

# Edplant

Een goed product  
verkoopt zichzelf

## Over Edplant

Ooit was de zamioculcas dé kaskraker in de consumentenmarkt. Inmiddels speurt Ed Bruinen van Edplant weer naar nieuwe successen. En ziet tegelijkertijd dat er ook op de energiemarkt geld valt te verdienen.

Soms zie je ze langs de veilingklok schuiven, maar 99 procent van zijn zamioculcas verkoopt kwekerij Edplant in Maasdijk via het bemiddelingsbureau. “Een bewuste keuze”, zegt directeur Bruinen, “Want dat levert veel meer op.” De grootste run op de plant is voorbij en de markt stabiliseert. Van de pakweg dertig, veertig kwekers in Nederland is Edplant zeker niet de grootste, maar heeft de aantrekkelijke nichemarkt gevuld van weliswaar niet de laagste prijs, maar wel erg hoge kwaliteit. Bruinen: “Iedereen is nog steeds bereid om te betalen. Als ze daarvoor maar een echt goed product krijgen, en het liefst exclusief. Kijk maar naar de phalaenopsis. Of naar al die luxe consumentengoederen.”

## Teeltcyclus in eigen hand

“Nee, er zijn geen variëteiten, er is slechts één zamioculcas. Er zijn wel proeven gedaan naar verschillende soorten, zoals een bonte selectie. Maar dat is tot nu toe niemand gelukt. Kwaliteit is voor ons de hele teeltcyclus in eigen hand houden. We stekken zelf, want hoe minder vreemd materiaal je binnenhaalt, des te lager de ziektedruk. Dat is belangrijk voor de bedrijfscontinuïteit, maar vergeet ook niet dat eventuele bestrijdingsmiddelen het milieu belasten,” aldus Bruinen. “Verder leveren we het hele assortiment, van 17 cm pot tot 50 cm container. Mooie volle planten die goed afgehard zijn. Zodat tuincentrum en consument er lang van kunnen genieten.”

## Zelfstandig op de APX

“In het oude complex hadden we een wkk van het nutsbedrijf staan. Maar een klein rekensommetje leerde dat het heel lucratief was om dat in eigen beheer te gaan doen. Het eerste jaar hier op de nieuwe locatie is er nog een vaste afspraak met het nutsbedrijf over de terugleverprijs van wkk-stroom, maar we hebben nu voldoende vertrouwen om binnenkort zelfstandig op de APX en OTC te verhandelen. Dan heb je natuurlijk wel een installatie én een serviceorganisatie daarachter nodig waarop je blind kunt vertrouwen. Mijn zwager deed al jaren zaken met Centrica Business Solutions (toen nog ENER-G Nedalo), en ook ik kwam er prima met ze uit. Ze zijn zeer gedreven en komen alle afspraken na. En om mij zo snel mogelijk in bedrijf te krijgen, werkten ze bij de installatie vaak tot elf uur 's avonds door. Petje af, ze gaan er wel voor – ook als ik ze nu nog nodig heb. Overigens, mijn broer heeft inmiddels ook voor ze gekozen. Het is met wkk's net als met planten: een goed product verkoopt zichzelf.”

## Daarom Centrica Business Solutions

Centrica Business Solutions is de oudste leverancier van warmte-kraftinstallaties in Nederland en beschikt over de grootste vloot warmte-kraftinstallaties van Europa. Als geautoriseerd MTU-servicedealer leverden we bij Edplant een 1.160 kW MTU-gasinstallatie in een binnenopstelling. Ook hier bewijst Centrica Business Solutions als echte tuinbouwspecialist: wie intelligente keuzes maakt in energie ziet zijn rendement nog sterker groeien dan zijn teelt.

Bel voor vrijblijvende informatie of een afspraak 0297 - 29 32 00. Zie ook [centricabusinesssolutions.nl](http://centricabusinesssolutions.nl) voor overige contactgegevens.