



Langdurige samenwerking levert bijzondere producten op

Leverancier Amevo is belangrijke sparringpartner voor Kortenhorst Boomkwekerij

‘Een langdurige, structurele samenwerking.’ Zo omschrijft Frans Kortenhorst de relatie met AMEVO, leverancier van tuinbouw- en kwekerijmaterialen. De mede-eigenaar van Kortenhorst Boomkwekerij prijst niet alleen de stipte levering van potten en trays, maar ook Amevo’s rol als sparringpartner. De kweker en de leverancier wisselen kennis uit en houden de marktontwikkelingen goed in de gaten. Innovatie speelt een belangrijke rol bij beide partijen, wat al een aantal bijzondere producten heeft opgeleverd.

Auteur: Emiel te Walvaart

Amevo is leverancier van tuinbouw- en kwekerijmaterialen en biedt een breed programma dat met name gericht is op producten en oplossingen die gebruikt worden in kwekerijen, tuincentra, op begraafplaatsen, door hoveniers, installateurs, tuinarchitecten en grootgroenvervoerders. Het karakteristieke van het bedrijf is het uitgebreide assortiment dat voor ieder wat wils biedt: van etiketstekers tot potten, trays en containers; van gronddoeken tot foliën; van plantenstokken en bindmateriaal tot gereedschap.

De filosofie van het bedrijf is om gemak te bieden aan zijn klanten en alle bestellingen binnen 24 uur op locatie te hebben. Er worden zo veel mogelijk producten uit voorraad geleverd vanuit het magazijn in Dronten. Omdat AMEVO ook altijd op zoek is naar unieke, vernieuwende producten,

importeert het bedrijf veel producten van over de hele wereld, en heeft het exclusieve overeenkomsten met leveranciers. Bovendien hecht AMEVO er veel belang aan om met klanten in gesprek te gaan, zodat de leverancier weet waar bij hen de behoefte ligt aan de ontwikkeling van nieuwe producten. Dit heeft al geresulteerd in diverse bijzondere innovaties, zoals de EKO-kokosstok, de bamboe etiketsteker Bambini, de bamboe Ekostekers, verschillende types randbegrenzings, de biologische Thermodisc-afdekschijf en niet te vergeten de Aqua-Easy-hangpot.

Langdurige samenwerking

Zonder de inbreng van kwekers waren die mooie producten er, waarschijnlijk, niet gekomen. Een van die trouwe, vaste klanten van Amevo is Kortenhorst Boomkwekerij. De kwekerij is gespecialiseerd



Telen van stek in trays met Clean-Pot afdekfolie

‘We houden elkaar op de hoogte als we nieuwe ontwikkelingen en trends signaleren’

in dwerg-*Rhododendron*, die wordt geteeld op een areaal van 2,5 hectare met kas. Het gaat om een driejarige teelt, waarbij het stekken wordt uitbesteed. ‘We doen het hele traject, van plantgoed tot eindproduct,’ zegt mede-eigenaar Frans Kortenhorst. Het familiebedrijf uit Heeten levert de planten hoofdzakelijk aan de retail in binnen- en buitenland.

De eerste contacten van Kortenhorst met Amevo gaan meer dan twintig jaar terug. ‘Folke van Dorp [directeur-eigenaar Amevo, red. was al leverancier bij ons en op een gegeven moment merkten we dat we wat aan elkaar kunnen hebben. Er ontstond een langdurige, structurele samenwerking tussen ons. We vertrouwen elkaar. We houden elkaar op de hoogte als we nieuwe ontwikkelingen en trends signaleren. Komt er bijvoorbeeld een vraag uit de markt, dan leggen we dat voor aan elkaar. Of we vragen: “Hoe denk jij over een bepaalde trend?”’

Amevo is dus niet alleen leverancier voor Kortenhorst, maar ook een soort sparringpartner. ‘De relatie is breder dan louter contacten tussen leverancier en klant. Als we bijvoorbeeld iets nieuws willen ontwikkelen,

dan betrekken we Amevo er ook bij om mee te denken.’

Kortenhorst vervolgt: ‘Wat betreft het assortiment van Amevo nemen we hoofdzakelijk potten en trays af om onze teelt van de *Rhododendron* te ondersteunen. Al onze potten en trays komen daar vandaan en dat zal ook nog wel een hele tijd zo doorgaan. Ook bij de levering van deze producten blijven wij en Amevo niet stilstaan. Neem bijvoorbeeld Lidl: die wil geen zwarte potten en trays meer en dat geldt ook voor Pristine. Dan gaan de mensen van Amevo erachteraan om een grijze kleur in huis te halen. Dat kunnen we heel goed bij hen neerleggen. Is er geen grijs, dan regelen ze een speciale batch voor ons. We proberen samen tot een bevredigende oplossing komen, en dat is nog nooit een probleem geweest. Ze houden echt rekening met onze wensen en we komen er altijd uit. De leverancier is goed bereikbaar en de leveringen van de noodzakelijke producten verlopen vlot.’

Productontwikkeling

Bij Kortenhorst staat productontwikkeling eveneens hoog in het vaandel. Zo heeft de *Rhododendron*-kweker zelf het Carry Pot System ontwikkeld. ‘Dit is een

draagband, verbonden met de plantpot. Het foto-etiket en de plantinformatie zijn in de draagband geïntegreerd. De draagband is gebruiksvriendelijk en heeft een sterke visuele presentatie. Het Carry Pot System is ontworpen om het de consument gemakkelijk te maken. De draagband maakt het eenvoudig om planten mee te nemen. Je hoeft in de supermarkt niet met je vinger in de potgrond om de plant op te pakken,’ legt Kortenhorst uit.

Een andere handige innovatie is het Clean-Pot System, waarmee potten worden afgedekt met een folie. ‘Zodoende voorkomen we mos en onkruid in de pot. De afdekking levert een waterbesparing van 20 tot 30 procent op. Ook is er geen rommel meer, mocht de pot omvallen in de supermarkt. Het schapleven van de plant is drie dagen langer, doordat het vocht in de pot niet zo snel verdamp. Omdat middelen tegen mos en onkruid steeds schaarser worden, hebben we ook een afdekfolie speciaal voor stekbedrijven ontwikkeld. Hierdoor kunnen ze stekken zonder mos en onkruid.’

Amevo en Kortenhorst stonden gezamenlijk aan de basis van het vernieuwende Clean-Pot System. Kortenhorst: ‘Ruim tien jaar geleden waren we samen bezig met de ontwikkeling van afdekfolie voor potten, maar op een gegeven moment kwam het product folie enigszins in een kwaad daglicht te staan. We hebben toen het project op een lager pitje gezet. Maar na een tijdje hebben we de draad weer opgepakt, wat uiteindelijk leidde tot het Clean-Pot System. Folie is natuurlijk nog steeds geen populair product, maar als je er een goed inzamel- en recyclesysteem in de B2B-omgeving op loslaat, dan is de acceptatie groter. Er is momenteel geen beter materiaal beschikbaar,’ stelt Kortenhorst.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!