



Mark Foertmeyer: ‘De Roll-Air-kas past perfect in ons plaatje’

Foertmeyer & Sons teelt kwaliteitsplanten exclusief voor fondsenwervers

Plantenkwekerij Foertmeyer & Sons uit Delaware, Ohio (USA), heeft een bijzonder verhaal te vertellen dat je in Nederland niet snel zult horen. Toch zou het boomkwekers en andere siertelers in ons land kunnen inspireren om outside the box te denken en hun verdienmodel eens tegen het licht te houden. Terwijl er op zijn bedrijf een nieuwe Roll-Air-kas en een HortiHouse-demokas van Rovero verrijzen, geeft Mark Foertmeyer uitleg over onderscheidingsvermogen, zingeving en zijn keuze voor een bijzonder verkoopkanaal.

Auteur: Jan van Staaldunin

‘Wij telen een beperkt assortiment bloeiende en groene planten voor tuin en terras dat van seizoen tot seizoen varieert,’ zegt Foertmeyer over de aard van zijn bedrijf. ‘Dat doen we in folietunnels, in kassen en op containervelden in de openlucht. Kwaliteit heeft altijd hoog in ons vaandel gestaan. Om die reden hebben wij bewust gekozen voor een bijzonder verkoopkanaal, waarin we prijzen kunnen realiseren die recht doen aan onze hoge productkwaliteit.’

Fundraising voor scholen

Dat bijzondere verkoopkanaal bestaat uit fundraisingprogramma's voor scholen. In Nederland is dat concept nagenoeg onbekend, maar in de Verenigde Staten gaan er grote bedragen in om. ‘Net zoals bij jullie ontvangen onze scholen geld van de overheid om hun huisvesting, salarissen en lesprogramma's van te betalen,’ legt Foertmeyer uit. ‘Je moet het echt zien als een

basisfinanciering voor het hoogstnoodzakelijke. Voor alle extraatjes en onvoorziene uitgaven zijn scholen vaak aangewezen op andere bronnen, zoals donaties en fondsenwerving.’

Krappe basisbudgetten

Vanwege de structureel krappe basisbudgetten heeft fondsenwerving voor scholen zich in de Verenigde Staten ontwikkeld tot een volwaardige bedrijfstak met gespecialiseerde dienstverlening. In de praktijk houdt het meestal in dat scholieren namens hun school producten verkopen aan mensen in hun omgeving. Sommigen gaan hiervoor van deur tot deur, anderen maken handig gebruik van hun socialemediakanalen. Er worden voor dit doel ook speciale online platforms en websites opgetuigd. Het geld dat de scholen met fondsenwerving verdienen, kan vervolgens worden gebruikt om computers te vervangen, digitale

schoolborden aan te schaffen of excursies voor de scholieren te organiseren.

Ruim vierhonderd scholen

‘Vorig jaar hebben we een kwart miljoen planten geleverd aan ruim vierhonderd scholen in Ohio en omliggende staten,’ vertelt de groene ondernemer. ‘Die zijn verkocht aan consumenten die niet alleen blij zijn met een prachtige plant, maar die ook iets goeds willen doen voor de schoolgaande jeugd in hun naaste omgeving. Daarmee stellen ze zichzelf in feite dubbeltevreden. Wij willen die tevredenheid graag bestendigen door een aftersales-service aan te bieden. Dat doen we via ons online platform. Daar kunnen consumenten terecht met vragen en vinden ze allerlei tips en tricks om de planten goed te verzorgen en meer plezier te halen uit tuinieren. Ik weet niet hoe het in Europa gesteld is, maar de meeste Amerikanen hebben van nature geen groene vingers. Uit de feedback die wij van consumenten ontvangen, blijkt dat ze onze hulp zeer waarderen.’

Realistische prijzen

Afgezien van enkele *high-end* tuincentra richt Foertmeyer zich al sinds de start van zijn bedrijf in 1988 volledig op fondsenwerving. ‘Het heeft een paar jaar tijd en investeren gekost om het concept, de verkoop, de online marketing en de logistieke organisatie goed op poten te krijgen,

want het gaat om verse, levende producten die je met zorg moet omringen,’ nuanceert de oprichter. ‘Onze toewijding en inzet hebben echter geloond. Ik vermoed dat ons bedrijf nu de grootste leverancier van planten is voor dit verkoopkanaal. Dat zijn we beslist in Ohio, en misschien wel in heel Noord-Amerika. Dat was overigens geen doel op zichzelf. Wij wilden gewoon op duurzame wijze de mooiste denkbare planten telen en die voor realistische prijzen verkopen. Dat er geen groot- en tussenhandel bij nodig is, helpt zowel ons als de scholen.’

‘Om mooie, sterke planten te kunnen telen, moet je een rustige groei nastreven en de planten voldoende tijd geven om af te harden’

Kassen en buitenteelt

Dat is kennelijk gelukt. Anno 2024 omvat Foertmeyer & Sons 13 hectare (32 acres) teelt-areaal, verdeeld over een derde containervelden en twee derde bedekte teelt in polytunnels, foliekassen en glazen kassen. Binnenkort neemt het bedrijf, waar inmiddels ook Marks zoons Matthew (productie) en Daniel (operations) zijn toegetreden, een nieuwe kas in gebruik van het cabriolettype. Het betreft een Roll-Air-foliekas van 1,6 hectare uit de stal van Rovero uit Raamsdonksveer, dat al tientallen jaren hoogwaardige foliekassen ontwikkelt. ‘We waren al met elkaar in gesprek in 2019, maar door de coronapandemie moesten we even pas op de plaats maken,’ blikt de plantenkweker terug. ‘Vorig jaar maakte ik kennis met de nieuwe directeur van Rovero en we hadden direct een goede klik. Het skelet van de kas is nu bijna klaar. De bouwploeg komt hier uit de buurt. Daar hebben zowel wij als Rovero al eerder mee samengewerkt, tot volle tevredenheid.’

Rustig telen, goed afharden

Foertmeyer heeft hoge verwachtingen van zijn

nieuwe kas die maximale flexibiliteit biedt om zijn planten bescherming te bieden tegen of juist bloot te stellen aan het buitenklimaat. ‘Om mooie, sterke planten te kunnen telen, moet je een rustige groei nastreven en de planten voldoende tijd geven om af te harden. Mijn ervaring is dat je dan ook minder last hebt van ziekten en plagen. Wij werken zo veel mogelijk biologisch en gebruiken helemaal geen pesticiden. Het maakt deel uit van onze verkoopstrategie, dus daar doen we ook geen concessies aan. Ook als niet alle planten de eindstreep halen, wat vrij normaal is, geeft ons dat toch een beter gevoel. Ik denk overigens wel dat we straks in die nieuwe kas nog weer betere resultaten kunnen boeken. Hij past perfect in ons plaatje waarin we verschillende kasconcepten benutten om jaarrond mooie producten te maken.’

Roll-Air-kas en HortiHouse

Een deel van de Roll-Air-kas krijgt echter een heel ander aanzien. Eén van de veertien kappen wordt namelijk uitgevoerd als HortiHouse, de nieuwe breedkap-foliekas van Rovero. ‘Ook daar ben ik enthousiast over,’ merkt Foertmeyer op. ‘Het is een breedkapper met een aantal slimme innovaties waarover goed is nagedacht. Rovero heeft mij gevraagd of ik wilde meewerken aan demonstraties van de nieuwe kas, zodat het geïnteresseerde telers in een praktijksetting kan rondleiden. Dat doe ik graag. Het geeft ons ook de kans om collega’s uit andere regio’s te ontmoeten, zonder daarvoor op reis te hoeven. De bedrijven liggen immers behoorlijk verspreid.’ Voorlopig moet er nog even flink worden aangepakt om de nieuwe kas/kassen aan het begin van de zomer in gebruik te kunnen nemen.



Mark Foertmeyer: ‘Vorig jaar hebben we een kwart miljoen planten geleverd aan ruim vierhonderd scholen’

