



‘We zijn hoe dan ook slagkracht kwijtgeraakt’

Jonge ondernemer gelooft in de potentie van Oost-Groningen

Er zijn in het productiegebied Oost-Groningen niet veel jonge ondernemers in de boomkwekerij. Gelukkig is Alwin Ebbens een uitzondering. In 2015 startte hij met zijn bedrijf in Noordbroek, in het bedrijfspand waar – niet geheel toevallig – ook rozencorporatie Rosaco is gevestigd, maar hij is daar vervolgens geen lid van. Het areaal dat Ebbens onder zijn hoede heeft, is nog maar een paar hectares groot. Ebbens richt zich daarom in belangrijke mate op de handel.

Auteur: Hein van Iersel

Wie rondreist in Oost-Groningen, loopt al snel tegen het historische fenomeen van de drie K's aan: drie grote bedrijven, allemaal beginnend met een K, die in de jaren negentig de markt bepaalden. Ieder van deze bedrijven, Kloosterhuis, Kruijer en Kuiper, had zijn eigen toeleveranciers in de vorm van kleine kwekers. IN totaal hadden deze drie ongeveer 300 hectares. De grote groep 'kleinere' kwekers telde ruim een 50 tal die ook nog goed waren voor een +/- 150 hectare. De hegemonie van de drie K's ligt inmiddels achter ons. Alwin Ebbens heeft gewerkt bij Bloemenveiling Floraholland, Groen Groep Eelde en later bij F. Kuiper bv. Alwin

Ebbens – en overigens ook zijn vader voor hem – heeft het vak geleerd bij een van de grote drie: Kuiper in Veendam. 'In 2013 wilde ik met mijn broer het bedrijf overnemen, maar dat werd niet gewaardeerd.' Verder wil Ebbens er niet veel over zeggen. 'Ik ben linksaf gegaan en zij rechtsaf.'

Traditioneel

De teelten en daaruit voortkomende handel van Handelskwekerij Alwin Ebbens zijn hoofdzakelijk traditioneel Oost-Gronings, dus de productie van zetstammen voor sierheesters en vruchtbomen, maar ook coniferen, kleinfruit en bosplantsoen.

Ebbens heeft wel zijn eigen kwekerij, maar besteedt het overgrote deel van dat werk weer uit, ook omdat er nog niet geïnvesteerd is in een uitgebreid eigen machinepark. Ebbens: 'Als ik bij een leverancier kom, kan ik wel zeggen hoe hij of zij het moet doen, maar het praat toch makkelijker als je zelf ook een kwekerij hebt en dus uit eigen ervaring weet hoe het groeiseizoen zich heeft ontwikkeld.'

Als ik later met Ebbens een van zijn percelen bezoek, lijkt dat laatste wel mee te vallen. De gewassen op de lange, typisch Oost-Groningse



akker staan er superstrak bij. Her en der zit onder in het gewas een minimale aantasting van blad-
vlekkenziekte, maar dat mag eigenlijk geen naam
hebben en zeker geen bestrijding. Ebbens laat
mij een nieuwe pruimenonderstam zien *Prunus
spinosa* WUR-S766. Een nieuwe *Prunus* onderstam
met een groei­kracht van 80% ten opzichte van
Prunus St. Julien A. Hij vindt het belangrijk om
nieuwe dingen te proberen en heeft duidelijk ook
de ambitie om op dit gebied bestuurlijk mee te
draaien. Hij is nog niet gevraagd om mee te doen
aan het appel­onderstammen­onderzoek van Fruit-
tree Rootstocks Holland, dat wordt aangestuurd
door een aantal grote kwekers op dit gebied, maar
zou dat zeker overwegen. Ebbens hecht zeer aan
de rol van Nederland als toonaangevend leveran-
cier; ondanks het wegvallen van onderzoeksgelden
vanuit de overheid is het belangrijk dat er wordt
geïnvesteerd in innovatie. En als dat niet vanuit
de overheid kan, zal het bedrijfsleven dat moeten
oppakken. Ebbens: 'Ik heb geen mening over het
wegvallen van het Productschap, maar we zijn hoe
dan ook slagkracht kwijtgeraakt.'

In het algemeen is de jonge ondernemer voor-
stander van meer samenwerking. Wat hij zelf doet
met Rob Bogaarts van Rosaco is daarvan een
goed voorbeeld. Ook al is zijn bedrijf geen lid van
Rosaco, toch kunnen de corporatie en het jonge
bedrijf van elkaar profiteren door het combineren
van logistiek en huisvesting. Als het gaat om dat
soort simpele manieren van samenwerking is er
veel meer mogelijk. Daar heeft iedereen voordeel
van.

Potentie

Ebbens heeft een jaar geleden voor de keuze
gestaan waar hij zijn bedrijf zou vestigen. Hij heeft
voor Noordbroek gekozen, maar had voor hetzelf-
de kunnen kiezen voor Midden-Limburg. Dat het
Groningen is geworden, zegt volgens de jongbak-
ken kweker wel iets over het geloof dat hij heeft in
het gebied, of beter gezegd in de potentie van het
gebied. Ebbens denkt dat hij in Oost-Groningen
fors kan doorgroeien, met zijn handelsactiviteiten,
maar duidelijk ook met een eigen kwekerij.
Het aantal bedrijven in Oost-Groningen neemt wel-
iswaar sterk af, maar dat geldt niet of veel minder
voor het areaal. Dat betekent dat ambitieuze
kwekers groter worden, terwijl oudere kwekers

zonder opvolging hun bedrijf stoppen.

Al met al maakt het voor de jonge kweker
helemaal niet zo veel uit waar zijn bedrijf is.
'Als Rusland de grenzen dichtgooit, hebben we
allemaal een probleem.'

Verder specialiseren ziet Ebbens voorlopig niet
zitten, niet qua afzetgebied en niet wat betreft
het soort teelten. Wel lijkt het hem slim voor zijn
eigen bedrijf om niet te veel aandacht te geven
aan nieuwe opkomende markten. Ebbens, met
een knipoog: 'Maar ik hoop dat mijn collega's daar
heel veel aandacht op richten. Dat maakt het
makkelijker voor mij in de bestaande markten.'
Het is in ieder geval duidelijk dat Ebbens zich niet
wil focussen op productie alleen, maar een sterke
positie wil opbouwen in het handelskanaal. Daarbij
hoort dat hij al zijn klanten minimaal één keer per
jaar wil bezoeken. 'In de zomer slaap ik niet thuis;
dan ben ik zo veel mogelijk op reis.' Voor Ebbens
geldt overigens niet: wat je van ver haalt, is lekker.
'Niet iedereen in de straat is klant bij mij, dus ik
hoef niet per se ver weg voor nieuwe klandizie.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6105



Prunus spinosa WUR-S766.