



# ‘Een eigen kwekerij brengt vooral kennis. Daarin zit de grootste meerwaarde’

Handelskwekerij Antoon Rijnbeek benut praktijkervaring voor advies aan hoveniers

**Wat heb je aan een eigen kwekerij als het grootste deel van je planten wordt ingekocht? Voor handelskwekerij Antoon Rijnbeek zit de waarde van vijf hectare sierheesters vooral in wat je er leert over de planten die je verkoopt. Die kennis komt vervolgens goed van pas in het contact met hoveniers.**

Auteur: Fleur Dil

‘Mijn vader begon ruim 50 jaar geleden al met het kweken van planten,’ vertelt Rijnbeek. ‘Zo zie je wat er met gewassen gebeurt, dat brengt kennis met zich mee.’ Maar eigen teelt heeft ook een praktisch voordeel: arbeidsspreiding. ‘Als het in de handel wat rustiger is, kan een groep medewerkers op de kwekerij aan de slag. En laten we eerlijk zijn, het is ook gewoon leuk om met planten bezig te zijn.’

## **Kweken wat je goed kunt**

De sierheesters vormen een breed assortiment, van 3- en 10-litercontainers tot grotere maten

en planten in de volle grond. ‘De keus wordt bepaald door wat wij zelf goed kunnen kweken en tegen een concurrerende prijs kunnen aanbieden,’ vertelt hij. ‘Daarnaast zijn er gewassen die elders in de markt lastiger verkrijgbaar zijn.’ De afzet beperkt zich niet tot hoveniers. Ook exporteurs en collega-bedrijven behoren tot de klanten. Dat zorgt voor spreiding in de afzet en daarmee ook in het risico. Naast een groot vast assortiment komen er jaarlijks ook soorten bij die nieuw zijn voor het bedrijf. ‘Als het aanslaat en ons bevalt, dan kunnen wij die later ook via de handel aan hoveniers aanbieden.’

## **De markt laat zich lastig lezen**

De keus voor een wat ander sortiment is vaak een lastige, want de markt laat zich moeilijk voorspellen. Zeker wanneer je planten kweekt die pas na twee jaar uit de volle grond komen. ‘Die keuze is vooral gevoelsmatig. Je kunt de aankoop in zoverre voorspellen door terug te kijken naar voorgaande jaren. Maar het blijft lastig. Zo stond de *bolcatalpa* ooit in vrijwel iedere tuin. Die kom je tegenwoordig veel minder tegen. Net als de krentenboom. Daarvan werden eerder wekelijks grote aantallen verkocht. Het afgelopen jaar duurde het een heel seizoen om de voorraad weg te krijgen.’ Tegelijkertijd ziet Rijnbeek dat de betere hoveniers openstaan voor andere planten en nieuwe toepassingen. ‘Dat is natuurlijk alleen maar goed. Je moet als kweker wel een beetje blijven kijken naar wat er om je heen gebeurt.’

## **Je leert een plant pas echt kennen**

De belangrijkste meerwaarde van zelf kweken

zit misschien wel in wat er gedurende een groeiseizoen zichtbaar wordt. Het ene jaar zijn er andere weerinvloeden dan het andere, waardoor ook ziekten en plagen kunnen verschillen. Problemen die klanten melden, komen soms op de kwekerij zelf terug.

‘We kunnen nu beter onderzoeken wat er gebeurt en waar de oorzaak ligt. Zo hadden wij een klant waar *Choisya* iedere keer uitviel. Dat is een plant die vrij droog wordt gekweekt. Uiteindelijk bleek dat de plant door een drupelsysteem stond te verzuipen. Door eigen ervaring weet je dat dat niet goed is voor de plant.’

## ‘We kunnen nu beter onderzoeken wat er gebeurt en waar de oorzaak ligt’

### Wachten met rooien

De kennis van de kwekerij zit voor hoveniers vaak in het moment waarop een plant de grond uit kan. Rijnbeek weet uit eigen ervaring dat bepaalde artikelen in de zomer al gerooit kunnen worden, maar dat betekent niet dat ze dan ook direct naar de klant kunnen. ‘Die planten kweken we op de kwekerij nog een tijdje door, waar ze de nodige verzorging krijgen.’ Dat verschil in verzorging is belangrijk. Wat op de kwekerij kan, lukt niet automatisch in de tuin. ‘Als een hovenier dezelfde plant op dat moment in de grond zet, staat die in de wind en krijgt hij niet de juiste verzorging.’ Daarmee loopt de plant een veel groter risico het niet te redden. Dan is één of twee maanden wachten verstandiger. ‘Wij weten wanneer planten in ruststand zijn en wanneer ze het beste aanslaan als wij ze uitleveren.’

Die kennis komt rechtstreeks uit de praktijk. Door planten zelf op te kweken, weet Rijnbeek niet alleen wat er in de handel beschikbaar is, maar ook wanneer een plant daar klaar voor is.

### Wel kijken, niet alles op voorraad

Hoveniers kunnen die praktijk zelf komen bekijken. Hoewel de kwekerij niet speciaal als bezoekerslocatie is ingericht, wordt deze toch regelmatig bezocht. Vooral nieuwe klanten zijn meer dan welkom. ‘Dat vind ik alleen maar mooi. Dan

kunnen ze zien wat voor assortiment we hebben en krijgen ze een beeld van wat we doen. Ze vinden het altijd leuk om over de kwekerij te lopen, het ziet er ook netjes en verzorgd uit.’ Bezoekers komen daar volgens Rijnbeek geregeld planten tegen die ze nog niet kennen. ‘We hebben een breed assortiment, waardoor hoveniers ook op nieuwe ideeën kunnen komen.’ De eigen kwekerij is een onderdeel van de handel, al komt het grootste deel van het assortiment van elders. Ongeveer driekwart van het assortiment wordt ingekocht. Wat de kwekerij vooral oplevert, is ervaring met het gewas, die vervolgens van pas komt bij het inkopen, verkopen en adviseren van hoveniers. ‘De meerwaarde zit vooral in de kennis die het brengt.’

‘Wij weten wanneer planten in ruststand zijn en wanneer ze het beste aanslaan als wij ze uitleveren’



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!



‘Bezoekers vinden het altijd leuk om over de kwekerij te lopen, het ziet er ook netjes en verzorgd uit’

Vijf hectare sierheesters op de kwekerij van Antoon Rijnbeek

