

ACHTERGROND

Om het assortiment planten en bomen op peil te houden, kijkt grootleverancier Planta Groencentrum ook buiten de landsgrenzen. Onlangs reisde mede-eigenaar Joris Warmerdam weer af naar Italië om zijn vaste leveranciers te bezoeken en de nieuwste aanwinsten te selecteren. Maar waarom juist daar? 'Sommige producten zijn ook in Nederland te vinden, maar Italiaanse planten zijn vaak volwaardiger dan wat de binnenlandse markt biedt.'

Auteur: Fleur Dil

Bomen shoppen in Italië is vooral een kwestie van timing

'Wie de beste bomen wil, moet het juiste moment kiezen'

'Als je leibomen in Italië koopt, zijn de rekken over het algemeen beter gevuld,' licht Warmerdam toe. 'Daarom komen veel van onze groenblijvende leibomen uit Italië. Italië kent een langer groeiseizoen en er wordt over het algemeen meer gesnoeid.' Hiermee biedt Planta, ondanks de hogere transportkosten, een kwalitatief beter product tegen een concurrerende prijs. Maar er zijn meerdere productgroepen die de reis naar Italië meer dan de moeite waard maken.

Pistoia

Planta koopt in Italië vooral drie grote productgroepen in: *Elaeagnus* (olijfwilg), *Photinia* en *Viburnum tinus* (sneeuwbal). Daarnaast is er een breed assortiment aan *Camellia*, bonsai en meerstammige bomen. 'Het Italiaanse product beslaat ongeveer tien procent van ons assortiment. Niet heel veel, maar voor deze drie productgroepen wel zeer relevant.' De inkoop komt voornamelijk uit de regio Pistoia, waar de ruimere watervoorziening en het gunstige klimaat zorgen voor zwaardere en grotere planten. 'De regio ligt prachtig in een bergketen, waardoor het groeiseizoen net wat langer is. Dit maakt het een uitstekende locatie voor de teelt van zware solitair, meerstammige bomen en forse halfstambomen, zoals *Camellia*'s van tweeënhalve meter.' Bovendien wordt in Italië intensiever gesnoeid, wat compactere en vollere planten oplevert.

Daarbij speelt continuïteit in de kwaliteit een belangrijke rol: 'Een hovenier die nu een leiboom aanschaft met een specifieke stamhoogte en rekuitvoering, kan er zeker van zijn dat hij dezelfde boom over drie jaar in dezelfde kwaliteit en uitvoering kan nabestellen.'

Continuïteit

Warmerdam selecteert nog altijd zelf de beste producten, rechtstreeks bij de kwekers. 'In de zomer bezoek ik samen met een paar collega's onze leveranciers om een selectie te maken voor het najaar en vroege voorjaar. In de winter doen we een extra ronde om het assortiment verder aan te vullen.' Hij kiest er bewust voor om met een beperkt aantal vaste leveranciers te werken. 'We gaan voor continuïteit en een uniform aanbod van hoge kwaliteit. Dat doe je niet door te shoppen bij verschillende leveranciers. Door langdurige relaties op te bouwen, weten kwekers precies wat we zoeken en reserveren ze producten voor ons. Dat levert op de lange termijn veel meer op, zelfs in prijs.' Planta werkt met zowel kleine familiebedrijven als grote kwekers met oppervlaktes tot wel 600 hectare. 'Indrukwekkend om te zien.' Tijdens zijn reizen probeert Warmerdam altijd minimaal één nieuwe leverancier te bezoeken. 'Soms levert dat iets op, vaak ook niet.'

Kwestie van timing

Timing is cruciaal bij het bezoeken van leveranciers, vertelt Warmerdam. 'Je moet niet te vroeg zijn, maar ook niet te laat. We willen de beste producten kunnen selecteren.' Ook het transport naar Nederland vergt zorgvuldige planning. Ongunstig weer in Nederland kan nadelig zijn voor de planten en bomen. 'Halten we ze te vroeg, dan riskeren we nachtvorst, wat

'Het is een intensief weekje; je moet aantallen en cijfers goed bijhouden en de kunst beheersen om echt de goede producten ertussenuit te pikken'

schadelijk is voor de planten. Maar wachten we te lang, dan kunnen Italiaanse planten al flink zijn doorgeschoten, en dat willen we ook niet.' Met de komst van een nieuw bedrijfspand volgend jaar wordt dit risico kleiner. De uitbreiding met 3000 vierkante meter, met een deels volledig te openen dak, biedt voldoende ruimte om planten tijdig binnen te halen zonder risico op vorst. 'Zo maken we ook logistiek een flinke slag. We worden minder afhankelijk van het weer en kunnen het Italiaanse assortiment eerder op voorraad hebben, zelfs in de winter of ruim voor de drukke periode aanbreekt.'

Warmerdam vindt de reizen altijd heerlijk om te maken, maar het blijft werk. 'Het is een intensief weekje; je moet aantallen en cijfers goed bijhouden en de kunst beheersen om echt de goede producten ertussenuit te pikken.'

Je moet er wel je hoofd bij houden.' Wat niet altijd even makkelijk is tijdens zomerbezoeken waar het kwik met regelmaat temperaturen van 40 graden aantikt. Ook het onderhouden van de Italiaanse relaties hoort daarbij. 'We worden met enige regelmaat uitgenodigd voor een uitgebreide lunch én diner. Een avondvullend programma dat soms duurt tot middernacht.' Heerlijk eten, maar wel intensief en weigeren is geen optie. 'Italianen zijn beledigd als je een aanbod afslaat.' Een mooie prijs die betaald wordt voor een goede relatie. 'Dit zijn partijen die precies weten wat we zoeken. Zij loodsen ons feilloos door die eindeloze hectares heen.'



BE SOCIAL
 Scan, lees & deel!



De grote kwekerijen met oppervlaktes tot 600 hectare zijn indrukwekkend om te zien

'We gaan voor continuïteit en een uniform aanbod van hoge kwaliteit. Dat doe je niet door te shoppen bij verschillende leveranciers'



Eigenaren van Planta Joris (r.) en Dirk Warmerdam