

Vier jaar geleden was er nog geen bedrijfsplan, geen uitgewerkte groeistrategie en geen duidelijke naam. Toch staat inmiddels in de Belgische Hamont-Achel een kwekerij die in korte tijd stevig is gegroeid en bewust positie kiest in de markt. De start van vaste plantenkwekerij Plantsoen was allesbehalve gepland, maar wel welkom. We spreken een van de eigenaren, Wim Freier, over de dynamische start van hun kwekerij.

Auteur: Manon Botterblom

Bij een kwekerij naar binnen voor een aanlegproject, naar buiten als eigenaar van de hele kwekerij

Van toevallige overname tot bewuste groei, met samenwerking als randvoorwaarde



Eigenaren Koen Kauffmann en Wim Freier gaan in 2021 oorspronkelijk naar de kwekerij voor een paar planten voor een tuinaanlegproject. De toenmalige eigenaar stond op het punt te stoppen. Wat begon als een praktische aankoop eindigde in een snelle beslissing: de volledige kwekerij overnemen. 'We hebben vrij snel besloten om de kwekerij over te nemen,' blikt Freier terug. 'Er is niet lang over getwijfeld.'

Van toevallige overname naar duidelijke koers

Plantsoen begon met een beperkt assortiment, maar zette al snel in op groei in aantallen en soorten. Inmiddels bestaat het assortiment uit circa 350 tot 400 soorten, met een duidelijke focus op vaste planten en siergrassen. Een tweede locatie werd ingericht als stekafdeling. Daarmee kwam een belangrijke ambitie dichterbij: zoveel mogelijk grip op de hele keten, van moederplant tot verkoopklare plant in P9. Die keuze is geen romantisch ideaal, maar vooral praktisch. 'Beschikbaarheid, soortechtheid en stijgende prijzen spelen allemaal mee,' legt Freier uit.

'Samen ontstaat een aanbod waarmee een afnemer een vrachtwagen vol kan laden binnen één regio'

Door zelf stek te nemen en op te kweken, kan Plantsoen sneller schakelen en de kwaliteit beter bewaken. Niet alles gebeurt volledig in eigen beheer, maar de richting is helder. Tegelijkertijd verdween het oorspronkelijke hovenierswerk naar de achtergrond. Waar de oprichters eerst nog actief waren in aanleg en onderhoud, ligt de focus nu volledig op de kwekerij. 'Daar is gewoon geen tijd meer voor,' zegt Freier nuchter.

Zelf bijsturen waar nodig

Bezoek je de site van de twee mannen dan valt de leus "Ecologisch, organisch en biodivers" al snel op. Het bedrijf werkt niet volledig gecertificeerd, maar streeft wel naar een zo duurzaam mogelijke werkwijze. Curatief ingrijpen gebeurt alleen als dat nodig is. De basis ligt bij biostimulanten en organische meststoffen. Volgens Freier is dat geen tegenstelling, maar een afweging. 'Biologisch betekent ook: niet mogen ingrijpen.'

Als je dan een teelt volledig moet ruimen, is dat dan duurzamer?'

Door de volledige keten in eigen hand te houden, kan Plantsoen op meerdere momenten bijsturen. Gezonde stek vormt daarbij de basis. Die aanpak sluit aan bij een bredere beweging in de regio, waar jonge bedrijven zoeken naar een balans tussen duurzaamheid en bedrijfszekerheid.

Samenwerken als regio

Volgens Freier is samenwerking geen vanzelfsprekendheid in België. Veel bedrijven werken traditioneel op hun "eigen eiland". Juist daarom valt de samenwerking tussen een paar kwekers in dezelfde regio als Plantsoen op. Zo merkt het bedrijf hoe prettig klanten het vinden om op een dag meerdere kwekerijen te bezoeken. De kracht zit niet in één groot assortiment per bedrijf maar in de optelsom, vindt Freier. De ene kweker is sterk in vaste planten, de andere in heesters of bomen. Samen ontstaat een aanbod waarmee een afnemer een vrachtwagen vol kan laden binnen één regio. Dat idee – compleet en overzichtelijk inkopen – vormt de kern van de gezamenlijke boodschap naar buiten.

Groeien met mensen

De groei van Plantsoen is ook zichtbaar in het team. Naast de twee eigenaren werken er acht vaste medewerkers, aangevuld met flexkrachten en zo'n tien studenten. In vier jaar tijd is het bedrijf stevig gegroeid, zonder zijn overzicht te verliezen. Die groei is nog niet afgerond. De komende jaren wil Plantsoen vooral verder uitbreiden in het areaal, zodat meer planten op eigen grond kunnen worden opgekweekt. Met de stekafdeling is de productiecapaciteit al vergroot, maar de beschikbare ruimte om die planten verder te telen blijft een aandachtspunt. Verdere uitbreiding is daarom vooral gericht op het versterken van de eigen teelt, niet op het vergroten van het volume om het volume.

Wat Freier betreft hoeft het verhaal niet groter gemaakt te worden dan het is. Wel een duidelijke richting: investeren in eigen teelt, samenwerken in de regio en stap voor stap verder bouwen. 'Niet één bedrijf op de voorgrond,' zegt hij. 'Maar laten zien dat er hier samen iets te halen valt.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!