



Wilbert Stek: bevlogen stekspecialist blinkt uit met een mooie waaier aan varianten

Wilbert Stek is een stekbedrijf voor boomkwekerijen uit Gendt, bij Nijmegen, onder leiding van Wilbert van Luene. De kwekerij bestaat ruim twintig jaar en is meer dan vijftien jaar gevestigd op de huidige locatie in Gendt. De stekspecialist was in de beginjaren gespecialiseerd in alleen *Buxus*, maar zoals bekend heeft hij nu een breder assortiment van onder meer *Euonymus*, *Ilex (crenata en meserveae)*, *Osmanthus*, *Photinia*, *Thuja* en *Taxus*. Het bedrijf kweekt stekken onder 1,4 hectare glas en heeft 2 hectare met moerplanten. Er werken zes vaste krachten, zes mensen met afstand tot de arbeidsmarkt en er kan geput worden uit zo'n vijftig scholieren.

Wilbert Stek biedt goede en flexibele service en een juiste prijs-kwaliteitverhouding. Het bedrijf heeft een uitgebreide en trouwe schare klanten in Nederland en België, maar ook in Duitsland en de rest van Europa, vooral op contractbasis. Hierbij is een goede mix van klanten en wederzijdse tevredenheid over de

samenwerking belangrijk. Er wordt dus voornamelijk in opdracht geleverd, waardoor er geen grote voorraad is. Een van de doelen is om elk jaar weer een beter product te leveren dan het jaar ervoor. Een ander speerpunt is de reductie van de toepassing van gewasbescherming. Daar zijn de afgelopen jaren al de nodige stappen in gezet met compostthee en mineralen. Deze ontwikkelingen gaan verder, want 'de toekomst van onze sector ligt niet in de chemische gewasbescherming'.

Ideaal moment voor klantencontact

Wilbert Stek zal van alle soorten waar het bedrijf in uitblinkt, zo veel mogelijk types meenemen naar *GrootGroenPlus*. Ook laat hij zien in welke varianten deze kunnen worden aangeboden. In dit kader licht hij graag de *Euonymus* uit. Deze plant is beschikbaar als twee stekken in een 104-tray. Ook de *Taxus* zal de nodige aandacht krijgen met wat nieuwe soorten. De *Buxus*, die verkrijgbaar is in één, twee of drie per cup, wordt ook niet vergeten,





evenals *Ilex*. Op *Buxus*-gebied is Wilbert Stek bezig met wat nieuws, maar de beurs komt nog te vroeg om dat te tonen.

‘Voor ons is het vooral een relatiebeurs,’ vertelt Van Luenen. ‘We hebben veel klanten uit de buurt van Zundert die we dan kunnen spreken. Maar ook klanten elders uit het land komen langs, evenals uit het buitenland, zoals Italië, Duitsland, Polen, Hongarije, et cetera. Ik ben erg te spreken over het internationale karakter van GrootGroenPlus, een mooie bonus. De bestaande klanten hebben de prioriteit, maar dat wil niet zeggen dat we niet kennismaken met nieuwe belangstellenden. In drie dagen kun je ontzettend veel mensen spreken en dat krijg je anders niet voor elkaar, tenzij je vijf weken in de auto wilt zitten. Normaal heb ik veel telefonisch en mailcontact, maar het is echt fijn dat je met een bak koffie bij elkaar kunt zitten. We evalueren dan met de klant het afgelopen jaar en bespreken ook vaak de plannen voor het aankomende seizoen.’

Waar het Wilbert Stek uiteindelijk om gaat, is dat het drie leuke dagen worden. ‘De sfeer is daar altijd fantastisch en dan kun je ook veel gemakkelijker zakendoen. Daarvoor verdient de organisatie een pluim. Hoewel de mensen zelf de sfeer moeten maken, moet die wel

worden gefaciliteerd. GrootGroenPlus is een fijne beurs om te komen, ook wat betreft het opbouwen en dergelijke. Het is er gemoedelijk en er is niet veel gedoe, want daar hou ik niet van en dat weten ze ook. Als je iets vraagt, komen ze praktisch altijd met een goede oplossing.’

Uitdagingen

De trend van een goede afzet in 2021 is volgens hem dit jaar voortgezet, met de kanttekening dat iedereen wel wat voorzichtiger is. ‘De consument heeft minder te besteden en heeft dat een paar jaar niet veel gekund. Men geeft het geld nu aan meerdere dingen uit, terwijl de tuin na de investeringen in coronatijd wel op orde is. Ook de inflatie en stijgende (energie)prijzen spelen een grote rol. Toch heeft de tuin aan interesse gewonnen, mede door de trend van vergroening. Laten we dan ook niet te pessimistisch zijn, want de rol van de stratenmaker in de tuin is teruggedrongen. Een groenere tuin is dan ook essentieel voor de toekomst.’

Het vraagstuk van de toenemende kosten gaat ook niet aan Wilbert Stek voorbij. Dat vindt hij wel een uitdaging, vooral de stijgende energieprijzen. Hij maakt gebruik van gas om de cyclus van de planten goed op gang te houden; in de winter wordt er gestookt om

de bewortelingsnelheid erin te houden. Het plan is om als alternatief voor gas een warmtepomp aan te schaffen. Op die manier probeert Wilbert Stek de kosten in de hand te houden om een betaalbare stek te kunnen leveren. Maar aan sommige zaken, zoals duurdere trays en meststoffen, ontkom je niet. ‘We gaan gewoon wat harder werken om de afnemer zo veel mogelijk een kwalitatief en betaalbaar product te leveren.’ Maar in sommige gevallen is een prijsstijging onvermijdelijk. Er gaat bij het stekbedrijf uit Gendt echter nauwelijks iets op de automatische piloot en men vaart scherp aan de wind.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

Wilbert Stek bv
Smidstraat 1
6691 ES Gendt
Tel: +31 481 - 42 55 43
Fax: +31 481 - 42 29 63
Mob: +31 6 54 25 54 46
www.wilbertstek.nl

Route Blauw, standnummer B034