

Anders doen dan anderen, dan kun je geld verdienen

Jean Pierre van der Peijl produceert ieder jaar ongeveer één miljoen planten

Van der Peijl Tuinplanten is een grote op zijn gebied, maar wil zeker geen massabedrijf zijn. Het bedrijf is gespecialiseerd in bloeiende tuinheesters, zoals *Viburnum* en *Hortensia* voor tuincentra. Dat is een markt die vraagt om grote aantallen. Van der Peijl probeert door selectie van de juiste cultivars en slimme marketing toch onderscheidend te blijven.

Auteur: Hein van Iersel

Druk, druk, druk, roept Jean Pierre van der Peijl, als ik op een vrijdagmiddag zijn kantoor binnen loop. Die vrijdag wordt de laatste hand gelegd aan een grote order voor een grote Duitse retailer, waarvan Van der Peijl de naam liever niet in de krant wil hebben. De dag erop moeten er zeven opleggers gevuld worden met ruim 13.000 Hortensia's. Het is geen order waarmee het bedrijf zich wil profileren, maar het is wel business. En tussen de regels door hoor je van de kweker dat hij van de retailer een goede prijs heeft gekregen. De planten staan voor € 4.99 bij de retailer in de folder. De kweker krijgt

**Eigenlijk te druk; ik heb
zeker twee mensen
extra nodig**

daarvan iets meer dan de helft. Van der Peijl: 'Ik vind het knap dat ze het daarvoor kunnen doen.' Achter in de kas staat een Deense kar als voorbeeld. 'De keurmeester is net geweest om deze kar te beoordelen en vond het allemaal prima. Morgenvroeg moeten we met een club mensen vol aan het werk; volgende week staan deze planten in de folder en in de winkel.'

Grote deals als deze zijn natuurlijk welkom voor de Zundertse tuinplantenkweker, maar het is niet waar de oorlog mee gewonnen wordt.



4 min. leestijd



Complete lijn Little Hortensia



Display Little Hortensia

Jaarlijks verkoopt het bedrijf een miljoen planten. C2, twee liter is daarbij de belangrijkste potmaat

Van der Peijl begint te vertellen over zijn eigen merk Little Hortensia. Dat is een lijn boeren-hortensia's (*Hydrangea macrophylla*) die Van der Peijl zelf bij elkaar heeft gezocht en die na vijf jaar geen van alle hoger dan 60 centimeter worden. En dat zonder de plant te remmen.

Van der Peijl: 'Ik ben begonnen door overal op kwekers- en liefhebbersdagen *Hortensia's* bij elkaar te zoeken en daar de goede soorten uit te selecteren. Daar ben ik tien jaar mee bezig geweest. De nieuwe lijn *Hortensia's* begon met een witte laagblijvende *Hortensia*, maar is inmiddels al uitgebreid met nieuwe kleuren: blauw, paars en roze.' En de kwekerij selecteert en beproeft op dit moment nieuwe soorten, die ook gaan meedraaien in de Little Hortensia-lijn. Afgelopen seizoen kweekte Van der Peijl al 40.000 van deze planten, voor-namelijk in potten van twee liter. Voor dit seizoen staan er ongeveer 100.000 Little Hortensia's op de planning.

Bij deze eigen soort doet Van der Peijl meer dan het leveren van goed ontwikkelde planten. Hij heeft ook een eigen display ontwikkeld. Een aantal steigerplanken is met een transfer bespoten met het Little Hortensia-logo, en een meetlat die moet aangeven dat de planten echt niet groter worden dan zestig centimeter. Een simpele en goedkope oplossing, maar het ziet er wel goed uit en door de keuze van steigerplanken blijft het ook lang goed op het pottenveld van het tuincentrum.

Van der Peijl had duidelijk plezier in het ontwikkelen van dit display en heeft er naar eigen zeggen ook succes mee. Van der Peijl: 'Je moet eens naar het Genker Plantencentrum in Genk gaan, in België. Behalve dat dit een fantastisch mooi tuincentrum is, staan daar meerdere exemplaren van dit display. Zij zijn zeer succesvol in het verkopen van deze *Hortensia*. Soms moeten daar wel twee keer per week planten naartoe.'

Miljoen planten

Jaarlijks verkoopt Van der Peijl ongeveer een miljoen planten. C2, twee liter is daarbij de belangrijkste potmaat. Een gedeelte hiervan, wordt speciaal opgezet voor de doorkweek naar een grotere pot, 5 of 7,5 liter. Volgens Van der Peijl is ook daar een gezonde markt voor, ook al zijn dat planten die in het tuincentrum al gauw meer dan twintig euro moeten kosten.

Anders

Ik loop met Van der Peijl door zijn kas. De kweker legt uit wat zijn motto als ondernemer is: 'Ronald Moerings zei altijd: "Anders doen dan de anderen, dan kun je geld verdienen." De kweker probeert dat met zijn Little Hortensia-merk ook te doen. Van der Peijl is ook zeer succesvol met het kweken van de *Hortensia* Little Lime. Hij heeft de licentiehouder al gevraagd of hij deze soort ook onder zijn eigen lijn mag brengen, maar dat is niet geaccepteerd. Natuurlijk verkoopt de kwekerij niet alleen



Jean Pierre van der Peijl

Hortensia en *Viburnum*. Andere belangrijke soorten zijn *Rhododendron*, *Photinia*, *Ceanothus* en *Ilex crenata* 'Dark Green'. Een belangrijke soort is ook *Hydrangea arborescens*, waarvan Van der Peijl vooral 'Annabelle' en de verbeterde 'Strong Annabelle' kweekt. 'Annabelle' is natuurlijk al jaren een succesnummer voor de moderne tuin en de kweker was aanvankelijk wat sceptisch toen 'Strong Annabelle' op de markt kwam. Maar deze nieuwe soort zou volgens hem echt veel beter zijn dan zijn voorganger. 'Annabelle' had de neiging om na een zware regenbui te gaan doorhangen; met 'Strong Annabelle' zou dat veel minder zijn.

het laden van zijn vracht. Van der Peijl reageert onderkoeld beleefd, maar is tegelijk ook pissig. 'Het zijn altijd dezelfde met een kapotte laadklep. En als er ongelukken gebeuren omdat zij hun zaken niet voor elkaar hebben, krijg ik de rekening gepresenteerd.'

De ondernemer is gelukkig wel zo eerlijk om hier de conclusie uit te trekken: 'Ik ben eigenlijk te druk; ik heb zeker twee mensen extra nodig. Ik maak op dit moment misschien wel zeventig uur.' De vrouw van Jean Pierre van der Peijl, die in het kantoor zit om de boekhouding te doen, hoort dat aan en zegt half spottend: 'Zeventig uur, ja, ja, en het restje.'

Zeventig uur, ja, ja, en het restje

We zijn inmiddels weer terug in het kantoor van de ondernemer. Het bellen gaat gewoon door en tussen alle bedrijven door worden er ook nog orders aangenomen. Logisch. Een interview in Boom In Business is leuk, maar er moeten wel orders geschreven worden; daar is het uiteindelijk om begonnen. In de tussentijd komt er nog een chauffeur vragen of hij wat hulp kan krijgen bij



Be social

Scan of ga naar:

www.BoomInBusiness.nl/artikel.asp?id=23-6701



Van der Peijl Tuinplanten is zeven hectares groot, waarvan ruim twee onder glas.



Voorbeeld Deense kar die klaarstaat voor de keurmeester van een Duitse retailer



Boerhortensia Rembrandt 'Rosso Glory' (*Hydrangea macrophylla*)