

Christian Kordes (rechts op de foto naast zijn vader Günther): 'Wij leveren het mooiste product dat je je kunt indenken: superduurzaam, lokaal gekweekt en zonder problemen zoals kinderarbeid in veel landen.'



‘Als wij ons werk goed doen, is iedereen blij: veredelaars, kwekers en retailers’

Nederland is voorbeeldmarkt voor Kordes Jungpflanzen

Kordes Jungpflanzen, dat 75 jaar geleden werd opgericht door de grootvader van de huidige CEO, heeft als doel om bijzondere en onderscheidende cultivars van hoge kwaliteit te produceren. Deze bieden aanzienlijke meerwaarde in het retailkanaal en zijn tevens probleemloos door te kweken.

Auteur: Hein van Iersel

Christian Kordes is CEO van Kordes Jungpflanzen. Hij vertelt: ‘Wij willen bekendstaan om de hoge kwaliteit van ons plantgoed van heesters en vaste planten, dat probleemloos kan worden doorgekweekt en met een hoge meerwaarde in het tuincentrum kan worden aangeboden. Wie heeft er baat bij een hortsia die voor 4 of 5 euro wordt aangeboden? Niemand, toch? Uit marketingonderzoek door het internationale kwekers- en veredelaarsnetwerk Proven Winners blijkt dat consumenten in een goed ingerichte winkel vaak voor de duurdere planten kiezen.’

Breeder

De variëteiten die Kordes kweekt, komen uit diverse bronnen. Proven Winners is al genoemd, maar ook First Editions, tal van kleinere veredelaars en een aantal zelf ontdekte

cultivars staan bij Kordes in de catalogus. Het Kordes-DNA houdt volgens de CEO vooral in dat kwekers en retailers met het Kordes-label de zekerheid hebben van een goed doordacht concept. ‘Wij hebben alles tot in detail uitgedacht, tot aan de *point-of-sale*-materialen. Goede planten zijn cruciaal, maar een goed opgezette marketing is bijna even belangrijk.’

Sector

Over de sector merkt Kordes op: ‘De boomkwekerijwereld is klein en overzichtelijk. Het gaat uiteindelijk om een beperkt aantal kwekers en inkopers. Wij weten dat de inkopers van bijvoorbeeld OBI, om maar een bekende Duitse retailer te noemen, graag onze producten inkopen omdat ze weten dat die goed presenteren in de winkel en zorgen voor tevreden klanten. Om die reden komen wij al jaren als bezoeker

naar Plantarium, maar dit jaar zullen we daar ook als standhouder aanwezig zijn om ons aanbod aan inkopers te presenteren. Nederland dient voor ons echt als een voorbeeldmarkt. De komende jaren willen wij ons concentreren op de Nederlandse markt; daarom hebben we de samenwerking gezocht met het Nederlandse marketingbedrijf Concept Factory. De mensen van dat bedrijf hebben verstand van marketing en ook van de sector, heel verhelderend, dat maak je zelden meer mee.'



'Dolly Buster': plantmarketing hoeft niet saai of voorspelbaar te zijn!



Sambucus nigra 'Laced Up'

Kordes ziet de laatste jaren een duidelijke consolidatie in de markt. Dat betekent dat retailers groter worden. Volgens Kordes versterkt dat de noodzaak om gezonde marges te maken in de branche. Als bedrijven groter worden, worden ook de risico's groter.

Humor

Wie concepten en merken voor tuinretail bekijkt, zal het zeker zijn opgevallen dat die meestal heel braaf en misschien zelfs wat saai zijn. Kordes durft ook hierbij een stapje verder te gaan. Een bijzonder voorbeeld daarvan is de hortensialijn 'Dolly Buster'. Dolly Buster is in Nederland totaal onbekend, maar in Duitsland een zeer bekende – en rondborstige – mediapersoonlijkheid en voormalig pornoster. Het Duitse vakblad *Taspo* kende Kordes Jungpflanzen in 2022 de prijs voor de beste marketingactiviteit van het jaar toe voor de campagne rondom Dolly Buster. 'Dat was superleuk om te doen. Opvallend was hoe professioneel en correct het team achter Dolly Buster reageerde op ons voorstel om samen te werken. Daar zou de boomkwekerijsector nog veel van kunnen leren', aldus Kordes.

'Wie heeft er baat bij een hortensia die voor 4 of 5 euro wordt aangeboden? Niemand, toch?'

Bijzondere soorten

Ik vraag Kordes of hij een cultivar of soort wil noemen die hij zelf heel bijzonder vindt. Dat is nog niet zo makkelijk. Kordes Jungpflanzen heeft een sortiment van 500 tot 600 soorten. Dat zijn allemaal boomkwekerijgewassen en soorten die bedoeld zijn voor de visueel aantrekkelijke handel via het tuincentrum. Het is lastig om daaruit een keuze maken. Wandelend door het 4 hectare grote kassencomplex komen we bij een klein groepje zwarte vlieren met een opvallend slanke groeivorm. Kordes heeft deze cultivar als een van de weinige licentiehouders in het programma en brengt hem in 2024 op de markt als *Sambucus nigra 'Laced Up'*. Kordes: 'Ik heb hem zelf ook in de tuin staan en ben er heel enthousiast over.'

Omvang

Alle producten die Kordes levert, worden zelf geproduceerd van eigen stek en afgeleverd in P9. Volgens de directeur is dat een bewuste keuze, omdat op die manier de kwaliteit gegarandeerd kan worden. Die productie vindt plaats op de locatie waar Kordes al enkele tientallen jaren zit. In totaal beschikt het bedrijf over 4 hectare onder glas en folie en 14 hectare containervelden. Onderdeel van het bedrijf is een uitgebreide collectie moederplanten op 8 hectare.

'Consolidatie versterkt de noodzaak om gezonde marges te maken. Grotere bedrijven betekent grotere risico's'

Familie

Christian Kordes vertegenwoordigt de derde generatie van een familie die diepgeworteld is in de boomkwekerij. Het bedrijf is gevestigd in het piepkleine dorpje Bilsen boven Hamburg. Vader Günter – hij stelt zich voor als *der Alte* – is nog steeds actief in het bedrijf, dat hij heeft overgenomen van zijn vader Hinrich Kordes, die het in 1950 is gestart. Daarmee is Christian de derde generatie in Kordes Jungpflanzen, maar de boomkwekerijgeschiedenis van de familie gaat veel verder terug. Zijn achterneven zijn verantwoordelijk voor de beroemde Kordesrozen in Elmshorn, in dezelfde streek boven Hamburg.



Scan, lees & deel!