



Jammeren op hoog niveau

Bernard von Ehren: vijfde generatie boomkwekerijadel

Bernard von Ehren (41 jaar) excuseert zich uitgebreid voor de rommel als we het erf van zijn kwekerij in Bad Zwischenahn oplopen. Een beetje zoals mijn moeder als er onverwachts bezoek kwam. Maar anders als mijn moeder heeft Von Ehren gelijk. Het is echt onvoorstelbaar dat op dit piepkleine erfje de productie van 170 hectare boomkwekerij wordt verwerkt.

Auteur: Hein van Iersel

Von Ehren is de vijfde generatie Von Ehren die op het bedrijf Lorenz von Ehren de scepter zwaait. Je kunt hem daarom wel een beetje omschrijven als boomkwekerij-adel. De omvang van zijn bedrijf heeft ook het formaat van een stevig landgoed. De 170 hectare die ik bezoek in Bad Zwischenahn in het grootste Duitse boomkwekerij productiegebied Ammerland, is feitelijk niet meer dan een bij-bedrijf. De hoofdvestiging van Lorenz von Ehren ligt al sinds 1865 in de buurt van Hamburg. Logistiek zou het in Hamburg veel beter voor elkaar zijn. Wat logisch lijkt, want de bevoorrading van en naar klanten en leveranciers gebeurt vooral vanuit de hoofdvestiging in Hamburg.

De totale omvang van het bedrijf Lorenz von

Ehren is vijfhondervijftig hectare, waarvan dus honderdzeventig hectare in Bad Zwischenahn en driehondertachtig in Hamburg. In aantal mensen is de verdeling ongeveer gelijk: hondertwintig in Hamburg en circa veertig in Bad Zwischenahn. In de teelt is een zeer strikte verdeling: Bad Zwischenahn is bijna exclusief vol geplant met *immergrün* en Hamburg voornamelijk met de bladverliezende soorten. De reden daarvan is ook meteen de oorzaak dat het bedrijf ooit in de zestiger jaren naar Bad Zwischenahn is gekomen. De grond in Bad Zwischenahn is volgens Bernard von Ehren minder vruchtbaar dan in Hamburg, maar bestaat voornamelijk uit goed doorlatend humeus zand, waarin soorten als *Pinus* en *Taxus* zich prima thuis voelen. Als we vanaf de schuur de kwekerij inlopen is dat ook te zien. Overal

Pinus, *Abies*, *Taxus* en *Cryptomeria*, Vooral *Taxus* - Eibe, zeggen de Duitsers - is massaal aanwezig. Er is net een grote lading nieuwe aanplant *Taxus* aangekomen – uit Nederland weet inkoper Heiko Harms later te melden - en bij gebrek aan plaats op de verharding zijn de vele honderden kratten *Taxus* tot diep in de kwekerij opgesteld. In Duitsland wordt een systeem gehanteerd van bodempunten. De meest vruchtbare grond van Duitsland heeft honderd punten. Het bedrijf in Hamburg zit daarbij op veertig punten. Bad Zwischenahn op dertig.

Verbouwing

Dat de uitstraling van Bad Zwischenahn op dit moment nog een beetje armzalig aandoet, is volgens Von Ehren overigens een kwestie van



tijd. Binnen enkele weken zal gestart worden met de aanleg van een nieuw logistiek plein. De bestrating en de shovel staan al klaar. In de jaren daarna zal ook de rest van de bebouwing een beurt krijgen. De precieze plannen zijn nog niet klaar, maar een aantal schuren zal opnieuw worden opgetrokken en vergroot.

Ik vraag aan Von Ehren waarom hij dat nu precies in het afleverseizoen heeft gepland. Von Ehren is er niet helemaal duidelijk over, maar het heeft er in ieder geval mee te maken dat hij het afgelopen jaar erg druk is geweest met een aantal andere omvangrijke projecten. Ik vraag het hem niet, maar één van die projecten zou ook zo maar de overdracht van het bedrijf geweest kunnen zijn. Von Ehren heeft dit voorjaar de aandelen van het bedrijf overgenomen van zijn vader en oom Bernd en Lorenz von Ehren.

De totale omvang van het bedrijf Lorenz von Ehren is 550 hectare, waarvan dus 170 hectare in Bad Zwischenahn en 380 hectare in Hamburg



Von Ehren heeft behalve zijn herkomst niet echt een boomkwekerijachtergrond en wilde ooit zelfs piloot worden. Toen dat niet lukte ging hij bedrijfswetenschappen studeren en werkte met die studie onder andere bij Airbus in een logistieke functie. Van 1992 tot 1996 werkte Von Ehren daarnaast als een zogenaamde *Wandergeselle* bij verschillende kwekers, waaronder het beroemde bedrijf J. Frank Schmidt in Oregon (USA).

Von Ehren is van mening dat het takenpakket van een boomkweker op dit moment sterk verandert. 'Mijn vader kon nog gewoon boomkweker zijn en zich concentreren op de productie. Nu is dat niet meer voldoende en moet je naast producent ook adviseur, dienstverlener, logistiek specialist en ontwerper zijn. Je moet het scala beheersen van het werkveld waar jouw bomen terecht komen.' Von Ehren lacht: 'Ik heb eigenlijk geen tijd meer om de kwekerij te bezoeken. Zo druk ben ik met contacten met klanten.'

Markt

Ik heb al met inkoper Heiko Harms door de kwekerij gereden, dus mijn vraag aan Von Ehren is



Von Ehren geeft wel aan dat de institutionele, die natuurlijk erg belangrijk is voor het bedrijf, moeilijk is op dit moment

niet of hij in staat is kwaliteit te produceren. Dat zit wel goed. Bekeken door mijn Nederlandse ogen wordt er eerder te veel als te weinig aandacht aan het product gegeven. Waar een Nederlandse kweker al gauw op zoek gaat naar altijd meer en slimmere technieken, lijken de medewerkers van Bernard von Ehren eerder te vertrouwen op ouderwets handwerk. Een belangrijkere vraag is hoe Von Ehren aankijkt tegen de markt. Van Ehren noemt het zelf 'jammeren op hoog niveau'. Zijn markt is goed en zijn bedrijf draait idem dito, maar Von Ehren geeft wel aan dat de institutionele, die natuurlijk erg belangrijk is voor het bedrijf, moeilijk is op dit moment. Belangrijkste probleem zou het gebrekkige kwaliteitsbesef bij afnemers zijn. In de besteksvoorwaarden wordt omschreven dat een boom vier verplant moet zijn, maar als de prijs maar laag genoeg is, dan is twee keer verplant ook prima. Rondom de kwaliteit van plantmateriaal worden tal van aspecten afgesproken en vastgelegd, maar in de praktijk blijken dat vaak niet meer dan papieren tijgers te zijn. Gelukkig zijn er ook wel opdrachtgevers die volgens de directeur hun rug recht kunnen houden. De stad München is daarvan een goed voorbeeld, maar in het algemeen zou de gemeentelijke markt minder belangrijk zijn en moet het bedrijf het vooral hebben van grote projecten, waarvoor zij worden uitgenodigd door de architect in kwestie.'



Stuur of twitter dit artikel door!
Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4348