



‘Wij maken de bestellijst voor de hovenier compleet’

Van Oirschot Tuinplanten ontzorgt de hovenier van A tot Z met beplanting in een sfeer van Brabantse gemoedelijkheid

De Brabantse gemoedelijkheid loopt als een rode draad door de kwekerij. Met deze uitstraling opereert Van Oirschot Tuinplanten uit Biezenmortel al decennia succesvol als totaalleverancier van tuinplanten. Je kunt het zo gek niet bedenken of de hovenier vindt er zijn gewilde boom of plant. ‘Ons voornaamste doel is om alle levende materialen voor de tuin bij elkaar te brengen en de bestellijst voor de hovenier compleet te maken,’ zegt eigenaar Karel van Oirschot.

Auteur: Emiel te Walvaart

Van Oirschot Tuinplanten afficheert zich als ‘kwekerij annex totaalleverancier van beplanting voor het hoveniersbedrijf’. Eigenaar Karel van Oirschot: ‘We leveren complete bestellijsten voor de hovenier. Dan gaat het om bomen, vaste planten, heesters en alles wat daarbij komt kijken. Eigenlijk bieden we alle levende materialen aan, in soorten van A tot Z. Deze brengen we allemaal bij elkaar; dat is ons voornaamste doel. De hovenier kan bij ons zes dagen in de week terecht om een bestelling op te halen, en dat kan op elk moment tussen



Een andere ontwikkeling in het assortiment is een groeiende vraag naar planten die goed tegen droogte kunnen. Van Oirschot: 'Het viel ons vorig jaar op dat onze klanten veel kozen voor gewassen uit dat segment. Dit geldt zowel voor hoveniers die bij particulieren komen, als voor groenvoorzieners die voor gemeentes werken. Zo wordt er ingesprongen op de langere droge periodes.'

De kweker uit Biezenmortel gebruikt naar eigen zeggen vooral zijn fingerspitzengefühl bij de samenstelling van zijn assortiment. 'Ik volg de trends in de markt niet echt en weet niet of er meer vraag naar een plant of boom is. Onze werkwijze staat niet in een boekje. We zijn altijd heel ad hoc in het inkopen van partijen beplanting. We halen het plantgoed bij collega-kwekers die een groep vaste leveranciers vormen. We houden het aanbod bij de kwekers strak in de gaten en pikken er op het juiste moment wat uit. Zodoende is de samenstelling van het plantgoed elk jaar verschillend. Het ene jaar kweken we heel veel van een bepaalde soort, het andere jaar nauwelijks iets.'

Keuze op gevoel

Hij maakt naar eigen zeggen 'een keuze op ons gevoel over de markt'. 'Hierbij hebben we het voordeel dat we veel in contact staan met onze eindklanten, de hoveniers, en horen wat er

Van Oirschot Tuinplanten

Wat meer dan dertig jaar geleden rond Van Oirschots achttiende verjaardag begon als hobby, is in de loop der jaren uitgegroeid tot een moderne plantenkwekerij die zo'n 25 hectare beslaat. Het grotere deel betreft teelt in potten, het andere deel is vollegrond. Daarnaast is er een hectare bebouwd met kassen. De bedrijfsruimte voor pakken en verladen is 5000 vierkante meter groot. Van Oirschot heeft een compleet assortiment aan tuinplanten voor de hovenier, dat bestaat uit bomen, vaste planten, heesters, solitairen en haagplanten. De kwekerij uit Biezenmortel biedt werkgelegenheid aan twaalf mensen, aanvuld met een aantal zzp-chauffeurs.

'We gebruiken vooral ons fingerspitzengefühl bij de samenstelling van ons assortiment'

7.00 en 21.00 uur. Het is ook mogelijk eerder of later langs te komen; tijden vinden we niet zo spannend. Maar we bezorgen ook ter plekke, afhankelijk van de wens van de klant. Wij rijden door het hele land; de meeste klanten zitten in Noord- en Zuid-Holland, Utrecht, Gelderland en Noord-Brabant.'

Bijvriendelijke beplanting

Van Oirschot gaat zeker niet in de schoenen van de tuinontwerper of -architect staan. Hij is meer iemand van no-nonsense die ernaar streeft een zo volledig mogelijk assortiment aan te bieden. Wel ziet hij dat er de laatste twee jaar meer vaste planten worden afgenomen, en dan vooral de bloemrijke soorten. Dat geldt voor zowel het openbaar groen als voor de particuliere tuin. 'Wat de laatste vijf jaar ook flink is toegenomen is de vraag naar bijvriendelijke planten, zoals de *Hedera helix* 'Arborescens' (struiklimop). Vooral gemeentes zoeken steeds meer bijvriendelijke beplanting. Inmiddels zijn deze uitgegroeid tot een van de belangrijkste producten.'



Karel van Oirschot

leeft. Kwekers die alleen voor handelsbedrijven kweken, krijgen veel minder mee over populaire gewassen. Veel kwekers telen producten uit liefhebberij, maar ooit moet er natuurlijk ook eens wat afvallen naar de markt. Je moet datgene kweken wat de markt vraagt. We zien aan de bestellijsten en offertes die binnenkomen wat de rode draad van de bestellingen uit het assortiment is. Omdat wij de bestellijsten van de hoveniers compleet maken, zien wij de schaarstes of de behoeftes van klanten. Daaruit maken we op wat we dat seizoen willen kweken.'

Hoewel Van Oirschot er absoluut naar streeft om een goed gewas af te leveren, draait het daar niet alleen om. 'We kweken weliswaar heel veel planten, maar je moet er wel lol in hebben. Dat hebben wij onder meer met onze vrachtauto's.' Naast de kwekerij heeft hij namelijk een grote liefhebberij: het zoeken en restaureren van bijzondere Scania- vrachtwagens. Deze

'Eigenlijk drink ik liever in de kantine een bakje koffie met de klant dan dat ik een mailtje moet beantwoorden'

stoere Scania's worden onder andere ingezet voor de aflevering bij de hoveniersbedrijven. Dit is een van de voorbeelden van hoe de functor een belangrijke rol speelt binnen de kwekerij. In het kader hiervan brengt Van Oirschot jaarlijks een kalender met vrouwelijk schoon uit en sinds een aantal jaren ook een exemplaar met mannelijke modellen. Het bedrijf zet deze marketingtool al sinds 1999 in. Daarnaast wordt er ook meer gewerkt met social media om de kwekerij en zijn producten nog beter in de markt te zetten.

Bakje koffie met de klant

De kweker beleeft eveneens veel plezier aan het vertoeven tussen zijn mensen en vervult een spelfunctie. 'Ik zit tussen het kantoor, de kwekerij en de bestellingen in. Ik ben nogal mobiel en rij veel met de loader rond. Zodoende kan ik een praatje maken met klanten die ik zie binnenkomen. Ik ben echt zichtbaar in het bedrijf aanwezig. Eigenlijk drink ik liever in de kantine een bakje koffie met de klant dan dat ik een mailtje moet beantwoorden. Wij willen de Brabantse gemoedelijkheid uitstralen; dat is de rode draad van ons bestaansrecht. Ook zijn gunning en gastvrijheid voor onze klanten belangrijke factoren in onze bedrijfsvoering. Zo zijn er hoveniers die helemaal vanuit de kop van Noord-Holland bijna tweeënhalve uur onderweg zijn om planten bij ons te halen. Het zegt wel iets dat ze twintig adressen voorbijrijden.' Naast de binding met de eigen medewerkers,

die veelal meer dan zeventien jaar in dienst zijn, vindt de Brabander het persoonlijke contact met de hovenier belangrijk. 'Ik ken al onze klanten bij naam en toenaam. Wanneer er een hovenier binnen komt rijden, weet ik wie het is en wat hij besteld heeft. De klant is geen nummer voor mij. Hierbij is het belangrijk dat je eerlijk bent naar hem. Als er op de orderlijst een bepaald product voorkomt dat heel schaars is, dan kunnen we hem een alternatief aanbieden. Dat moet je dan wel op tijd communiceren. Dit jaar is bijvoorbeeld bij sommige soorten laanbomen de maat 18-20 centimeter niet zo dik bezaaid in de markt. Dan moeten we concessies doen naar maat 14-16 centimeter. Je kunt dan niet deze maat laanbomen op de stoep zetten zonder iets te hebben doorgegeven.'

Catalogus naar zesduizend adressen

Hij doet nauwelijks aan acquisitie of pr om nieuwe klanten binnen te halen. 'De meesten komen bij ons binnen via mond-tot-mondreclame, vooral door collega-hoveniers. Een leuke marketingtool is onze catalogus met het volledige assortiment die we een keer per jaar uitbrengen. Die sturen we traditioneel in oktober of november, net voordat het herfstplantseizoen begint, naar zesduizend adressen en bereikt alle hoveniers in Nederland. Ook zijn klanten altijd welkom om rond te kijken op de kwekerij, zodat ze zich een beeld kunnen vormen van hoe onze teelt erbij staat en wat wij verhandelen.'

Van Oirschot heeft op zich niet zo veel met het begrip 'duurzaamheid'. 'Ik vind dat zo opgedrongen door de overheid. De diesel is zo duur; die gooien we niet in de sloot. Bestrijdingsmiddelen, die toch al bijna onbetaalbaar zijn, gebruiken we niet of nauwelijks. Bovendien is het helemaal geen leuk werk om met een masker te spuiten. We zijn van oudsher altijd zuinig met kunstmest geweest en nu gebruiken we het helemaal niet meer, omdat we potgrond mengen met Osmocote-bemesting. Deze langzaamwerkende meststof maakt andere meststoffen, zoals kunstmest, overbodig. We werken duurzaam, omdat het praktisch is. Bij ons ligt er geen plastic in de sloot. Het gaat er ook om hoe mensen hiermee omgaan.'



Bestellingen staan klaar in de loods bij Van Oirschot Tuinplanten



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!