



*Rob Bierman is blij met de manier waarop de relatie met Volmary zich blijft ontwikkelen.*

# Jan Dons: ‘Wij werken alleen met bedrijven die kennis hebben en die ook willen delen’

## Zaai- en stekmediums vereisen toewijding en constante kwaliteit

**Jonge plantjes uit zaad en stekken zijn kwetsbaar en verlangen perfecte groeiomstandigheden voor een vlotte, gezonde en uniforme ontwikkeling. Dat geldt bij uitstek voor het medium waarin de plantjes hun eerste wortels vormen en waarin hun levensreis aanvangt. Lensli Substrates heeft een lange historie in zaai- en stekmediums. Twee klanten van naam, Green Products in Kampen en Volmary in het Duitse Münster, vertellen wat hen beweegt en wat dat betekent voor hun relatie met substraatproducenten.**

Auteur: Jan van Staalduinen

Volmary is een gerenommeerd Duits familiebedrijf, dat internationaal actief is in plantenveredeling en de vermeerdering (generatief en vegetatief) en opweek van siergewassen en groenteplanten voor professionele kwekers. De marketingafdeling van het bedrijf ontwikkelt aantrekkelijke, herkenbare plantconcepten waarmee kwekers zich in tuincentra kunnen onderscheiden, zoals Volmary Plants en Soul Plants.

### **Het geheim van een goed huwelijk**

In november 2023 is Volmary op de kop af 25 jaar klant bij Lensli. Martijn den Brok, substraat-specialist boomkwekerij en potplanten, en Rob Bierman, commercieel manager, gaan voor die gelegenheid langs op de productielocatie van

## STEK- EN PLANTGOED

Volmary in Senden, waar zij door productiemanager Thomas Mengede worden ontvangen. Onder het genot van Duitse koffie en Hollandse slagroomtaart wordt er stilgestaan bij de voorwaarden voor langdurige samenwerking. 'Blijf goed doen wat goed gaat, maar sta open voor nieuwe kansen en praat daarover,' zegt Mengede. 'Goed persoonlijk contact is essentieel om samen vooruitgang te boeken. Uiteraard moet de prijs-kwaliteitverhouding van het substraat kloppen en wil ik me geen zorgen hoeven maken over levertijden. En last but not least moeten problemen als die zich voordoen – wat volgens mij onvermijdelijk is – adequaat worden opgelost. Zolang er aan die voorwaarden wordt voldaan, is er geen aanleiding om een goede en betrouwbare leverancier aan de kant te zetten. Om die reden is Lensli onze voornaamste leverancier van substraat.'

### (N)ever change a winning team

Voor Bierman en Den Brok is dat uiteraard geen geheim. De substraatwereld kent een beperkt aantal spelers en bedrijven die een goede naam hebben opgebouwd met zaai- en stekmediums zijn goed beschouwd op één hand te tellen. 'Wij zijn blij met de relatie die in 25 jaar is gegroeid en met de manier waarop die zich blijft ontwikkelen,' zo reageert Bierman. 'Men zegt weleens *never change a winning team*, maar de omgeving verandert echter voortdurend. Om te blijven winnen, zal het team van klant en leverancier zich dus ook voortdurend moeten aanpassen. Onze substraatspecialisten spelen daarin een sleutelrol.'

### Verduurzaming

Mengede knikt bevestigend. 'Dat is waar. Veel van onze klanten vragen naar planten die zijn opgekweekt in duurzaam of veenvrij substraat. Wij hebben samen al wat stappen in die rich-



De grootste productielocatie van Volmary bevindt zich in Senden, op zo'n 20 km van de hoofdvestiging in Münster.

ting gezet, maar er is nog een weg te gaan.' Den Brok merkt op dat er met regelmaat nieuwe circulaire grondstoffen op de markt komen, die allemaal op hun merites moeten worden beoordeeld. 'Het kost tijd om de eigenschappen van nieuwe grondstoffen te leren kennen, ze toe te passen in mengsels en te doorgronden welke veranderingen dat met zich meebrengt voor de bemesting en watergift,' zegt hij. 'Het uitgangspunt is en blijft dat de klant producten van topkwaliteit moet kunnen telen, zonder voortdurend te moeten bijsturen. Een aandachtspunt is ook dat bedrijven met een zeer breed assortiment, zoals Volmary, met een beperkt aantal mengsels moeten kunnen werken om de beschikbare ruimte en oppotlijnen efficiënt te kunnen benutten.'

### Schaalvergroting in de keten

Mengede onderschrijft de noodzaak van efficiënt werken, temeer daar het bedrijf de afgelopen jaren hard is gegroeid. 'Het ging ons al voor de wind, maar tijdens de coronapandemie zijn de Europeanen hun woning, tuin en terras massaal gaan opfleuren,' zo licht hij toe. 'Alle productielocaties draaien in het seizoen op volle toeren en worden volledig benut. Gelukkig hebben we het aantal mengsels in de aanloop naar 2021 al kunnen terugbrengen tot ongeveer zes. Daarnaast gaan we door met het testen van nieuwe mengsels met minder veen.' 'Daarbij trekken we samen op,' zegt Bierman tot besluit. 'Wij hebben er alle vertrouwen in dat we passende antwoorden kunnen geven op de vragen en uitdagingen die op de sierteeltketen afkomen.'

## 'We moeten samen blijven schakelen'

Green Products in Kampen legt zich volledig toe op de productie van gebruiksklare, afgevulde paperpots (GreenPlugs) voor stekjes, weefselkweekplantjes en zaaigoed. Dankzij het unieke machinepark kan het onderscheidende kwaliteit leveren voor het topsegment van de markt. De substraatmengsels moeten dan wel voldoen aan nauwkeurig omschreven specificaties voor onder andere homogeniteit en vochtgehalte.





Jan Dons, Anna Leenheer en Fred Strijk controleren een tray met paperpots die net van de lijn komt.

### Wortels in tabaksindustrie

‘In ons voormalige moederbedrijf werden tientallen jaren geleden machines gebouwd voor de tabaksindustrie. Kampen stond toen nog bekend als een echte sigarenstad. De glorie dagen van de Nederlandse tabaksindustrie zijn voorbij, maar mijn voorgangers hebben op tijd een andere, heel mooie bestemming gevonden voor de hoogwaardige vullijnen. Die bleken zeer geschikt voor het vullen van paperpots met substraat. Zo zijn 33 jaar geleden Green Products en GreenPlugs ontstaan.’

### Hoge eisen

Met bovenstaande woorden schetst directeur Jan Dons in een notendop de historie van het bedrijf. Hij is trots op zowel zijn unieke machinepark als het door veeleisende kwekers hoogwaardige eindproduct. Substraatspecialist Fred Strijk is al even trots dat Lensli één van de hoofdleveranciers is van substraat. ‘Green Products stelt zeer hoge eisen’, zo licht hij toe. ‘Ook dat hangt weer samen met die machines.’

### Sneller, homogener, krachtiger

Anna Leenheer, commercieel consultant (samen met Onno Boeren) en als zodanig verantwoordelijk voor de begeleiding en advisering van GreenPlug-gebruikers, legt uit hoe dat zit. ‘Wij leveren zeer homogeen gevulde GreenPlugs met relatief vochtig substraat, dat nagenoeg vrij is van stof. Precies zoals een veeleisende kweker het graag wil hebben, omdat ze een ideale vochtregulering hebben en jonge

plantjes zich daarin sneller, homogener en krachtiger kunnen ontwikkelen dan in welke andere paperpot ook.’

### Hoogste segment

‘Eigenlijk kunnen onze machines niets anders maken’, zegt Dons bijna verontschuldigd. ‘Het zijn fijnproevers die goed eten voorgezet moeten krijgen. Onze leveranciers voorzien daarin. Daardoor kunnen we met technologie die oorspronkelijk voor de tabaksindustrie is ontwikkeld, een unieke kwaliteit paperpots maken voor het hoogste segment van de markt. Boomkwekers vormen daarbinnen een belangrijke klantengroep.’

### Kleine stapjes

Green Products onderschrijft de wenselijkheid om het gebruik van teelsubstraten in de keten toekomstbestendig te maken. ‘We moeten samen met onze leveranciers en afnemers blijven schakelen’, erkent Leenheer. ‘Het zal alleen in heel kleine stapjes moeten gebeuren en niet voordat alles uitvoerig op kleine schaal is getest. Mede daarom willen wij alleen werken met bedrijven die kennis hebben en die ook met ons willen delen. Daar zijn we samen met Lensli volop mee bezig. Onno en ik zetten ook proeven op bij en met onze klanten. Onze paperpots maken voor hen echter maar een klein deel uit van hun totale substraatverbruik. Dat Lensli aan een deel van die klanten ook het oppotsubstraat levert, vind ik wel prettig. Dan vallen de plantjes in onze GreenPlugs ook na



Mooi bewortelde coniferenstek in GreenPlug-paperpot

het oppotten weer in goede aarde en krijgt de klant goede teeltbegeleiding mee.’

### Ruim veertig mengsels

In totaal verwerkt het bedrijf in Kampen meer dan veertig substraatmengsels, waarvan sommige alleen in zuurgraad verschillen. ‘De opkweek van planten luistert nauw, tot achter de komma’, verklaart Strijk. ‘Vanwege die enorme verscheidenheid en kleine verschillen hanteren we strenge hygiëne- en kwaliteitsprotocollen en moeten we veel relatief kleine batches maken. Daar is niet iedere substraatproducent toe in staat of bereid. Je moet het echt willen. Als voormalige kweker doe ik dat graag. Het voelt goed dat wij ook via Green Products kunnen bijdragen aan de perfecte start van een teelt.’



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!