



Groei door samenwerking: de aanpak van container- kweker Stefan Moris

Wie door Belgisch Limburg rijdt, ziet het niet direct. Tussen Peer en de omliggende dorpen ligt een handvol aan kwekerijen die nauw samenwerken in plaats van met elkaar te concurreren. Eén van de ondernemers die daar een duidelijke rol in speelt is Stefan Moris. Vanuit zijn containerkwekerij werkt hij al jaren aan schaalvergroting, kwaliteit en continuïteit. Voor zijn eigen bedrijf, maar ook steeds nadrukkelijker voor de regio.

Auteur: Manon Botterblom



De kwekerij van Moris is geen familiebedrijf dat al generaties meegaat. Hij begon zelf, in 1997, direct na zijn opleiding land- en biotechnologie. 'Tot mijn achttiende had ik geen flauw benul van wat ik ging doen,' geeft Moris eerlijk toe. 'Het was me al wel duidelijk dat ik niet mijn hele leven in een laboratorium wilde werken.'

Van nul opgebouwd

'Toen ben ik zelfstandig begonnen meteen na mijn studie. Maar wel heel kleinschalig. Elk jaar een stukje grond erbij.' Die aanpak leverde hem stap voor stap een bedrijf op dat nu bijna vijf hectare beslaat. Moris maakt gebruik van negen Poolse seizoenarbeiders. Daarnaast helpt zijn vrouw sinds kort mee in de administratie en willen zijn ouders altijd bijspringen waar nodig. De volgende uitbreiding staat al gepland: dit jaar wil Moris uitbreiden naar negen hectare.

Alles op het bedrijf wordt in container geteeld. Het assortiment bestaat uit heesters, vaste planten en siergrassen. In totaal gaat het om

strakker organiseren, met meer ruimte tussen de planten. Dat komt niet alleen de kwaliteit ten goede, maar maakt ook een andere manier van werken mogelijk. 'Nu is de kwekerij niet ingericht op het frequent inzetten van plant-versterkende middelen. In de nieuwe opzet willen we overal goed met een spuitboom kunnen werken.'

Richten op minder kwetsbare soorten

Bij die herinrichting hoort ook een kritischere blik op het assortiment. Moris kiest bewust voor sterkere planten die minder gevoelig zijn voor schimmels en beter tegen droogte kunnen. Dat sluit aan bij de toenemende vraag vanuit de markt, maar ook bij zijn eigen werkwijze. 'Ik spuit zelf, dus ik heb geen zin de hele dag tussen de chemie te zitten.'

Volledig biologisch werken ziet hij voorlopig niet als realistisch. Dat vraagt niet alleen andere middelen, maar vooral veel meer arbeid en een inrichting die daar nu nog niet op is afgestemd.

Zo stonden van de twaalf bedrijven vijf kwekerijen uit dezelfde regio eensgezind samen op één stand bij GrootGroenPlus.

Ook worden ervaringen en signalen uit de markt gedeeld. 'Je moet elkaar iets gunnen,' is Moris van mening. 'Anders heeft samenwerken geen zin. Veel kwekers in België werken met oogkleppen op merk ik. Hier kun je een collega bellen als je ergens tegenaan loopt.'

Logistiek als bindende factor

Die gezamenlijke presentatie wierp zijn vruchten af. Klanten ontdekten dat in Noord-Limburg een groot en aanvullend aanbod te vinden is, op korte afstand van elkaar. Voor transporteurs werd het aantrekkelijker om de regio aan te doen en vrachtwagens volledig te laden. 'We zitten allemaal in en straal van zo'n vijf kilometer. Dat logistieke verhaal wordt steeds belangrijker,' stelt Moris. 'En daar hebben we hier echt een voordeel.'

Naast marketing en logistiek speelt ook kennisdeling een rol. De kwekers wisselen informatie uit over teelt, middelen, klanten en transport. Eén keer per jaar bezoeken ze gezamenlijk een van de kwekerijen. 'Elk jaar neemt iemand die rol op zich om een rondleiding te geven op eigen kwekerij,' legt Moris uit. 'Het is fijn om een keer een ander bedrijf af te lopen, daar word je altijd slimmer van. Zo gooien we problemen in de groep en sparren we over bijvoorbeeld transporteurs. Gewoon de alledaagse dingen in een hele losse sfeer.'

'Veel kwekers in België werken met oogkleppen op, hier kun je een collega bellen als je ergens tegenaan loopt'

zo'n vijfhonderd soorten. Een breed aanbod, dat mede is ingegeven door de afzet richting tuincentra, waar Moris veel aan levert, inclusief foto-etiketten. Daarnaast levert de Belgische kweker ook veel aan groothandels. Tegelijkertijd is dat brede assortiment ook een uitdaging. 'Van sommige soorten hebben we gewoon te weinig aantallen. Daar willen we echt in opschalen.'

Opschalen om langer te leveren

Die opschaling is geen doel op zich, maar moet vooral zorgen voor meer continuïteit in het aanbod. Nu zijn bepaalde soorten vaak al in het najaar uitverkocht. Door grotere aantallen te produceren, wil Moris het verkoopseizoen doortrekken tot in het voorjaar. Dat maakt het bedrijf interessanter voor grotere afnemers en vraagt tegelijkertijd om meer ruimte en een andere inrichting van de kwekerij.

De geplande uitbreiding is dan ook meer dan alleen extra hectares. Moris wil het bedrijf

Wel probeert hij stap voor stap het gebruik van chemie te beperken, onder meer door sterker uitgangsmateriaal en preventieve maatregelen. 'Uiteindelijk gaan we die kant op, maar op dit moment is de kwekerij daar eigenlijk niet op ingericht, het moet wel werkbaar blijven.'

Samen sterk in de regio

Pas de laatste jaren is Moris zich nadrukkelijker gaan bezighouden met samenwerking buiten de eigen erfgronden. Die ontstond vanuit gezamenlijke open plantendagen met collega-kwekers in Noord-Limburg. Wat begon als een laagdrempelig initiatief met negen bedrijven, groeide uit tot een informele samenwerking van zo'n twaalf kwekerijen.

De open dagen bleken waardevol, maar bereikten na verloop van tijd vooral dezelfde klanten. Op initiatief van Moris en een paar kwekerijen in de regio werd gekeken naar andere manieren om de regio zichtbaarder te maken, onder meer via gezamenlijke beursdeelname.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!