



Starten in de boomkwekerij is eigenlijk onmogelijk, maar het kan wel

David Moerings: 'Als je niet bang bent kunt je hard gaan, maar ook hard op je bek gaan'

Je eigen boomkwekerij starten is lastig en eigenlijk zelfs onmogelijk. Ga maar na. Je steekt een stekje of een spil in de grond en als alles meezit, heb je over twee, drie of vier jaar je eerste omzet. In de tussentijd lopen je kosten door: pacht, arbeid, substraat, meststoffen. Toch zijn er ondernemers die *zich daar geen fluit van aantrekken en het toch doen. David Moerings is zo'n voorbeeld. In drie jaar groeide zijn bedrijf van 40.000 naar 200.000 Skimmia's. En het einde lijkt nog lang niet in zicht.*

Auteur: Hein van Iersel



5 min. leestijd

Moerings is zijn bedrijf in 2014 *from scratch* gestart. Dat wil niet zeggen dat hij geen roots heeft in de kwekerij of in de *Skimmia*-teelt. Verre van dat: vader Jos Moerings had een bekend *Skimmia*-bedrijf en zelfs een aantal eigen licentiesoorten. In 2007 stond de toen nog zestienjarige David Moerings klaar om bij zijn vader in het bedrijf te komen. Junior zou parttime bij pa in het bedrijf werken en daarnaast naar school gaan. Het mocht niet zo zijn. Amper een paar maanden voordat David Moerings aan de slag zou gaan, kwam Jos Moerings plotseling te overlijden. De jonge David was duidelijk nog te jong om het bedrijf over te nemen en moeder Moerings besloot dat de tuin verkocht zou worden, nadat twee broers van vader alles afgeweekt hadden.

Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan en junior begon al snel als hulpje bij een andere Boskoopse *Skimmia*-kweker, John van Zuilen. David Moerings: 'Van hem heb ik het vak geleerd.' Maar de jonge Moerings is ongeduldig en wil grotere stappen zetten. Hij begint onder meer op advies van zijn neef en waterplantenkweker Ronald Moerings bij Intratuin: 'Als ik een goede kweker wilde worden, zei mijn neef, moest ik eerst weten wat de consument wilde, en dat kon ik volgens hem het beste leren op een tuincentrum. Dus ging ik naar Intratuin om te vertellen wat ik wilde verdienen en dat ik niet alleen maar water wilde geven. Daar schrokken ze aanvankelijk van, maar op voorspraak van neef Ronald kon ik gelukkig toch komen. Ook daar heb ik drie jaar gewerkt, maar in de tussentijd ben ik wel alvast begonnen met het eigen bedrijf. Dat kon aanvankelijk in een oud bloemenkasje van 500 meter bij mijn moeder achter en later op een ander stukje wat ik bij had gehuurd. De kwekerij van mijn vader was inmiddels verkocht, maar dit kasje was gelukkig uit de verkoop gebleven. Op een gegeven moment werkte de combinatie van een eigen bedrijf en werken bij Intratuin niet meer. In 2014 ben ik gestart op het bedrijf van Aad & Kees Nederhof aan de Zuidwijk in Boskoop. Zij willen op termijn stoppen met hun bedrijf en ik neem nu langzamerhand hun ruimte in de kas op het pottenveld in de vollegrond over. Daarnaast huur ik nog een kwekerij en schaduwhal erbij. Inmiddels zit ik op een areaal van ongeveer 2,3 hectare, waarop ik ongeveer 200.000 planten heb staan.'

'Ik heb me gespecialiseerd in *Skimmia*. Ik kweek op dit moment vier soorten: Marlot, Fragrant Cloud, Rubella en Rubinetta. Volgend jaar ga ik dat sortiment uitbreiden met één nieuwe soort. Dat gaat Snowwhite worden, een soort die nog van

mijn vader komt. Ik heb goed nagedacht over de soorten die ik nu kweek. Dit zijn redelijk makkelijke soorten, die goed te kweken zijn. Een andere soort die ik er op termijn bij ga nemen, is Temptation. Zeker in het begin is het niet verstandig om al te grote avonturen aan te gaan. Ik wil eerst voor zekerheid gaan. In 2016 had ik door te weinig zon in het voorjaar te weinig bloemvorming en het jaar daarvoor zorgde een late nachtvorst voor schade. Als beginnend kweker ben je dan extra kwetsbaar.'

Bank

Moerings is het type ondernemer dat liefst vandaag nog doorpakt. Met een brede lach: 'Als je niet bang bent, kun je hard gaan en hoef je niet braafjes van A naar B naar C, maar kun je in één keer doorgaan. Anderzijds kun je dan ook gruwelijk op je bek gaan. Het mooie van ondernemen is dat niemand mij tegenhoudt als ik morgen een miljoen *Skimmia*'s opzet.' Later in het interview nuanceert hij dat standpunt enigszins: 'Het komende jaar wil ik wat het rustiger aan doen. Eerst bestendigen wat ik heb opgebouwd en daarna doorpakken.' Om in één keer door te pakken en de kas van Aad en Kees Nederhof over te nemen, is natuurlijk wel geld nodig en dat is er nu nog in onvoldoende mate. Door de veel strengere regels van de bank moet je minimaal twintig procent eigen geld inbrengen als je wilt lenen. Moerings is het daar natuurlijk niet mee eens. 'Op die manier krijg je de verjonging van Boskoop nooit voor elkaar.' En die twintig procent eigen geld: 'Als je die al hebt, heb je het hard nodig om te groeien.' Moerings heeft duidelijk de ambitie en de drive

om een grote te worden en weet dat vooral ook met de nodige humor te brengen. Anderzijds heeft zelfs hij maar 24 uur in een dag en lukt het hem ook niet om op hetzelfde moment een order klaar te maken op de kwekerij en op Groendirect te staan om nieuwe klanten te werven.

'Ik heb me gespecialiseerd in *Skimmia*. Ik kweek op dit moment vier soorten: Marlot, Fragrant Cloud, Rubella en Rubinetta

Skimmia-kwekers

Op dit moment zijn er Nederland zo'n twintig bedrijven die zich concentreren op de teelt van *Skimmia*. Moerings is in dat gezelschap een relatieve nieuwkomer en voelt zich weleens onheus behandeld. Voor een landelijke *Skimmia*-kwekersdag wordt hij als enige niet uitgenodigd. De kweker lijkt er niet echt mee te zitten, maar wil het tegelijk wel gezegd hebben. Hij snapt best dat *Skimmia*-kwekers onder elkaar niet vertellen hoe ze bijvoorbeeld hun bemesting of teeltplan precies inrichten, maar onderling contact is voor alle par-





tijen gunstig en voordelig. Tegelijk steekt het de boomkweker dat een fors aantal van de oude licenties van zijn vader niet bij hem zijn beland, maar bij andere leden van de familie. David Moerings lijkt te optimistisch en te positief om hier lang bij stil te staan. Wel is hij in een klein kasje bij huis bezig om te hobbyen met nieuwe soorten. In dit kasje staan enkele duizenden zaailingen en de boomkweker hoopt dat hier een nieuwe *cash cow* tussen zit. Hij weet zelfs al hoe die nieuwe *Skimmia* eruit moet zien: een soort met koperkleurig blad en hardroze bessen.

Ook uit andere zaken blijkt dat David Moerings het nodige heeft geleerd van zijn drie jaar bij Intratuin. Hij denkt goed na over de combinatie van pot en

plant. Een plant als *Skimmia* 'Rubinetta' heeft donkerrood kleurend blad; dat past veel beter in een dieppaarse pot dan in de standaard zwarte pot.

Zijn creatieve inborst blijkt ook uit een nevenactiviteit waarmee Moerings vorig jaar is begonnen. Onder de naam *Creative Christmas Box* levert hij voor retailers een doe-het-zelfkerststuk. In een mooi vormgeven box zit alles wat nodig is om een kerststukje te maken, inclusief snijgroen, een schaal en stekers, en dat alles voor minder dan 6 of 7 euro. Vorig jaar heeft deze box al goed gedraaid, maar dit jaar moet de echte doorbraak worden. Moerings is redelijk nuchter over de vraag of dit een succes gaat worden. Hij beseft ook wel dat, als het echt een doorslaggevend succes wordt,

concurrenten op de markt zullen komen die waarschijnlijk meer tijd en geld hebben om het product aan de man te brengen. 'Als iemand dat wil, dan moet hij dat zeker doen.'

Stekken

Traditioneel werd *Skimmia* gestekt in een plug en pas in het tweede seizoen overgepot in de eindpot. Moerings heeft ervoor gekozen om direct in de eindpot te stekken. Dat heeft als voordeel dat de plant beter doorgroeit en vooral mooier wortelt. Het grote nadeel is dat dit veel meer plaats kost in de overwinteringskas. Moerings: 'Bij stekken in plug zie je vaak dat het lang duurt voordat de plug doorgroeit en kan er zelfs wortelrot optreden als de pH van de plug en de eindpot van elkaar verschillen.'

Het bedrijf levert de meeste planten al in een potmaat van 13 of 15 centimeter; 13 centimeter is vooral voor de export en 15 voor de Nederlandse markt.

Qua afzet is het bedrijf redelijk overzichtelijk. Moerings levert grote series en heeft dus behoefte aan klanten die veel planten nodig hebben. Belangrijkste afnemer zijn de tuincentra. Ook daar is hij als jonge kweker in het nadeel. Hij heeft inmiddels vaste banden met een aantal grote ketens, maar veel ketens zullen toch primair geneigd zijn om handel te drijven met bedrijven die ze goed kennen en die vertrouwd zijn. Moerings moet dat vertrouwen als nieuwkomer nog opbouwen. Tussen de regels door blijkt dat de jonge kweker het spel al aardig kan meespelen. 'Als in november de *Skimma's* bij hun eigen vaste leveranciers op zijn, bellen ze mij. Ik moet dan even moeilijk kijken en roepen dat het bij mij ook al dun aan het worden is. Evengoed zou ik best nog een extra grote tuincentrumketen erbij willen hebben.' Naast de directe levering aan tuincentra wordt er geleverd aan handelaren en exporteurs, en daarnaast ook via Groendirect. Incidenteel wordt ook nog afgezet via de veiling, maar dan gaat het echt om planten die niet op een andere manier afgezet kunnen worden.



Verplaatsen van potten op het containerveld.



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6565