



Daniëlla Adriaensen met *Zelkova serrata*.



De markt voor zaailingen staat behoorlijk onder druk. De schaarste aan zaden blijft een heet hangijzer en de prijzen zijn hoog. Onder andere klimaatverandering en biodiversiteitsbeleid spelen hierbij een grote rol. Laxsjon Plants weet de weg in deze uitdagende markt te vinden en verlaat regelmatig de gebaande paden. Daniëlla Adriaensen, verkoper bij Laxsjon Plants, geeft een boeiend inkijkje in de handel en wandel van de zaailingenmarkt.

Auteur: Emiel te Walvaart

De schaarste aan zaden blijft een heet hangijzer en de prijzen zijn hoog

Klimaatverandering en biodiversiteitsbeleid spelen rol in schaarste zaden

De schaarste aan zaden is een blijvend thema in de markt, dus ook voor Laxsjon Plants. Daniëlla Adriaensen, verantwoordelijk voor de in- en verkoop bij dit bedrijf, spreekt uit ervaring. 'Ik heb de laatste tijd regelmatig kwekers aan de lijn die nu al spreken over een tekort aan zaden van bepaalde soorten voor het komende seizoen. Dat maakt de markt wel uitdagend. Je wilt alle klanten tevreden stellen, maar dat lukt niet altijd, al streef ik er wel naar.'

Nauwe contacten

Adriaensen is al sinds 1993 actief in de kwekerij, de laatste zeven jaar in de sales. 'Ik heb het vak van in- en verkoop van plantgoed geleerd bij Expertrees, dat in 2019 is overgenomen door Laxsjon Plants. Vanaf 2014 bezocht ik voor

Expertrees veel klanten, waaronder kwekerijen, en daar steek je veel van op. Deze expertise komt mij goed van pas bij de verkoop, want je moet zo veel mogelijk weten over de producten van je klanten. Daarnaast is het bezoeken van onze leveranciers ook belangrijk. Je weet op een gegeven moment welke planten de voorkeur genieten van je klanten en bij welke leverancier je ze gaat inkopen. Iedereen heeft zo zijn eigen manier van werken en kweken. Dat geeft voldoening en je hebt eer van je werk.'

Adriaensen heeft inmiddels nauwe contacten opgebouwd met verschillende leveranciers. 'Dat is heel belangrijk, want in tijden van schaarste denken ze net even eerder aan jou.'

Het is geven en nemen; je hebt elkaar nodig. Wij zijn grotendeels afhankelijk van onze leveranciers; die moeten we in ere houden. Ik denk veel na over de toekomst van de kwekerij en ben benieuwd hoe die eruit gaat zien. Welke leveranciers blijven er over?'

In dit licht kaart zij de opvolgingsproblematiek in de wereld van kwekers en zaadleveranciers aan. 'Je hebt veel specifieke knowhow nodig. Ik merk dat de spoeling dun wordt. In het algemeen gaat het momenteel voorspoedig in de kwekerij, maar de bedrijfsopvolging kan wel een probleem worden. Er komen daarnaast weinig nieuwe bedrijven bij. Daarbij speelt schaalvergroting natuurlijk ook een rol.'



6 min. leestijd

Kennisdeling

Deze ontwikkeling kan volgens Adriaensen problemen veroorzaken. 'Ik werk met een breed assortiment. Voor Laxsjon Plants ben ik nu veel met Frankrijk en Italië bezig en daar houden ze van een breed aanbod. Voor een leverancier is het makkelijker om zijn machinepark af te stemmen op minder soorten, dus schaalvergroting. Daarnaast is de arbeidsintensiviteit hoger bij een breed assortiment plantgoed. Bij deze orders gaat het vaak om kleinere aantallen, dus je hebt veel werk met doorsorteren. Hoewel ik een aantal leveranciers ken die hier wel blij van worden. Er worden dan ook flinke prijzen gevraagd, maar dat moet je accepteren. Je krijgt de kwaliteit die je vraagt.'

De Laxsjon Plants-vrouw is een warm pleitbezorger voor meer kennisdeling, omdat dat de kwekerij vooruitbrengt. 'De huidige generatie branchegenoten heeft daar meer belangstelling voor, zeker op teelttechnisch gebied. Daarin speelt Treeport Zundert een belangrijke rol. Die organiseert veel op dit gebied en ik denk dat kwekers daar baat bij hebben. Ik vind dat een goede ontwikkeling.' Een essentiële voorwaarde voor het succes van Laxsjon Plants is dat dit bedrijf met zijn klanten kan lezen en schrijven. 'Je kunt wel een handelsbedrijf zijn, maar je moet ook op de hoogte

blijven van de markt. Welke kwekerijen zijn er? Welke ontwikkelingen? In het buitenland doen ze het weer anders dan hier. Ik leer daar veel van. Ook als zaken een keer niet zo goed gaan, moet je daar open over zijn. Soms kun je net niet vinden wat de klant wil, waarna je alternatieven aanbiedt. Meestal kom je er dan wel uit. Degenen die echt voor het uitgangsmateriaal inkopen, willen een bepaalde kwaliteit hebben. Dat was dit seizoen niet eenvoudig.'

Doorsorteren

Als die kwaliteit niet voorhanden is, moet er verder gezocht worden. 'Ik heb gelukkig een kweker gevonden die het plantgoed goed voor ons kan doorsorteren. Soms krijg je partijen binnen die je zelf helemaal opnieuw moet laten doorsorteren. Dat geeft weliswaar extra kosten, maar ik wil wel goed materiaal leveren. Dan nemen we maar genoeg met een kleinere marge. Je moet naar het hele plaatje kijken; soms doe je wat water bij de wijn.' Het is volgens Adriaensen momenteel moeilijk om in te schatten waar het met het plantgoed naartoe gaat. 'Het is koffiedik kijken. Kwekers van uitgangsmateriaal hebben allemaal een vast programma van soorten die in trek zijn. Het ene jaar gaat de ene plant goed en het volgende jaar de andere. Zo doet *Hibiscus* het in het algemeen prima. Dat is een veelgevraagde

ACHTERGROND

soort voor onderstammen, evenals *Acer palmatum*, *Prunus*-soorten, *Wisteria*.'

Dat een gedegen marktprognose eigenlijk onbegonnen werk is, illustreert zij met de gedachtegang van een trouwe klant. 'Het betreft een laanboomkweker, die al jaren een- en tweejarige planten koopt voor doorweek tot bomen met een stamomtrek van 35-40. Dat zijn zware bomen. De klant vroeg zich af wat een boom over vijf tot tien jaar zou doen. Hij kan zich niet met trends bezighouden, maar is meer gericht op de ontwikkelingen in aanlegprojecten.'

Biodiversiteit

Biodiversiteit speelt een groeiende rol in de kwekerijsector. 'Men kijkt tegenwoordig naar meer en andere soorten, vooral in de bosbouw. Soms krijg ik een vraag naar plantgoed die enige bevreemding wekt. Ik ken een project in Engeland waarvoor 5000 stuks *Liriodendron* nodig waren. Dat is een parkboom die wel 20 meter hoog kan worden, en die wil je in een stadstuin zetten? Ik heb er ook een staan, maar ik woon in het buitengebied. De bomen waren bedoeld om uit te delen in de regio Londen. Nou, een leuk project, dacht ik. Hoe bedenken ze het?'

Ze vervolgt: 'Soms wordt er promotie gemaakt voor een bepaalde soort, maar voor uitgangsmateriaal is dat geen gemeengoed. De aantallen wisselen nauwelijks bij de klanten en ze komen elk jaar met praktisch dezelfde lijsten. We krijgen de opplantlijsten vrij vroeg van onze klanten en we proberen die planten zo snel mogelijk in te kopen. Dit in tegenstelling tot de handel die van dag tot dag wisselt. Aanlegbedrijven hebben vaak met een grillige markt te maken, maar de markt voor aanplantmateriaal geeft een stabiel beeld te zien, hooguit wat kleine variaties. Ik merk bijvoorbeeld dat de vraag naar zuidelijke soorten licht groeit, zoals *Ostrya* en *Zelkova*. Het beleid om te streven naar meer biodiversiteit stimuleert deze ontwikkeling.'

Vooral productiebossen kampen met een beperkte biodiversiteit. 'Neem bijvoorbeeld *Picea abies*; die wordt geteisterd door de letterzetterkever, die hele arealen aantast. Als er aanplant is van één soort, ontstaat er kaalslag. In Frankrijk gebeurde het met de tamme kastanje; alles is doodgegaan. In Engeland zie je het met *Fraxinus*. Biodiversiteit is heel belangrijk, zeker voor onze toekomst. Een breder en diverser



Carpinus betulus
1+0 15/30



Cornus controversa
5-7 mm
1+0 80/88 (1400-2000pr)
1500 www.201656 2 03-12 PL



In- en verkoop van uitgangsmateriaal is een samenspel tussen kweker en handelsbedrijf; ze houden elkaar scherp

aanbod van soorten is belangrijk en daar maken wij gretig gebruik van.' De toenemende vraag naar bepaalde soorten is het gevolg van de trend naar meer biodiversiteit. 'Zo is *Liriodendron* al een tijdje populair, maar dit jaar is hij schaars omdat het aanbod van zaden achterbleef. Dit wordt echter geen massa-artikel, zoals *Fagus*, *Carpinus* en *Crataegus*. Er zijn toch een aantal kanttekeningen te plaatsen bij het streven naar een breder assortiment. Het uitgangsmateriaal wordt niet

altijd afgenomen, leveranciers kopen duur zaadgoed in. De kweker kan besluiten om te stoppen met nieuwe soorten als hij deze een paar jaar niet kan afzetten. Dat is jammer. Vanuit de kweker beschouwd kan ik me daar wel iets bij voorstellen. Kwekers werken tegenwoordig met zulke geavanceerde machines, uitgerust met gps; die kun je alleen maar inzetten op grote percelen met een beperkt aantal soorten. Maar daar zoek ik het niet.'

Krapte zaailingen

Volgens Adriaensens heeft de schaarste van bepaald plantgoed vooral met de krapte van zaailingen te maken. Daar hebben het weer en klimaatverandering natuurlijk ook veel invloed op. Ze haalt een vrij recent voorbeeld aan. 'Een kweker had veel *Acer campestre*-zaad gezaaid. Dat zou voor ons voldoende voorraad hebben opgeleverd, maar na een late vorstnacht waren alle opkomende zaailingen bevroren. Je moet dus altijd goed bij de les blijven. Vorig jaar hebben sommigen heel vroeg gestekt en anderen heel laat. Het resultaat verschilde enorm: de een had helemaal niks en de ander had prachtige planten. Je hebt met veel factoren te maken. Je bent afhankelijk van de zaden, het tijdstip van planten, het weer. We hebben te maken met vragen als: komt er weer een droogteperiode of wordt het te nat? Komen er ziektes in het gewas? Alles kan veranderen in een groeiseizoen; het kan zomaar omslaan. Dat kan voor zowel de kweker als de handel een probleem zijn. Dit seizoen was trouwens wel extreem moeilijk.'

De in- en verkoop van uitgangsmateriaal is een samenspel tussen de kweker en een handelsbedrijf als Laxsjon Plants, en ze houden elkaar scherp. 'Een voordeel is dat Henk (Huijsman, de eigenaar van Laxsjon, red.) eerder tendensen kan ontdekken omdat hij zowel op de aanlegmarkt als in de zaadhandel actief is en een brede kijk heeft. Maar ook via de leveranciers ontvang ik informatie waarop we als Laxsjon kunnen anticiperen.'

Leveranciers met een mooi breed assortiment hebben een streepje voor bij Adriaensens. 'Je moet niet op één paard wedden. We hebben dan ook een breed scala aan leveranciers. De een is beter met zijn assortiment dan de andere, maar het is fijn dat er wat te kiezen valt. Daarnaast richten we ons op de beste kwaliteit en daarvoor hebben we een stevig fundament, gevormd door onze leveranciers.'

Al met al is het belangrijk om de klant te kennen en te weten welke leverancier daarbij past. 'Dit is niet alleen een kwestie van ervaring, maar dat bereik je ook door goed te luisteren naar kwekers. Omdat ik geen kweker ben, leer ik daar juist veel van. Ik kan niet anders zeggen dan dat Laxsjon Plants een mooi netwerk van goede leveranciers en trouwe klanten heeft.'

