



‘De boodschappenkar is altijd voller dan ze van plan waren’

Voorjaartrends plantmateriaal: inheems, biologisch, bloeiend én zonder plastic

Groothandel en kwekerij Planta Groencentrum heeft in het voorjaar een drukke periode. Hoverniers zitten midden in het seizoen voor aanleg en voorjaarsonderhoudsbeurten bij klanten. Eigenaar Joris Warmerdam deelt de voorjaartrends met ons: bloeiend, biologisch en het liefst ook nog inheems.

Auteur: Karlijn Raats
Foto: Lilian Fotografie

Vroegbloeiende soorten worden veel gevraagd in het voorjaar. Joris Warmerdam, samen met zijn broer Dirk eigenaar van Planta Groencentrum, somt op: *Prunus*, *Amelanchier*, *Osmanthus burkwoodii*, *Camellia*, *Edgewortia*, *Ribes* en bijvoorbeeld *Magnolia*. *Erysimum* ‘Bowles Mauve’ wordt als vaste plant ook steeds meer gewaardeerd vanwege de extreem lange bloeitijd. Vaste planten die geschikt zijn voor een schaduwrijke tuin zijn onder andere *Bergenia*, *Anemone* en *Epimedium*. Bij heesters moet je dan denken aan *Skimmia* en bij bosplanten aan varens, *Fatsia*, *Rhododendron* en *Ilex*.

Inheems en biodivers

Er is steeds meer vraag naar inheems plantmateriaal en naar planten die de biodiversiteit vergroten en insecten en andere diertjes aantrekken. Wat Planta Groencentrum niet wil bij trends, is verhalen vertellen via plastic labels, kaartjes en andere tierelantijnen die je wel ziet in tuincentra. Warmerdam: ‘Een kaartje mag uiteraard, maar een groenverhaal vertel je in de eerste plaats met een goed groenproduct en niet met plastic. Het is de wereld op zijn kop als de marketing eromheen 50 procent bedraagt van de waarde van het product.’



Biologisch gekweekt

Een andere opkomende trend is biologisch gekweekt materiaal. 'Met name SKAL is veelgevraagd. Bij sommige banken bestaat de mogelijkheid om een tuin met het huis mee te financieren als je SKAL-gecertificeerde planten gebruikt. De voorwaarden en mogelijkheden

daarbij variëren sterk; te denken valt bijvoorbeeld aan een lening met een lagere rente voor duurzame projecten. De markt is nog wel zodanig dat het lastig is om een complete SKAL-lijst bij elkaar te krijgen; het is duidelijk nog in ontwikkeling.'

Opvoeden

Die ontwikkeling naar biologische teelt is voor het leeuwendeel afhankelijk van vraag en aanbod. Wil de vraag stijgen, dan moet de consument 'opgevoed' worden om vlekjes of hier en daar een luisje op een plant te accepteren, zoals bij appels in de supermarkt. In de praktijk komt het er vaak op neer dat men zich uitsprekt als een bezorgde burger, maar uiteindelijk koopt als een consument. Warmerdam ziet daarbij een mooie rol weggelegd voor hoveniers. 'Zij kunnen het verhaal het beste vertellen aan de klant: dat het uiterlijk van de plant niet alles zegt over de kwaliteit. Dat vooral factoren als de bodem een rol spelen; dat je de bodem – vooral in nieuwbouwwijken – op orde moet brengen, zodat de planten goed aanslaan en vitaal blijven. Dat betekent: geen storende lagen, puin en zand, maar goede grond, eventueel met toevoegingen om de bodembiologie en het aanslaan van de planten te stimuleren. Consumenten moeten de plantdiepte goed in de gaten houden: veel mensen planten te diep en beregenen niet vaak en lang genoeg. Planten moeten niet verwend worden; ze moeten zelf aan het werk om een sterk wortelgestel aan te maken met veel fijne haarwortels, zodat ze zelf voeding en vocht uit de bodem kunnen halen.'

Webshop en uitgebreide catalogus

De website van Planta Groencentrum vormt de

catalogus, waarin data worden gevoed vanuit softwareprogramma Wintree en die door zakelijke klanten veel gebruikt wordt. 'Als hoveniers vragen om een compleet beplantingsplan, kunnen we uit ons bestand van circa 1.000 klanten altijd de juiste partij aan de klant koppelen. We proberen altijd de juiste partijen bij elkaar te brengen en zijn in die zin een plek voor kruisbestuiving door professionals.' Meer dan 80 procent van de omzet van Planta Groencentrum komt van zakelijke klanten, zoals hoveniers en andere groenprofessionals. Het bedrijf in De Bilt heeft een groothandelsfunctie en een breed assortiment. Het terrein in De Bilt beslaat 4 hectare. Consumenten worden online bediend en kunnen langskomen op vrijdag en zaterdag. De fysieke voorraad is groot en uitgebreid, van planten in P9 tot solitaire van 6 m hoog. Die zijn allemaal te bekijken in De Bilt.

'Het voordeel van samen uitkiezen en uitmerken is dat er nooit problemen zijn met de verwachtingen'

Zelf uitmerken

Warmerdam: 'Hoveniers krijgen hier eigenlijk altijd hun bestelling rond. Tijdens de openstelling voor particuliere verkoop kunnen hoveniers samen met hun klant komen, en soms sturen ze de klant zelf.' De cash & carry heeft dan ook de functie van showroom. Zowel hoveniers als hun klanten kunnen na het uitkiezen de specifieke producten labelen. Er hangt een kaartje met de bruto consumentenprijs aan de bomen en planten; hoveniers krijgen hier een mooie korting op. 'Het voordeel van samen uitkiezen en uitmerken is dat er nooit problemen zijn met verkeerde verwachtingen. Klanten kunnen producten kiezen op basis van wat ze zelf zien; dat is beter dan wanneer de hovenier hen laat kiezen op basis van foto's. De boodschappenkar is dan ook altijd voller dan ze van plan waren.'



Dirk (I) en Joris Warmerdam



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!