



# 'Eén product brengt risico's met zich mee. Maar we genieten ervan zolang het duurt'

Ilex Concepts focust op *Ilex crenata* 'Dark Green'

Op een zonnige middag in augustus word ik ontvangen door Ronald Stolwijk in het kantoor van Ilex Concepts. Hij is opgewekt, maar moet even schakelen van zijn andere werkzaamheden naar een bezoek van vakblad Boom in Business. Stolwijk is betrokken bij Ilex Concepts en handelskwekerij G.C. Stolwijk & Co., die hij samen met twee neven runt. En het is razend druk, zo vertelt hij.

Auteur: Kelly Kuenen



4 min. leestijd



Stolwijk is een van de drie mannen achter Ilex Concepts en regelt de dagelijkse gang van zaken. Mark Vurens regelt de orderinvoer en verkoop. De derde man is Alexander van Oploo; hij ondersteunt Mark en onderhoudt het contact met de kwekers (waarover later meer). Op papier heeft het bedrijf één medewerker. Maar het krijgt onder meer hulp van G.C. Stolwijk & Co.: een apart bedrijf dat gelegen is op hetzelfde perceel én nauw verbonden is met Ilex Concepts.

‘Tien jaar geleden kwam Ilex op ons pad’, vertelt Stolwijk. ‘Een Belgische collega had er eentje staan in zijn persoonlijke arboretum en dacht dat “de tijd misschien wel rijp was” om de plant op de markt te brengen. Samen met Alexander van Oploo, van Kwekerij Van Oploo Tuinplanten in Bavel, hebben wij dat opgepakt. Eerst voor erbij, maar het werd groter en groter, waardoor we een professionaliseringslag wilden maken.’

Er werd een apart bedrijf opgericht. G.C. Stolwijk & Co. en Van Oploo Tuinplanten zijn gezamenlijk eigenaar van Ilex Concepts en hebben beide een licentie. Grofweg verzorgt G.C. Stolwijk & Co. de “echte vormen” – denk aan bollen of gesnoeid als bonsai – en Van Oploo Tuinplanten de struiken van groot tot klein. Waar afnemers voorheen voor elke soort ergens anders moesten aankloppen, was er met de komst van Ilex Concepts één aanspreekpunt. Er wordt geleverd voor tuinaanleg en aan webshops en tuincentra, direct en indirect.

#### Collega-kwekers

Maar ook Ilex Concepts groeide na deze stap door, waardoor beide kwekerijen de productie zelf niet meer aankonden. ‘We hebben toen onder vrienden en collega’s gevraagd of zij één maat voor ons zouden willen kweken. Inmiddels zijn er elf collega’s die een deel van de productie op zich nemen. De planten worden via Ilex Concepts verkocht. Op deze manier heeft de klant één aanspreekpunt, terwijl het wel de mogelijkheid geeft om te groeien.’

Elke kweker neemt één maat op zich, zodat ze geen onderlinge concurrenten zijn. Zo doet Jean-Pierre van der Peijl de kleinste maat: p9 struik. Dick

**Naam bedrijf:** Ilex Concepts

**Eigenaar:** 50% G.C. Stolwijk & Co. (Boskoop),  
50% van Oploo Tuinplanten (Bavel)

**Oprichting:** 2013

**Aantal hectares:** 2 ha, plus ha bij elf collega-kwekers

**Aantal medewerkers:** 1

**Gespecialiseerd in:** *Ilex crenata* ‘Dark Green’



*Ilex gesnoeid in bonsaivorm*



‘Elke kweker kweekt een andere maat, dus ze zitten elkaar niet in de weg’

Blom, elders in deze editie, neemt de productie van 20 cm bol op zich. Dat loopt op tot de grootste maten, struiken tot 1,75 m bij Pieter van Kuijk. ‘De groei zit er nog steeds in. Zo heeft Ad Vurens, Marks vader, in een paar jaar tijd opgeschaald van 20.000 naar 60.000 Ilexbollen. Eens in de zoveel tijd komen we bij elkaar en dan bespreken we de verwachting voor volgend jaar en als de vraag groeit, vragen we elke kweker of hij dat aankan en het überhaupt ziet zitten om meer te produceren. Vervolgens wordt er een productieplan opgesteld.’

Leveringen van de collega-kwekers komen bij Ilex Concepts binnen. Daar worden bestellingen klaar-



*Voor de huisstijl werd een reclamebureau in de arm genomen.*

gemaakt en verdeeld. Op het perceel toont Stolwijk wat G.C. Stolwijk & Co. zelf kweekt; op circa 2 ha bollen in volle grond en in pot van 30 en 35 cm. De oppervlakte is iets kleiner geworden toen een nieuwe rondweg een stukje perceel afsplitste, dat vervolgens werd verkocht. Aan de ene zijde van het wandelpad staan versgesnoeide bollen, aan de andere zijde bollen die nog gedaan moeten worden. Het is er rustig. In de loods worden bestellingen klaargemaakt

voor het handelsbedrijf. ‘Er moet hier nog van alles gebeuren. Maar komt er een bestelling binnen bij de handelskwekerij, dan heeft dat natuurlijk voorrang. Dat is de keerzijde van zo’n constructie met twee bedrijven.’

**Marketing**

Wat opvalt aan Ilex Concepts is dat er goed is nagedacht over de marketing van het product. De kaartjes die bij de planten worden gestoken, zijn

vrolijk met een niet-alledaagse, gedurfde afbeelding (zie foto). Ook worden de planten in de markt gezet onder het label i-LEXIT. Deze stijl is doorgevoerd in alle communicatiemiddelen, van productdisplay tot aan de website. In de koffiekamer staat een fotostudio op bureauformaat waarmee producten worden gefotografeerd.

Stolwijk: 'We zijn ooit begonnen zoals veel kwekers het doen, met een product en een mooi vormgegeven etiket. Maar we merkten dat het product zo te veel op Buxus leek. Ilex is iets duurder, maar lijkt voor veel mensen op Buxus. Als je die twee bij elkaar zet in een tuincentrum, dan lopen mensen eraan voorbij. We wilden dus iets doen om het product te onderscheiden en hebben een reclamebureau in de arm genomen. Toen zij met het idee kwamen, waren we al vrij snel enthousiast. Het is opvallend en herkenbaar en de naam "bekt lekker".'

#### Buxus

Ilex wordt vaak genoemd als vervanger van de Buxus, die de laatste jaren last heeft van de

Buxusmineermot. Die verhouding tot Buxus ligt gevoelig, weet ook Stolwijk. 'Toen we voor het eerst gingen zoeken naar samenwerking, verwachtten we dat Buxuskwekers dit wilden doen. Maar zij bleken daar juist huiverig voor. Ze waren bang dat als er inkopers langs kwamen, de aanwezigheid van zowel Buxus als Ilex mogelijk argwaan zou opwekken. Dan moet je toch uitleggen waarom je naast Buxus ook Ilex doet. Een van de collega-kwekers doet half Buxus, half Ilex. Bij de rest staat de Ilex tussen een heel ander aanbod.' Stolwijk benadrukt dat hij de planten niet in de markt zet als alternatief voor Buxus. 'De consument ziet lang niet altijd het verschil tussen de twee, maar dat is er toch echt. Deze plant groeit anders en heeft andere behoeften.'

#### Risico

Stolwijk vertelt over de jaarlijkse bijeenkomst die onlangs plaatsvond. Hij is trots op het succes en de groepsconstructie. 'In de boomkwekerij is men geneigd informatie "in huis" te houden. Dat wij het mét elkaar doen, vind ik een mooi iets. Ik denk ook

dat dat het concept van de toekomst is. Je probeert elkaar echt beter te maken, iedereen heeft immers profijt van een zo groot mogelijk productiepallet en goede beschikbaarheid van het product. Voor een kweker kan afzet nog weleens een uitdaging zijn, dus op deze manier hebben ook de kwekers er profijt van. We hebben overigens echt wel ons leergeld betaald. Het duurt wel even voordat je de kweek goed onder controle hebt.'

'Mensen zeggen ons wel eens dat het "wel gevaarlijk is", een bedrijf dat steunt op één product. Daar zijn we ons terdege van bewust, maar we genieten ervan zolang het duurt. Vooralsnog zit de groei er nog steeds in. Wij moeten eigenlijk te vaak nee verkopen.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/article/27066/](http://www.boom-in-business.nl/article/27066/en-product-brengt-risicos-met-zich-mee-maar-we-genieten-ervan-zolang-het-duurt)

[en-product-brengt-risicos-met-zich-mee-maar-we-genieten-ervan-zolang-het-duurt](http://www.boom-in-business.nl/article/27066/en-product-brengt-risicos-met-zich-mee-maar-we-genieten-ervan-zolang-het-duurt)

