



Prijsstijging potgrond en potten, dus: schroef nou de verkoopprijzen eens op!

Prijzen van potten, potgrond, meststoffen en folie rijzen de pan uit. Percentages van 15% en meer ten opzichte van 2010 zijn aan de orde. Met de Arabische lente als achtergrond en de daardoor stijgende olieprijs zijn zelfs dieseltolagen inmiddels geen uitzondering meer. Als de variabele kosten grofweg een derde van de kostprijs uitmaken, betekent een stijging van 15% een totale prijsstijging van 5%, bovenop de andere prijsstijgingen. Weg marge! Hoe gaan verschillende kwekers met deze prijsverhogingen om? Kosten drukken of een hogere verkoopprijs? Of is het een mix van beide?

Auteur: Jaap Smit

Even offertes opvragen levert meteen geld op

Al sinds de invoering van de euro wordt de potgrond duurder. Ik maak geen prijsafspraken, maar ik vraag altijd verschillende offertes op. De tien minuten die het kost om aanvragen de deur uit te doen, schelen mij veel geld. En zo doe ik dat ook bij meststoffen: vorige week vroeg ik aan drie leveranciers van Compo Entec de prijs: het scheelde €5 per zak van 25 kg. Tel uit je winst! De verkoopprijs van het plantgoed dat ik verkoop gaat omhoog. Mijn afnemers mopperen daarover, maar als ik de reden uitleg, begrijpen ze het. Ze hebben er tenslotte zelf ook mee te maken.

Jo de Martelaer, Hortus Conclusus, Uitbergen, België



Wij kopen voor het hele seizoen ineens in

De prijzen stijgen wel, maar ik ken het percentage niet precies. Wij kopen aan het begin van het seizoen – bij ons is dat september – bijvoorbeeld onze potten voor het hele seizoen in. Die potten worden dan ook meteen geleverd. Ik heb het gevoel dat we scherp inkopen, maar we maken nog geen langlopende afspraken. Samenwerking op inkoopvlak hebben we nog niet serieus overwogen.

Jeroen Hengst, Felix en Dijkhuis BV, Boskoop



Voorlopig betalen wij gewoon

Ja, dat klopt, de prijs stijgt wel. Ik denk gemiddeld met een procent of vijf tot tien. Maar op dit moment betalen we het gewoon, want er is weinig ruimte om te onderhandelen over de prijs. Mijn potten heb ik begin dit jaar gekocht, dus daar heb ik van de prijsstijging nog niets gemerkt. Oplossingen? Ik denk dat de prijzen van mijn planten in de herfst omhoog moeten gaan. En verder zijn we voorzichtig bezig met inkoop samenwerking. Dat initiatief ligt bij Treeport Zundert.

Giel Bevers, J Bevers & Zn, Wernhout



Ik heb geen prijsstijgingen

Bij mij veranderen de prijzen helemaal niet, zegt Adrie van Dun. Ik heb toevallig mijn pottenleverancier gevraagd of er een stijging aan zit te komen. En hij gaf aan dat de prijzen tot het einde van het jaar gelijk blijven. Nou scheelt het waarschijnlijk dat we met tussen 2 en 3 miljoen potten een grote afnemer zijn: we kopen altijd per volle trailer. Voor de potgrond geldt hetzelfde: ook hier geen prijsstijging en ook met een dieseltoeslag heb ik nog niet te maken. Waarschijnlijk komt het omdat we rechtstreeks bij de leveranciers inkopen. Samenwerken met andere kwekers heeft voor ons, vanwege de schaalgrootte, dan ook geen zin.

Adrie van Dun directeur van Topbuxus BV in Strijbeek



Ik leg mijn prijzen voor een paar jaar vast

Ik merk niets van prijsstijgingen. Ik leg mijn prijzen altijd voor een paar jaar vast. Ik ga altijd naar de betreffende leverancier toe en vraag of we zaken zullen doen. Zo niet, dan ga ik naar een ander. Zo doe ik dat bij potgrond, potten en bijvoorbeeld tonkinstokken. En loopt de samenwerking eenmaal, dan roep ik potten of potgrond gewoon af. Als tegenprestatie schrijft de leverancier het factuurbedrag direct van mijn rekening af. In inkoop samenwerking zie ik niks. Iedereen wil toch zijn eigen potgrondsamenstelling, potten enzovoort.

Ronald Streng, van Nico Streng Boomkwekerijen BV in Boskoop



Ik lig er niet wakker van

De prijsstijgingen vallen wel mee. Voor de potmaat die ik vroeg, zijn de prijzen vanaf januari gestegen van 14,2 naar 14,9 cent: daar lig ik niet echt wakker van. En bij potgrond zie ik ook een minimale stijging. Maar alles bij elkaar loopt het langzaam toch wel op. Mijn verkoopprijs kan pas omhoog als de markt vragend is. Ik kijk meer naar de markt en zorg er ook voor dat ik me niet uit de markt prijs. Mijn marges zijn nog goed. En zolang je een mooi product hebt, nemen de inkopers ook een product met een hogere marge wel mee. Ik zal dus hooguit langzaam mijn prijzen verhogen.

Ruud van der Werf, Boomkwekerij Ruud van der Werf, Boskoop



Overheid moet wat aan de olieprijs doen

Wij zijn net op tijd geweest met de inkoop van onze potten. We hebben de bestelling van potten van vier kwekers op één hoop geveegd en een offerte aangevraagd bij vier leveranciers. Want massa maakt macht. We hebben allemaal dezelfde potmaat (C1,5) en een verschil in rand maakt niet zo heel veel uit. Een trailer rijdt bij ons langs en levert per bedrijf het goede aantal uit. Bij potgrond ligt het wat moeilijker: we hebben allemaal een voorkeur voor specifieke mengsels, dus dat gaat niet samen. Ik doe jaarlijks proeven met substraten op mijn kwekerij. En niet de prijs, maar de beste grond is mijn uitgangspunt. In een tweejarige teelt moet je daarop niet bezuinigen. Wat meststoffen betreft werken we met Scotts en ook daarvan stijgen de prijzen flink. Of we onze verkoopprijzen gaan verhogen? Dat wordt helaas niet geaccepteerd door de inkopers. En ja, dat aanvaard je dan, anders hang je aan de laatste tiet. Ik zou willen dat de overheid wat doet aan de prijzen van olie. Want daar ligt de oorzaak van alle prijsstijgingen.

Dennis van Eijk, van de gelijknamige Boskoopse boomkwekerij gespecialiseerd in Skimmia



Ik was op tijd

Ik heb mijn potten vroeg ingekocht en geleverd gekregen, nog voordat er blijkbaar van een prijsstijging sprake was. Voor de potgrond betaal ik inmiddels wel een dieseltoeslag van € 0,75 per m³. Verder ben ik er niet zo mee bezig. Hier in de buurt is wel eens samen ingekocht, maar uiteindelijk wil toch iedereen zijn eigen pot, geënt op de eigen mechanisatie en de eigen smaak.

Richard Coonen, Boomkwekerij Coonen, Baarlo