

Menkehorst: waar vakmanschap, logistiek en natuurbewustzijn samenkomen

Rondgang door Twents familiebedrijf in beweging

Wie het erf van Menkehorst Kwekerijen in Hengelo op loopt, of – zoals in ons geval – in een golfkar stapt voor een rondleiding, merkt meteen dat dit geen doorsnee groenbedrijf is.

Auteur: Huub Snijders

Menkehorst groeide in vijftig jaar uit van een klein tuincentrum tot een groothandelsorganisatie met een eigen container- en vollegrondskwekerij, een afhaalcentrum en een strak georkestreerde logistiek. Het bedrijf heeft een netwerk van meer dan 150 vaste kwekers.

Van tuincentrum tot internationale groothandel

De wortels van Menkehorst liggen in een klein plantencentrum met hoveniersafdeling en bijbehorend kwekerijtje aan de overkant van het huidige terrein. Harry Menkehorst en zijn vader begonnen daar met het kweken van rozen, vaste planten en coniferen. Het bedrijf groeide door tot een tuincentrum voor particulieren.

Zo'n 35 jaar geleden leidde de toenemende vraag van hoveniers ertoe dat Menkehorst een professionele groothandel werd. Tegenwoordig bedient het bedrijf hoveniers, tuincentra, handelaren en exporteurs in heel Europa. Ruim 50 procent van de klanten bevindt zich in Duitsland, maar dat verschuift. 'Je ziet de markt langzaam oostwaarts bewegen, tot in Polen, Roemenië en Oostenrijk. De grenzen vervagen', vertelt Bob Deegens, die al bijna twaalfenhalf jaar verbonden is aan Menkehorst.

Catalogus die Europa verbindt

Het assortiment van het bedrijf vertaalt zich uiteindelijk in de jaarlijkse catalogus. De eigen productie wordt gecombineerd met het aanbod van circa 150 kwaliteitskwekers. Ogenschijnlijk is de catalogus een simpele lijst, maar in werkelijkheid gaat het om een nauwkeurige afstemming tussen potmaten, codes, kluiten en maatvoeringen.

'Iedere kweker heeft zijn eigen lijst', zegt Deegens. 'Maar in onze catalogus moet alles samenkomen in één logisch geheel. Dat vraagt digitalisering, afstemming en vooral vakman-

schap.' Het resultaat is dat hoveniers met één plantenlijst hun gehele project kunnen inkopen.

Hoveniers komen terug dankzij kwaliteit en leveringszekerheid

Hoveniers werken met korte doorlooptijden. Menkehorst is daarop ingericht met drie afnameroutes: de cash-and-carry, vooraf klaargezette producten en levering op locatie in heel Europa.

Voor regionale ritten rijdt Menkehorst met eigen vervoer; verder werkt het bedrijf al 50 jaar samen met Lesscher in Deurningen. De inkomende logistiek is minstens zo belangrijk als de uitgaande: meerdere keren per week worden bestellingen opgehaald bij kwekers in Nederland, België en Duitsland, en in het seizoen ook wekelijks in Italië. In Hengelo wordt alles gecontroleerd en omgepakt en vaak binnen 24 tot 48 uur weer uitgeleverd.

Voorop met containerbomen

Menkehorst was één van de eerste bedrijven die serieus inzetten op boomteelt in containers.



Lagerstroemia 'Natchez



Dat Menkehorst de klantvraag ziet verschuiven, heeft alles te maken met een bredere beweging in de samenleving.

De containerkwekerij, circa 7 hectare groot, telt meer dan 300 boomsoorten. Het belangrijkste voordeel: ze zijn het hele jaar door leverbaar. 'We potten jaarlijks ongeveer 25.000 bomen op', zegt Deegens. 'Van pinkdikte tot 20-25. Het kan dikker, maar dan zoeken we ze in ons netwerk.' Op het veld vallen de stammatbanden op: een simpele, maar effectieve innovatie. 'Vroeger liep iedereen met een meetlint', vertelt Deegens. 'Nu zie je in één oogopslag of het om een 10-12 of een 12-14 gaat. Dat scheelt uren werk.'

Water, klimaat en vitaliteit: de stille wetenschap achter elke pot

Onder de containerkwekerij ligt een zorgvuldig aangelegd netwerk van leidingen en goten. Regen- en gietwater wordt opgevangen, gefilterd en verrijkt met voedingsstoffen. pH-correctie en bacterieremming zorgen voor een constante kwaliteit.

Trends: van voedselbos tot onttregelen

Dat Menkehorst de klantvraag ziet verschuiven, heeft alles te maken met een bredere beweging in de samenleving. Fruitbomen en voedselbos-beplanting winnen terrein, niet alleen bij ecologisch ingestelde opdrachtgevers, maar juist bij de doorsnee tuineigenaar. Mensen willen weer dingen kunnen plukken; ze willen iets dat leeft en dat teruggeeft. 'Een appelboom, een bessenhaag, een paar eetbare struiken – het hoeft niet ingewikkeld te zijn', aldus Deegens. 'Het brengt beleving in de tuin. Dat merken we in de verkoop.'

Daarnaast zet de trend van het onttregelen stevig door. Niet alleen omdat gemeenten en waterschappen er actief op sturen, maar ook omdat hoveniers hun klanten steeds vaker laten zien hoeveel rust, koelte en biodiversiteit je terugkrijgt als je tegels vervangt door groen. Vooral haagplanten, siergrassen en inheemse soorten doen het hierbij goed. 'Sommige hoveniers doen bewust niet meer mee aan het "dichtstraten". Dat sentiment is aan het schuiven.'

Opvallend is ook de toenemende vraag naar volwassen tuinen. Klanten willen direct resultaat: bomen van formaat, struiken die meteen volume geven, beplanting die vanaf dag één past bij de schaal van de tuin. Dat vraagt om grotere plantmaten én leveranciers die deze constant kunnen leveren. Menkehorst ziet dat terug in de vraag naar 10-12-, 12-14- en zelfs 16-18-containerbomen en solitaire meerstammigen. Deegens: 'Het gaat om groen dat meteen wat doet, of dat nu eetbaar groen is, klimaatgroen of volwassen groen. Die beweging zie je in heel Europa.'

Twents kennisoffensief voor jong en oud

Menkehorst ziet enerzijds de vraag naar vakmensen in de groene sector sneller groeien dan het aanbod, en anderzijds een grotere behoefte aan vak kennis. Daarom is er in het nieuwe pand een kennisruimte ingericht, waar in samenwerking met het Zone.college een reeks praktische cursussen wordt gestart. Het gaat om modules

op het gebied van plantenkennis, bodemkunde, bemestingstechniek, snoeikunde, klimaatadaptatie en spuitlicenties. De opleidingen richten zich op studenten en door- en zijinstromers, maar ook op vakmensen die hun kennis willen verdiepen.

Het gaat om een combinatie van theorie en praktijk. Menkehorst ziet het opleiden van nieuwe vakmensen en het delen van kennis als een taak voor de hele sector. 'Je levert niet alleen planten; je levert straks ook de mensen die het vak overeind houden. Dat is misschien nog wel belangrijker dan de dagelijkse handel.'



www.menkehorst.nl



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!