



# ‘Kweken met respect voor natuur en medewerkers, maar wel ingrijpen in geval van nood

Stekbedrijf Heco: Onze klanten zijn grofweg boomkwekers in heel Europa

Iedere dag als ik naar mijn werk rij, kom ik langs het bedrijf van Kees de Jong, Heco Stekcultures BV, en verbaas ik me over de bonte veelheid van kleuren op zijn moerhoek. Deze editie van Regio-in-Beeld Midden-Brabant bood een mooie gelegenheid om eens naar binnen te gaan. Wat bleek: die bonte veelheid van kleuren is hoogstens tien procent van het complete verhaal; Heco Stekcultures heeft een sortiment van in totaal 700 verschillende soorten en cultivars.

Auteur: Hein van Iersel

Die rijkdom aan soorten en cultivars is meteen het belangrijkste verkoopargument van het Biezenmortelse bedrijf. Kees de Jong: ‘Vaak bestellen onze klanten maar een relatief klein aantal van een soort. Om een voorbeeld te noemen: 10.000 stekken in veertig of meer soorten. Dat is voor hen makkelijker en goedkoper dan zelf die soorten stekken. Ook voor stekbedrijven in Afrika is dat niet interessant. Ethiopië en Oeganda, dat is een totaal andere tak van sport. Dat soort bedrijven is pas interessant bij extreem grote series. Onze klanten zijn bijna altijd boomkwekers met een groot sortiment. In het buitenland zijn dat vaak ook de kwekers die hun planten aan huis verkopen. Onze klanten zijn grofweg boomkwekers in heel Europa en een paar uitzonderingen daarbuiten. Ruim meer dan de helft van onze bewortelde stek wordt geëxporteerd.’

Daarbij geldt, aldus De Jong, dat Nederland een fantastisch klimaat heeft voor de boomteeltsector: ‘Het is hier niet te koud en niet te warm. In totaal produceren wij jaarlijks ongeveer zeven miljoen bewortelde stekken: vier miljoen hees-

ters en drie miljoen coniferen. Wij leveren daarnaast ook zaailingen in zaaitrays, maar dat doen we niet zelf; dat besteden we uit. Handel doen we via een aantal grote beurzen. We staan ieder jaar op IPM, maar gaan ook naar Green is Life, Gardenia en natuurlijk Grootgroenplus.’

## Moerhoek

Een nadeel van een groot sortiment is dat je ook een gigantische moerhoek nodig hebt. Grofweg de helft tot een derde van het bedrijf bestaat daarom uit netje aangelegde rijtjes moederplanten, iets minder dan 2 hectare groot. Kwekers die hun eigen stek produceren, gebruiken vaak hun bewortelde stek. Voor Heco werkt dat natuurlijk niet vanwege het grote en steeds wisselende sortiment, dat ook nog eens constant wordt aangevuld met nieuwe soorten. Alle stekken worden aan de wortel getrokken in de 1 hectare grote kas.

Nieuwe soorten en vooral licentiesoorten zijn ook voor Heco steeds belangrijker. De markt heeft nu eenmaal een enorme focus op nieu-



4 min. leestijd



were en betere soorten, waarmee de kweker zich verderop in de keten kan onderscheiden. Mede met het oog daarop is De Jong voor een derde deel aandeelhouder in het bedrijf Breeder Plants. Breeder Plants onderscheidt zich volgens De Jong van andere licentieagenten doordat het zijn inspanningen richt op een zo klein mogelijk aantal nieuwigheden, en die alle aandacht geeft die deze bijzondere cultivars nodig hebben. Doordat De Jong medeaandeelhouder is, zit hij net wat dichterbij het vuur van de interessante soorten en kan hij hiervoor bewortelde stek leveren.

Een voorbeeld van een veelbelovende nieuwigheid is *Ligustrum ovalifolium* 'Josalig 1'. Deze *ligustrum* is een verbetering ten opzichte van de soort door het sterk vertakkende karakter. Hierdoor ontstaat een extra compacte en zeer dichte struik, die de plant bij uitstek geschikt maakt voor korte brede hagen. Normaal is dat lastig bij een ligusterhaag, omdat de botanische soort sterk de neiging heeft om lange

twijgen te vormen. Vanwege deze eigenschappen won *Ligustrum ovalifolium* 'Josalig 1' in 2017 een bronzen KVBC Award. De Jong is inmiddels genoeg door de wol geverfd om te snappen dat zelfs een plant die overduidelijk beter is, niet gegarandeerd een succes wordt. Wij discussiëren een beetje over de vraag waarvan dit afhankelijk is. De stelling van De Jong is dat het in de visuele handel met name om marketing gaat. Een goed voorbeeld daarvan is de hortensia 'Strong Annabelle'. Deze *Hydrangea paniculata* waait net zo hard om als de normale Annabelle, maar toch is deze plant een succes. In de institutionele markt geldt dat wat minder; daar gaat het eerst en vooral om betere eigenschappen. Toch moet De Jong erkennen dat dit niet het hele succes is. Ook voor de institutionele markt zal een kweker een plant waarvoor hij zelf de rechten heeft, bevoordelen, al was het alleen maar omdat hij daarmee een aanbestedingsvoordeel heeft. Mede om die reden loopt de bronzen liguster van De Jong wel goed, maar is het zeker geen cashcow.

### Corona

De Jong: 'Tijdens de laatste IPM was de markt superpositief, maar paar weken later was die compleet omgedraaid. Aanvankelijk was er wel iets van paniek in de markt en lag de handel volledig stil, maar gelukkig is de verkoop de afgelopen vier weken weer behoorlijk losgekomen. Zoals het er nu uitziet, wordt 2020 een redelijk tot goed jaar.'

### Biologie

Biologie en respect voor de natuur vindt De Jong belangrijk. Naast zijn stekbedrijf heeft hij nog een tweede bedrijf, waarmee hij mensen helpt om de gevolgen van straling, bijvoorbeeld van telefoonmasten, teniet te doen. Hij is gespecialiseerd in de agrarische industrie. Zijn bedrijf Enersta helpt onder andere veeboeren om hun dieren gezond te houden. De Jong vertelt daar niet al te veel over. Hij wil beide zaken klaarblijkelijk graag gescheiden houden. Over zijn voorkeur voor een vitale en gezonde bodem vertelt hij des te meer: 'Wij proberen





zo veel mogelijk zonder chemie te kweken. Uit respect voor de natuur, maar ook voor onze medewerkers. Dat is echter nog niet zo makkelijk. De belangrijkste reden daarvan is dat chemie relatief goedkoop is. Er wordt hierdoor vaak sneller naar chemie gepakt, maar het is niet duurzaam. Bij een duurzame teelt behoort men zoveel mogelijk gebruik te maken van de natuurlijke tools.

## ‘Wij willen biologisch telen, maar moeten in noodgevallen kunnen ingrijpen met chemie’



### Historie

Stekbedrijven bestaan nog niet zo lang en Heco Stekcultures is een van de eerste gespecialiseerde stekbedrijven van Nederland. Toen Kees de Jong zijn traditionele boomkwekerij omvormde naar een stekbedrijf, waren er misschien twee of drie andere die dit als specialisatie hadden gekozen. De Jong komt met even nadenken niet verder dan de namen Kortman en Willem Sanders in Boskoop. De reden van zijn switch? 'Ik vond stekken altijd al leuk werk, en daarnaast zit ik met mijn huisperceel opgesloten tussen een aantal wegen en een spoorlijn. Mogelijkheden om te groeien waren er dus niet. Daarom heb ik sinds 1980 mijn traditionele boomkwekerij, waarin we op contractbasis bijvoorbeeld populieren en *Thuja occidentalis* 'Brabant' kweekten, geleidelijk aan omgebouwd naar een stekbedrijf. Sinds 25 jaar produceren wij alleen nog gewortelde stek in stektrays.'



**Be social**

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/article/33530/kweken-met-respect-voor-natuur-en-medewerkers-maar-wel-ingrijpen-in-geval-van-nood](http://www.boom-in-business.nl/article/33530/kweken-met-respect-voor-natuur-en-medewerkers-maar-wel-ingrijpen-in-geval-van-nood)