



Stek met een plan voor de lange termijn

‘Plantipp is een professionele partij die ons aan goede rassen helpt, inclusief plan voor de hele keten’

Als ik ceo Simon Hendriksen van stekbedrijf D.J. Hendriksen spreek, is hij samen met collega Siebren van Aalst net terug uit Oeganda. Hij bezoekt het land meerdere keren per jaar om te zien hoe het stek erbij staat en eventueel nog wat bij te sturen. Via Plantipp komt hij aan de beste rassen, inclusief een plan voor afzet bij stekbedrijven en kwekerijen.

Auteur: Hanneke Tax

Vanuit Oeganda komen jaarlijks een paar miljoen stuks ongewortelde stek volgens een strakke planning naar Boskoop, om vervolgens doorgezet te worden naar stekbedrijven en kwekers in Nederland en een aantal Europese landen. Daar worden de stekken beworteld en verder opgekweekt. Ook in Nederland produceert D.J. Hendriksen ongewortelde stek, maar dan via een proces dat past bij de omstandigheden hier.

Ideale omstandigheden voor stek

‘Bij lavendel denken mensen vaak dat het een Nederlandse plant is, maar veel van die plantjes in de winkel komen oorspronkelijk uit Oeganda’, vertelt Hendriksen. ‘In onze kassen in Oeganda worden moederplanten opgekweekt van onder meer *Lavandula Phenomenal*, *L. Sensational!* en *L. Exceptional* en ook van de *Lagerstroemia*

With Love-serie. Deze zijn heel geschikt om in het zonnige en stabiele klimaat in Oeganda op te groeien’, legt Hendriksen uit. ‘Licht en donker zijn op de evenaar, op die plek in Oeganda, gelijk verdeeld: altijd twaalf uur licht en twaalf uur donker. Ook is de temperatuur stabiel in de omgeving waar wij zitten. Dankzij het nabije Lake Victoria (een meer ter grootte van de Benelux) is die heel stabiel, met overdag temperaturen tussen 26 en 30 graden en ‘s nachts niet kouder dan 18 graden. Daardoor kun je de teelt perfect plannen. Je kunt op ieder gewenst moment starten om in de juiste week de gewenste aantallen stek te kunnen leveren, en dat met een stabiele en goede kwaliteit.’

Gemeenschap van mensen rond de farm

‘Ik kom natuurlijk vaker in Oeganda en ook al is het geen vakantie, dat betekent niet dat het

gaat vervelen', zegt Hendriksen. 'Er gebeurt altijd wel wat en we hebben daar leuke mensen met wie we samenwerken.' Samen met collega van het eerste uur Siebren van Aalst bezocht hij begin oktober 2023 de kassen in Oeganda. D.J. Hendriksen huurt kassen van JP Cuttings (waarvan de oprichters Jeroen en Piet heten, vandaar de naam) op een aantal hectare bij Lake Victoria, waar ook een paar andere grote stekbedrijven zitten. Hendriksen werkt daar met een team vaste medewerkers, met aan het hoofd enkele Nederlanders en verder veel lokale mensen. 'We hebben ongeveer tweehonderd mensen aan het werk; dat betekent zo'n tweehonderd gezinnen die werk en inkomen

Ondanks hogere kosten, onder meer voor transport, blijft het een voordeel om in Oeganda te zitten omdat daar makkelijker personeel te vinden is en de 'handen' er goedkoper zijn. 'Er wordt wel gedacht dat het werktempo in het land lager zal zijn, maar ik zie dat onze mensen in Oeganda sneller werken dan je vaak ziet in Nederland, en ze werken kundig en precies. Ze hebben kennis en vaardigheden opgebouwd in de periode dat ze voor ons werken.'

Productievoordelen

Hendriksen legt uit dat het bedrijf niet alleen vanwege de gelijkmatigheid van het weer voor

Ter vergelijking beschrijft Hendriksen hoe de productie van stek er traditioneel aan toe ging: 'Afhankelijk van de weersomstandigheden werd er stek genomen; dat moest op een bepaald moment in het jaar. Dat stek moest vervolgens overwinteren, om het volgende voorjaar verder opgekweekt te worden. Dat "oude", overwinterde stek was verzwakt en had een uitvalpercentage van soms wel 20 procent. Van een plant als *Lagerstroemia*, bijvoorbeeld, kon je maar één keer per jaar stek halen; in Oeganda kan dat tot wel acht keer per jaar. We hebben nu een productief en zeer controleerbaar proces dat we goed kunnen plannen, met als resultaat een vers en sterk product.'

'Product dat bij ons past'

'Deze *Lavandula* is een goed voorbeeld van een ras dat we in samenwerking met Plantipp hebben uitgekozen, omdat het hele plaatje klopt', vertelt Hendriksen. 'Van de moederplanten in Oeganda tot de afzetkanalen en de route naar de retail in onder meer Nederland, in al die fases werken we samen en kunnen we sparren met Plantipp. Voor onszelf gaat het er niet om of een ras vrij of beschermd is, maar dat we een sterk ras hebben, een product dat bij ons past en dat qua klimaat, stekproductie en de rest van de keten optimaal is voor ons. Dat zijn dingen waarvoor we uitstekend bij Plantipp terecht kunnen.'

'We kunnen altijd even bellen met Plantipp om te schakelen en het proces eventueel bij te sturen'

hebben en een extra bonus krijgen als het goed gaat. In de loop van de twaalf jaar dat we daar zijn, is er rond de *farm* een gemeenschap opgebouwd. Daar horen ook voorzieningen bij, zoals een dokterspost. Omdat we met vaste mensen werken, groeien ze in het bedrijf; ze voelen zich gewaardeerd en zijn trots dat ze hier deel van uitmaken.'

Oeganda heeft gekozen. 'Ook de hoeveelheid zon is gunstig. Lavendelplantjes, bijvoorbeeld, profiteren daar sterk van. Ze maken veel suikers aan; dat is energie in het plantje die zich later doorvertaalt in sterke wortels. En dat leidt weer tot gezonde en sterke planten, waardoor je in de Europese productie minder hoeft te stoken en minder hoeft te spuiten.'



Een nieuwe brommer (*boda boda*) voor het personeel hoort er ook bij.



Siebren van Aalst met *Abelia grandiflora* 'Kaleidoscope'

De voordelen blijken ook verderop in de keten. Hendriksen: 'We kunnen het hele jaar door leveren zoals dat voor het eindpunt van de keten (de retailers) het beste uitkomt. Wij zijn de eerste schakel in het proces en je kunt vanaf het eindpunt terug plannen, zodat wij weten wanneer we moeten beginnen de moederplant op te kweken. Stel dat een retailer in week 40 een actie wil houden met lavendel; dan kunnen we vanaf dat punt terugrekenen en zo plannen dat op het moment van de actie het juiste aantal plantjes in het gewenste formaat beschikbaar is.'

Hij vertelt verder: 'De kweek van de moederplant bouwen we zeer gecontroleerd op, zodat er vanaf een bepaald moment elke week een bepaald aantal stekken per plant genomen kan worden. We poten bijvoorbeeld in week 1, in week 10 kunnen we acht stekken per week nemen en in week 12 tien. De kundigheid van onze productiemedewerkers is onder meer dat ze gelijkmatige en mooie stekjes nemen. Ze weten dat zowel de kwaliteit als de uniformiteit belangrijk is, omdat je die ook terugziet in het eindproduct.'

Vlot onderweg

Hendriksen is ook zeer tevreden over de efficiëntie van het transport: 'Vanuit Oeganda naar Boskoop kunnen in een week bijvoorbeeld 18.000 stuks *Lavandula Phenomenal*, 12.000 *L. Sensational!* en 6000 *L. Exceptional* geleverd worden. Bij het transport is de snelheid van belang. De condities in de koeling op het vliegveld en bij aankomst in Nederland hebben we onder controle, die in het vliegtuig net wat minder. Een vlucht die op maandagavond vertrekt vanaf het vliegveld op een half uur van de productielocatie, landt acht uur later in Nederland. Daar moeten keuringen plaatsvinden. Zo'n lading is dan rond woensdagochtend klaar voor verdere distributie vanuit Boskoop en Hazerswoude.'

De afzetmarkt van D.J. Hendriksen omvat Nederland, Duitsland, België, Frankrijk en nog een aantal Europese landen. 'Als we willen, kunnen we wereldwijd leveren, maar de Europese markt is handig en snel te bereiken en dat is voor alle partijen gunstig. We kunnen grote en kleine orders door elkaar leveren, maar de hoofdmoot zijn toch de grote orders naar een aantal grote stekbedrijven en kwekerijen.'



L. 'Phenomenal' doet het goed!

'We willen natuurlijk een product maken dat past bij ons proces in Oeganda en Nederland'

Intensieve samenwerking Hendriksen en Plantipp

'De relatie met Plantipp is voor ons heel belangrijk', vervolgt hij. 'We hebben een prettige samenwerking, die in de loop van de tijd steeds verder geprofessionaliseerd is. Als een product even wat minder goed loopt, kunnen we altijd even bellen met Thijs Veldhuijzen van Plantipp. Als een klant zich bijvoorbeeld bedenkt, waardoor we minder afzet hebben, helpt Thijs om contact te zoeken met een aantal mensen. Op die manier kunnen we schakelen en het proces eventueel bijsturen. Zo hebben we toch een bestemming voor het product.'

Veldhuijzen bevestigt dat het ervaren van een goede samenwerking wederzijds is: 'De samenwerking tussen Hendriksen en Plantipp is zeer positief en intensief. Hendriksen is al vele jaren een betrouwbare partner in de *supply chain* van onze beschermde rassen en vervult hierin een belangrijke rol. Het is voor ons van groot belang dat er gezond en soortecht uitgangsmateriaal beschikbaar is voor onze licentienemers. Veel van onze rassen vinden dan ook hun weg naar deze kwekers via de verkoop van stek van Hendriksen.'

Plan voor de lange termijn

'Belangrijk is dat Plantipp geen partij is die rassen over de schutting gooit met de boodschap "veel succes verder!", stelt Hendriksen. 'Als zij een nieuw ras willen introduceren, gaat dat altijd samen met een plan voor de langere termijn. We willen natuurlijk een product maken dat past bij ons proces in Oeganda en Nederland en aansluit bij de behoefte van onze klanten in Europa. We kunnen ook streng zijn tegen elkaar. Soms constateren we dat een soort, hoe mooi en goed ook, het net niet is voor ons. Ik vind het goed en belangrijk om daarover eerlijk te zijn tegenover elkaar. Als een product niet passend is, is dat vaak omdat het minder goed bij onze klanten past. Plantipp helpt ons om klanten bij de verschillende rassen te zoeken en dat doen we voor de lange termijn.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!