



## We voelen ons echt een familiebedrijf en iedereen die voor ons werkt hoort erbij!

Boom in Business presenteert een nieuwe terugkerende rubriek, waarin we een ondernemer vragen stellen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn toekomstplannen. Deze week: Johan van der Velden, eigenaar van kwekerij Plantloos.

**Naam:** Johan van der Velden

**Bedrijf:** Kwekerij Plantloos bv, Kaatsheuvel

**Leeftijd en opleiding:** 36 jaar, vierjarige opleiding tot hovenier/groenvoorziener aan het AOC in Breda

**Wanneer is het bedrijf opgericht en hoe groot is het nu?**

'Mijn vader startte het bedrijf rond 1980. In die tijd had het een oppervlakte van zo'n halve hectare. Ik heb de liefde voor het vak gekregen door van jongs af aan met mijn vader mee te lopen. Toen ik in 1999 klaar was met mijn opleiding,

ben ik direct voor mezelf begonnen, samen met mijn vader. Omdat de kwekerij niet groot genoeg was om zowel mijn vader als mij te onderhouden, ging ik daarnaast tuinen aanleggen en onderhouden. In het begin was dit te combineren, maar toen de kwekerij groter werd niet meer. Omdat ik het kwekersvak leuker vond, heb ik de hoveniersactiviteiten gestaakt. Voor mijn vrouw, die ik rond deze periode ontmoette, was de agrarische sector nieuw. Toch had ze interesse in het bedrijf; na ons huwelijk besloot ze in het bedrijf te komen werken. Ze neemt nu samen met mijn moeder de administratie voor haar rekening.'

'Ons bedrijf heeft nu een oppervlakte van 30 hectare met ongeveer 25 hectare contractteelt, en we hebben acht Nederlandse en acht Poolse werknemers in dienst. We hebben weinig verloop in personeel. Het bedrijf heeft een heel hecht team dat al jaren samenwerkt. Onze eerste medewerker werkt er zelfs nog steeds. We voelen ons echt een familiebedrijf, en iedereen die voor ons werkt hoort erbij!'

**Wat is het belangrijkste sortiment?**

'We kweken voornamelijk haagconiferen, laurier, buxus en taxus in verschillende soorten en maten. En we verkopen ieder jaar kerstbomen.'





#### Hoe heeft u de verkoop en inkoop geregeld?

'De verkoop regel ik voornamelijk zelf. Sinds een jaar krijg ik daarbij hulp van medewerker Roël Belabed. Hij werkt al jaren bij ons, en heeft gaandeweg ook deze taken opgepakt.'

#### Wie zijn uw klanten?

'We leveren voornamelijk aan bedrijven die gericht zijn op de aanleg en aan collega-kwekers, tuincentra, handelsbedrijven en hoveniersbedrijven.'

#### Hoe ziet u de toekomst van uw bedrijf?

'Ik zie een gezonde gestage groei voor de toekomst. We willen niet al te groot worden, want dat brengt alleen maar het gevaar met zich mee dat we achter de feiten aanlopen. Omdat we

veel bij andere kwekers rooien, kunnen we een breed assortiment bieden. Tegelijkertijd hebben we genoeg mensen om de kwekerij op orde te houden, de kwaliteit hoog te houden en geen werk te laten liggen. Groter worden heeft meer mensen, meer machines en hogere vaste kosten tot gevolg, terwijl het niet per se voor meer rendement zorgt. Snel groeien is niet altijd goed; wij gaan voor een gestage groei.'

### 'De belangrijkste uitdaging is het bedrijf gezond te houden en waar mogelijk te verbeteren'

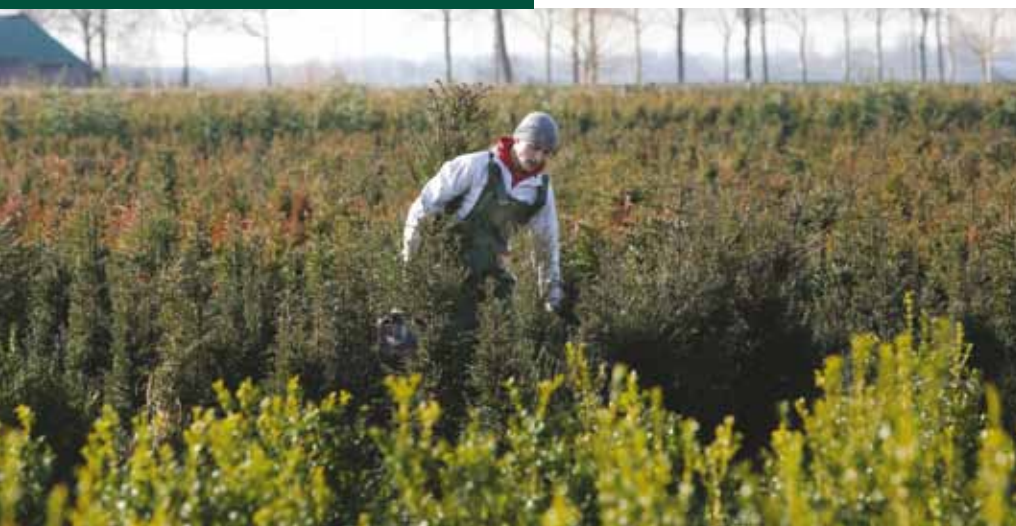
#### Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

'De belangrijkste uitdaging is het bedrijf gezond te houden en waar mogelijk te verbeteren, bijvoorbeeld op het gebied van mechanisatie. We besteden nu veel dingen uit aan loonwerkers. Als je een machine maar een enkele keer nodig hebt, dan is het niet rendabel om daar zelf in te investeren. Maar de ontwikkelingen staan natuurlijk niet stil. Het ziet ernaar uit dat ook wij in de toekomst in nieuwe machines zullen investeren.'

#### Wat doet u als u niet aan het werk bent?

'In mijn vrije tijd ga ik er graag op uit met mijn gezin. We gaan graag naar de Loonse en Drunense Duinen en naar de Efteling. Als gezin zetten we ons in voor stichting Tess, een initiatief dat voor kinderen met een beperking dolfijnondersteunende therapie op Curaçao verzorgt. We hopen de stichting volgend jaar met onze zoon te kunnen bezoeken. Verder ga ik één keer per de week naar taekwondo, een oude hobby van me. Ik was al vijftien jaar gestopt, maar toen mijn dochter het ging doen, begon het ook bij mij weer te kriebelen.'

Wilt u ook geïnterviewd worden in deze rubriek? Stuur dan een mail naar [santi@nwst.nl](mailto:santi@nwst.nl)



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5077](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5077)