



Oppotten is geen klus meer, maar een strategische keuze

Bij Joh. Stolwijk Zonen is oppotten geen uitvoerende handeling meer, maar een bewuste beslissing in de bedrijfsvoering

Voor veel boomkwekers is het oppotseizoen het moment waarop de rek uit de organisatie wordt gehaald. De handel loopt door, arbeid is schaars en ondertussen mag de teelt geen vertraging oplopen. Bij Joh. Stolwijk & Zonen in Boskoop is daarom een duidelijke keuze gemaakt: oppotten is geen klus die 'erbij' moet, maar een strategisch onderdeel van de bedrijfsvoering.

Auteur: Huub Snijders

Mede-eigenaar Michel Stolwijk laat zien waarom het uitbesteden van een deel van het oppotten geen zwaktebod is, maar juist grip geeft op kwaliteit, planning en arbeid

Vierde generatie, brede bedrijfsvoering

Joh. Stolwijk & Zonen is een echt familiebedrijf. Michel runt het bedrijf samen met zijn broer Johan en zijn vader John en vertegenwoordigt daarmee de vierde generatie. Het bedrijf bestaat ruim honderd jaar en combineert eigen teelt met handel. 'Oorspronkelijk was het alleen kwekerij,' vertelt Stolwijk. 'Mijn opa heeft de handel opgezet. Die combinatie zit nog steeds in ons bedrijf.'

De afzet ligt vooral in Duitstalige landen als Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland, maar ook Frankrijk, Polen en Tsjechië maken deel uit van het klantenbestand. 'Wat de klant vraagt, proberen wij te vinden. Dat komt uit heel Nederland en ook uit het buitenland.'

Breed sortiment vraagt om regie

Het bedrijf beslaat ruim tien hectare, waarvan nog circa één hectare volgegrond. De focus ligt inmiddels vrijwel volledig op containerteelt. 'De volgegrond wordt steeds lastiger rendabel,' zegt Stolwijk. 'Je moet daar precies de juiste soorten voor hebben.' Het sortiment is breed en typisch Boskoop, met veel heesters en tuinplanten in vernieuwende soorten, waaronder een

‘Als te planten te laat in de pot komen, halen ze tijdens het seizoen simpelweg niet de maat en bloeistadia die je wilt’

groot aandeel *Magnolia's* en *Cercis*. ‘Dat brede sortiment is onze kracht,’ zegt Stolwijk. ‘Maar het betekent ook dat je organisatie moet kloppen. Teelt, handel en logistiek lopen hier voortdurend door elkaar.’

Voorjaar: alles tegelijk

Juist in het voorjaar komt dat samen. ‘Onze handel loopt steeds langer door, tot in mei en juni,’ legt Stolwijk uit. ‘Maar ondertussen moet het oppotten ook gewoon beginnen. Als je daar te laat mee start, loop je het hele seizoen achter de feiten aan.’

Aanvankelijk werd al het oppotwerk uitgevoerd met eigen machines en eigen mensen. ‘Maar op een gegeven moment merk je dat je het niet meer redt. Dan schuift het oppotten op en dat werkt door in de groei.’

Oppotten als randvoorwaarde

De samenwerking met Oppotbedrijf.nl loopt inmiddels vijf à zes jaar. Die keuze werd niet gemaakt om kosten te besparen, maar om het seizoen beheersbaar te houden. ‘Oppotten is bij ons geen kostenpost waar we op willen besparen,’ zegt Stolwijk. ‘Het is een randvoorwaarde om het seizoen überhaupt goed te kunnen draaien.’

Oppotbedrijf.nl verzorgt het oppotten op twee van onze locaties, met name de grotere volumes en potmaten, zoals vijf liter. ‘Wij potten zelf in de kassen en de andere locaties. Zij pakken de grote aantallen op. Zo blijft alles doorlopen.’

Vorbereiding maakt of breekt het

Die manier van werken vraagt om een strakke voorbereiding. Stolwijk zorgt dat plantgoed, potten, potgrond en bark tijdig op locatie zijn. Oppotbedrijf.nl neemt het machinale werk en de arbeid voor zijn rekening. ‘Martin komt om uit te voeren. Hij moet niet stilstaan,’ zegt Stolwijk. ‘Als er één schakel ontbreekt, staat alles meteen stil.’

Dat organisatorische deel wordt vaak onderschat, merkt hij. ‘Soms draaien hier drie oppotmachines tegelijk. Dan komt er dagelijks een vracht potgrond binnen. De backoffice is minstens zo belangrijk als het werk op het veld.’

Extra handelingen, minder werk later

Een bijkomend voordeel is dat Oppotbedrijf.nl ook extra handelingen uitvoert, zoals het afstrooien met bark. ‘Dat lijkt een kleine stap, maar het scheelt ons later in het seizoen enorm veel werk,’ merkt Stolwijk op.

‘Je stopt er aan het begin iets extra’s in, maar je verdient het later terug in rust.’

Volgens Stolwijk zit het kwaliteitsverschil niet in de uitvoerder. ‘De plant gaat de pot in. Dat proces is hetzelfde. Het verschil zit ‘m in timing en organisatie.’

Vertrouwen, schaal en rust in de organisatie

Na enkele jaren samenwerken is de werkwijze goed op elkaar afgestemd. ‘In het begin moet je elkaar leren kennen,’ zegt Stolwijk. ‘Maar inmiddels loopt het gewoon prima. Wat wij belangrijk vinden, is dat er zoveel mogelijk met vaste mensen wordt gewerkt. Dan weten ze hoe het hier gaat, wat er verwacht wordt en voorkom je ruis in het proces.’

Volgens Stolwijk is uitbesteden niet voor ieder bedrijf automatisch de juiste keuze. ‘Je moet wel volume hebben. Je laat geen oppotbedrijf komen voor een paar duizend planten. Daarnaast moet je organisatie op orde zijn. Alles moet klaarstaan: potten, plantgoed, potgrond, bark. Als dat niet klopt, gaat het mis.’

‘Het maakt niet uit wie oppot, het maakt uit dat het op tijd gebeurt’

Voor bedrijven met schaal, een breed sortiment en een intensief voorjaar ziet hij echter weinig alternatieven. ‘Wie in het voorjaar alles zelf wil doen, komt zichzelf tegen. Je kunt niet tegelijk maximaal in de handel zitten én verwachten dat het oppotten vanzelf goed loopt.’

Uiteindelijk draait het voor Joh. Stolwijk & Zonen om overzicht en rust in de bedrijfsvoering. ‘Je weet dat het geregeld wordt, binnen normale werktijden. De planten staan op tijd in de pot en wij kunnen ons richten op handel en teelt. Dat is voor ons geen luxe, maar pure noodzaak.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!