dag geleverd.

De webshop scheelt veel werk op de kwekerij. Voorheen kostte het al snel een half uur om een bestelling handmatig in te voeren. ‘Nu doen we dat met één druk op de knop.’

Ook na die druk op de knop verloopt de handeling heel efficiënt. De etiketten komen bijvoorbeeld op looproute uit de printer. ‘We hebben in die pro-



Personeel is aan het stekken. Swinkels heeft alle teelthandeling vastgelegd in een handboek.

cessen zoveel mogelijk automatisering doorgevoerd’, zegt Swinkels.

Inmiddels bestelt 99 procent van de klanten via de webshop. Dat betekent niet dat Swinkels zijn klanten niet kent. Hij onderhoudt contacten met zijn kleine 150 klanten via vakbeurzen. Hij ontmoet ze op de vier grote cash-and-carries waar hij zijn assortiment presenteert en in de zomer en het najaar bezoekt hij ze allemaal.

‘Voorheen was het vooral goedkoop telen en het product in de markt duwen’

De meeste klanten zitten in Nederland, België en net over de Duitse grens. Via de marktplaats GroenDirect bereikt hij ook klanten verder in Europa.

MARKTINFORMATIE

De ondernemer vindt zijn huidige werkwijze veel interessanter dan voorheen. ‘Het mooie is dat je meer markt informatie oppikt. Daar kan ik mijn strategie op afstemmen’, legt hij uit. ‘In de tuincentra die ik bezoek, zie ik hoe de positie van mijn assortiment

De blits maken op verjaardagen

Patio perennials, zo heet het concept waar Jos Swinkels mee is gestart. Dit zijn relatief grote potten van 12 liter met bladhoudende planten die de hele winter mooi blijven. ‘Ter vervanging van de bolchrysan’, zegt hij.

De potten zijn leverbaar met diverse kunststof covers er omheen, zoals riet, zink en leisteen. ‘Hier maak je op een verjaardag de blits mee.’ De winkelprijs is 20 tot 25 euro.

is ten opzichte van dat van anderen. Nu hoor ik wat goed en wat slecht is. Dat geeft veel meer plezier in het werk. Voorheen was het vooral goedkoop telen en in de markt duwen.’

‘Een vakidoot’ noemt Swinkels zichzelf. ‘Ik wil alles tot in detail weten.’ Hij wil zo weinig mogelijk chemische middelen gebruiken en werkt daarom al jarenlang met plantversterkers.

Samen met andere ‘vakidioten’ gaat hij nog een stapje verder en onderzoekt hij de theorieën van Pius Floris die met micro-organismen en mycorrhizabestemming wil telen, zonder chemische gewasbescherming.

Nog een voorbeeld van de gedrevenheid van Swinkels: hij had een keer problemen met ziekten in lavendel. Met een vertegenwoordiger van een leverancier bestudeerde hij een uur lang de zieke planten. De oorzaak was een tekort aan calcium.

HANDBOEK

Hij noemt dat ‘een stukje sport’. Swinkels: ‘We spuiten nagenoeg geen chemie, alleen om te corrigeren als er op een plek een probleem is, zoals meeldauw. Verder gebruiken we nagenoeg alleen plantversterkers.’ De enige bespuitingen die wel automatisch plaatsvinden, zijn een keer tegen botritis en bladluizen, beide in het najaar.

Swinkels legt in de winter alle teelthandelingen vast in een handboek. Daarin staat wanneer wat moet gebeuren, bijvoorbeeld welke soorten wanneer welke plantversterker moeten krijgen en in welk eigen mengsel potgrond welke planten moeten. ‘Iedereen kan het uitvoeren. Dan hoeven we daar in het seizoen niet meer over na te denken.’

De ondernemer is optimistisch over zijn bedrijf. Hij heeft het nu goed gestroomlijnd en hij merkt dat de markt aantrekt. ‘Groen staat weer in de belangstelling bij grote bedrijven en overheden. Dat is lang anders geweest.’

Voor het nieuwe tuinseizoen komt de afzet al op gang, vooral van tuincentra die voldoende op voorraad willen hebben voor de eerste weken. Daarna heeft het weer een grote invloed op de afzet. Swinkels is er klaar voor. ‘Laat de zon maar gaan schijnen.’



Jos Swinkels met een pot uit het concept Patio perennials.

Foto's: Peter van Houweling