



# Moeilijk om met concepten het verschil te maken

**Paul Bremmer: 'Ik vind groei positief. Onze klanten worden groter. Daarom kunnen wij zelf niet achterblijven'**

**Iedere kweker wil het: het verschil maken. Een product op de markt brengen dat anders is dan andere. In de dagelijkse realiteit is dat nog niet zo makkelijk. Paul Bremmer van Bremmer Boomkwekerijen vertelt hoe hij in zijn bedrijf omgaat met concepten.**

Auteur: Hein van Iersel

Het is vroeg in de morgen als ik bij Boomkwekerij Bremmer het erf op rij. Wat oude gebouwen, parkeerplekken onder wat oude *Metasequoia's* en een moderne kas. Maar voor de rest: heel veel rust. Geen mens te zien. Wat blijkt: ik ben op het oude, oorspronkelijke bedrijfsterrein van het bedrijf beland. Nog steeds in gebruik, maar al jaren geen *hoofdkantoor* meer. Een paar deuren verder is het 'nieuwe' Bremmer te vinden. Dat ziet er meteen

veel strakker uit, en zelfs chique als je niet de oude toegangsweg gebruikt, die aansluit op een rommelig wegje met oude industriepandjes, maar de nieuwe toegangsweg, waar Bremmer de bermen heeft verfraaid met een prachtig bloemenmengsel. Bijvriendelijk en dus goed voor de pr van het bedrijf, maar daarnaast ook goedkoper in onderhoud dan een normaal gazon dat je het hele seizoen door moet maaien.

Die twee terreinen illustreren *in a nutshell* meteen ook de geschiedenis van het bedrijf. Bremmer is ooit, in 1929 om precies te zijn, opgericht door opa Cor Bremmer. Op de locatie waar ik ben beland, begon in de jaren zestig zoon Paul Bremmer, de vader van de huidige algemeen directeur, die ook Paul Bremmer heet, voor zichzelf, terwijl twee andere zonen de oorspronkelijke boomkwekerij voortzetten. In 2006, ongeveer tegelijk met het



4 min. leestijd



aantreden van de derde generatie, werd die scheiding van de jaren zestig weer ongedaan gemaakt. Eerst gingen de neven Paul, Cornelis en vader Jaap een aantal jaren intensief samenwerken. Dat leidde in 2006 dus tot een volledige fusie. Kort daarna ging vader Jaap uit het bedrijf en bleven alleen Cornelis (33 jaar) en Paul (43 jaar) over. Cornelis Bremmer is verantwoordelijk voor de teeltechniek in de breedste zin van het woord; Paul heeft de rol van algemeen directeur, inclusief de inkoop. Paul Bremmer over de fusie: 'Wij kweekten altijd al dezelfde producten; de intensieve samenwerking bleek een opmaat naar een volledige fusie.' De reden achter die fusie die Paul Bremmer met terugwerkende kracht opgeeft, is schaalvergroting voor het creëren van een sterkere positie in de markt. 'Ik vind groei positief. Onze klanten worden groter. Daarom kunnen wij zelf niet achterblijven.' De fusie creëerde een redelijk grote speler. 'Op de nieuwe locatie hebben we ongeveer tien hectare, waarvan circa zeven in gebruik. Op de oude locatie hebben we zes hectare.'

Bremmer: 'Ik was dit voorjaar in Finland. Scandinavië is een belangrijke markt voor ons. Ik keek daar rond op een aantal verkooppunten waar je onze planten kunt vinden. Daar zie je duidelijk dat het aantal kwekers aan het afnemen is. Bij alle verkooppunten kwam ik ongeveer dezelfde zeven Nederlandse en Belgische kwekers van coniferen tegen. Dat betekent dus dat er voor retailers ook steeds minder te kiezen is. Wij streven naar langdurige en zo exclusief mogelijk relaties met de grote tuincentraketens, waarbij wij proberen het complete sortiment coniferen in te vullen. Honderd procent exclusiviteit is natuurlijk niet mogelijk; dat is een illusie. Maar voor veel van de grote ketens komen we een heel eind.'

Bremmer: 'Vorig jaar is Koen Kessels Tuinplanten gestopt. Dat heeft ons een aantal nieuwe klanten opgeleverd, omdat zij gedeeltelijk hetzelfde sortiment kweekten als wij. Verder vragen bestaande klanten nu naar het assortiment dat ze bij Koen Kessels kochten. Die trend, dat er steeds minder kwekers komen, zie ik verdergaan.'

**Naam bedrijf:** Bremmer Boomkwekerijen  
**Naam eigenaars:** Cornelis Bremmer  
 Paul Bremmer  
**Opgericht in:** 1929  
**Aantal hectares:** 13 hectare verdeeld over twee locaties  
**Aantal medewerkers:** 17 + scholieren  
**Gespecialiseerd in:** coniferen  
**Drie belangrijkste soorten:** *Juniperus*, *Taxis*  
*Thuja*



Het bemesten van de potten uit de gArt-collectie.



Label van de gArt-collectie.

### Coniferen

Het specialisme van Bremmer is overzichtelijk: een breed sortiment coniferen in pot. Dat is een veel breder segment dan je in eerste instantie denkt. Het gaat namelijk zowel om bijvoorbeeld de kleine bonsai-achtige *Pinus mugo* 'Carstens Wintergold' voor heidetuinen, die in Duitsland nog onverminderd populair zijn, als om grote *Taxus*- of *Leylandii*-struiken in pot, die gebruikt worden als haagplant. Dat laatste is zelfs een sterk groeiende tak van sport. Als in de loop van het leverseizoen

*Taxus*, *Thuja* en *Chamaecyparis* uit de volle grond op zijn, worden haagplanten in pot gebruikt.

Bremmer: 'Wij hebben recent een grote aanbesteding gewonnen voor *Taxus* in pot. Er werd voor *Taxus* gekozen omdat die machinaal geplant kan worden. Verder zijn hangplanten in pot veel makkelijker in tuincentra en cash-and-carry's.

### Concepten

Maar goed: het onderwerp van de dag betreft concepten en niet de geschiedenis of de focus van het



Een kas bij Bremmer Boomkwekerijen.



Voorbeeld van een tafel met sortiment coniferen.

bedrijf. Wat blijkt: Bremmer werkt al een paar jaar met een aantal zelf ontwikkelde concepten, waaronder het concept 'Plants of the World'. Het idee is dat Bremmer het verhaal achter een aantal planten probeert te vertellen. Directeur Paul Bremmer heeft overduidelijk lol in het concept. Hij vindt het belangrijk om de consument iets mee te geven over 'zijn' planten. Anderzijds geeft Bremmer aan dat het lastig is om met dit concept echt een verschil te maken. De planten die de kwekerij onder dit concept aanbiedt, zoals *Ginkgo*, *Araucaria* en *Pinus*, zijn daarvoor ook te generiek.

Puur als concept heeft Bremmer misschien wel meer succes met het veel nieuwere 'Hedgeline'. Dat is veel concreter gericht op de behoefte van de klant. Je koopt een tray met haagplanten en hebt dan precies genoeg voor één strekkende meter *Taxus*-, *Thuja*- of *Leylandii*-haag. Ook een derde concept is relatief nieuwe: coniferen op stam. Deze wordt onder het label gArt weggezet. gArt is een unieke collectie dwergconiferen op hoge onderstam. Paul Bremmer: 'Het idee om deze planten te gaan kweken, ontstond toen ik zag dat er wel veel dakplatanen, leilindes en bolacacia's als



Een voorbeeld van bijzonder sortiment: parasolden - ofwel *Sciadopitys verticillata*.

vormboom op de markt zijn, maar coniferen komen in deze categorie nauwelijks tegen. Een gat in de markt, zogezegd. Later, op het containerveld, vertelt Bremmer hoe ingewikkeld het soms is om een concept in de praktijk precies zo uit te voeren als je het echt wilt. Bremmer: 'Ik had aanvankelijk het idee om de planten te veredelen op een hoogte van twee meter, zodat de klant eronderdoor kan lopen. Maar dan kreeg je de planten niet vervoerd, dus daar zijn we van afgestapt.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7681](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7681)