



Wij zijn beter dan Bol.com

Boomkwekerij Volentis: een nieuwe naam, maar toch meer dan 30 jaar ervaring

Vraag ergens in de sector naar de naam Volentis en de kans is groot dat u tegen een levensgroot vraagteken aan loopt. Een gemiste kans, want Volentis is al meer dan 30 jaar actief in de sector. Alleen de naam is nieuw.

Auteur: Hein van Iersel

Volentis is een van de oorspronkelijke partijen achter handelscorporatie B&P. In deze coöperatie waren tot vorig jaar vier boomkwekerijen verenigd, die gezamenlijk hun producten op de markt brachten. Het bedrijf M. Willemsen en Zonen BV is een half jaar geleden uit dat samenwerkingsverband gestapt en nu actief in de markt onder de nieuwe naam Volentis. Dat zou niets zeggen over de samenwerking an sich. Die was succesvol, maar door de groei van de handelspartners ontstond er binnen de samenwerking ook een soort concurrentie, vooral omdat de sortimenten van de deelnemers binnen B&P steeds meer op elkaar gingen

lijken. Volgens Marten en Harm Willemsen, met wie ik het interview houd, is het vertrek uit B&P gelukkig in pais en vree verlopen.

Op eigen benen staan lijkt M. Willemsen en Zonen – zoals de oorspronkelijke naam van dertig jaar geleden luidt – goed af te gaan. Dat merk ik meteen, als ik het terrein aan de Hoofdstraat op rijd. Alles ziet er spic en span uit: het terrein, maar ook de gebouwen en de inrichting van het kantoor. Niks overdreven, maar hier is overduidelijk hard gewerkt aan een goede en verzorgde presentatie.

Volentis

Ik vraag aan Harm en Marten Willemsen waar toch die naam Volentis vandaan komt. Dat blijkt een vondst te zijn van reclamebureau G2O en is feitelijk een combinatie van wat fantasie en de familienaam Willemsen, die op de Latijnse manier is uitgeschreven. Een mooie naam, maar wel één die dus nog amper bekend is buiten de directe regio. Het op eigen benen staan buiten B & P heeft zowel nadelen als voordelen. Een nadeel is dat Volentis nu moest investeren in een eigen verkoopapparaat. Het grote voordeel is dat er directer contact is tussen de klant en de kwekerij. Vroeger zat daar

altijd de verkooporganisatie tussen. Nu wordt een bezoekende klant of prospectklant direct door iemand van de kwekerij rondgeleid op het bedrijf, en krijg je als kwekerij een betere feedback van wat klanten nu werkelijk willen. Marten Willemsen: 'We kunnen nu ons eigen verhaal vertellen.'

Piepjong

Mijn gesprekspartners zijn jong. Piepjong eigenlijk, in de ogen van uw interviewer, die zelf alweer dichter bij de zestig dan de vijftig zit. Marten Willemsen is 28 jaar. Sinds kort is hij een van de aandeelhouders naast vader Teus en zijn ooms Mario en Herman. De broer van Marten, Harm Willemsen, is 23 jaar. Ook hij wordt klaargestoomd voor het aandeelhouderschap, maar zo ver is het nog even niet, ook omdat hij eigenlijk pas een jaar volop werkzaam is in het bedrijf. Naast Marten en Harm is van de derde generatie Willemsen ook Martin Willemsen in het bedrijf werkzaam, als toekomstig aandeelhouder en zoon van Mario Willemsen. Die jeugdigheid, en vooral de wil om al op jonge leeftijd volle bak voor een bedrijf te gaan, zien beide kwekers als een belangrijke plus voor de regio. Harm Willemsen: 'Het is hier niet abnormaal als er 's avonds om acht uur een *menneke* van tien of elf jaar aan de deur komt om te vragen of hij een baantje kan krijgen. Dan zijn ze natuurlijk nog wat te jong, maar als ze veertien of vijftien zijn, komen ze terug en beginnen ze met zaterdagbaantjes. De eerste jaren heb je er eigenlijk niets aan en ben je ze vooral van alles aan het leren, maar op een gegeven moment valt het kwartje en zien ze het werk.'

Cultuur

Ik discussieer met de beide broers verder over de werkcultuur van de regio. Marten Willemsen: 'De cultuur van aanpakken is waarschijnlijk de groot-

ste plus voor de regio.' Hoewel ook hier geldt dat ieder voordeel zijn nadeel heeft. Klanten vinden het inmiddels al bijna normaal dat een boom die vandaag wordt besteld, morgen wordt afgeleverd. En vaak is dat nog mogelijk ook. Harm Willemsen: 'Wanneer wij een lading voor een Duitse klant aan het klaarmaken zijn, worden nog tot op het laatste moment bestellingen doorgegeven. Kom daar eens om bij onze Belgische collega-kwekers. Daar duurt dat minimaal drie dagen. Deze snelheid van leveren is niet overal gebruikelijk.' Marten Willemsen: 'Wij zijn eigenlijk beter dan Bol.com. Wij zijn in staat om een zes meter lang product dat heel lastig efficiënt te transporteren is in één dag halverwege Duitsland af te leveren.' De broertjes Willemsen geven eerlijk toe dat Volentis niet de enige is die zo werkt. Inmiddels is dat gesneden koek voor een groot deel van de regio. Voor klanten is zo'n flexibele instelling natuurlijk geweldig, maar voor de rooiploeg is die manier van werken niet altijd even efficiënt. Het komt voor dat een rooiploeg op één dag meerdere keren op hetzelfde perceel terugkomt. Dat is niet ideaal, zeker als de percelen niet in een blok bij elkaar liggen, maar verdeeld zijn over de regio.

Gezien de situatie waarin
de sector zich bevindt,
zijn we redelijk tevreden



Marten Willemsen



Harm Willemsen



Normaal plant Volentis altijd met gps. Tenminste, voor zover de zware Betuwse klei dat toelaat. Als het langdurig achter elkaar regent, lukt het niet meer om machinaal te planten en zal dat met de hand moeten gebeuren. Als voorzorg wordt de grond in de rij met een soort molploeg opengetrokken.

Negentig hectare

Met negentig hectare kan Volentis een groot deel van de gevraagde bomen uit eigen kwekerij leveren. Daarnaast vormt handel een belangrijk onderdeel van de omzet. Harm Willemsen, die sinds ongeveer een jaar op de afdeling verkoop zit:

ingeslagen. Voor Volentis is dat prima. Het bedrijf richt zich voornamelijk op dat deel van de markt. De focus ligt op bomen in de maten 12-14, 14-16, 16-18 en 18-20. Binnen de focus valt ook een breed sortiment meerstammige bomen in de maat van 2 tot 5 meter.

Goten

M. Willemsen en Zonen is een van de bedrijven die een aantal jaren geleden groot heeft ingezet op de gotencultuur en beide broers zijn nog steeds overtuigd van de juistheid van die investering. De kinderziektes zijn nu grotendeels uit het systeem en de teelt is verder geperfectioneerd. In principe stelt het de kwekerij in staat om bij veel soorten een extra groeiseizoen te winnen. Volentis zet het gotensysteem echter niet meer voor iedere teelt in. Voor het uitleveren van lichte laanbomen in de maat 6-8 is uitgangsmateriaal uit het gotensysteem aan de prijzige kant. Bij voorkeur laat het bedrijf de spullen wat langer in de grond staan. De goot wordt ingezet voor teelten waarbij de bomen daarna twee of drie jaar doorgroeien in de volle grond. In totaal heeft het bedrijf nu de beschikking over een 3000 meter groot gotenveld. Het is wel de bedoeling dat dit wordt uitgebreid, maar voorlopig nog even niet.



Be social

Scan of ga naar:

[www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6488](http://www.Boom-in-Business.nl/artikel.asp?id=23-6488)

Hier is overduidelijk hard gewerkt aan een goede en verzorgde presentatie

‘Wij kunnen ons als boomkweker niet permitteren om een aanvraag niet compleet in te vullen. Dan krijg je de order niet. Dat betekent dat je bomen bij zult moeten kopen om de aanvraag compleet te maken.’ De broers zijn positief over de afgelopen tijd. Harm Willemsen: ‘Gezien de situatie waarin de sector zich bevindt, zijn we tevreden. Het blijft een vechtmak, maar wij hebben desondanks 20 tot 30 procent kunnen plussen.’ Dikkere laanbomen blijven voorlopig een zorgenkindje, maar in de lichtere laanbomen is de opwaartse weg weer



Volentis is niet aangesloten bij Groenkeur of Milieukeur, gewoon omdat de toegevoegde waarde daarvan voor de exportmarkt betrekkelijk gering is. Duitse klanten vragen hier niet om. Mede om die reden gebruikt Volentis amper grasbanen. Het afgelopen jaar is hier op kleine schaal mee gestart. Het belangrijkste bezwaar dat beide broers tegen grasbanen hebben, is dat ze zorgen voor minder groei. Op termijn wordt overigens wel gekeken naar Milieukeur.