



# 'Wij gaan helemaal voor de speciale soorten'

In deze rubriek stellen we een ondernemer vragen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn beweegredenen bij de bedrijfsvoering en zijn toekomstplannen. Deze keer L. Akkermans boomkwekerijen.

Auteur: Dick van Doorn



## 10 VRAGEN AAN



5 min. leestijd

helemaal overgegaan op jonge laanbomen. Nu heeft ons bedrijf een omvang van zo'n 33 hectare waarbij alle percelen om het dorp Maashees liggen; alles in een straal van zo'n twee kilometer.'

### Wat is je bedrijfsfilosofie?

'Onze bedrijfsfilosofie is dat we gespecialiseerd zijn in een afwijkend assortiment laan- en sierbomen, deels met gepatenteerde soorten. We werken daarbij zo efficiënt mogelijk. Omdat al onze kwekerijen in de buurt liggen, gaan we bijvoorbeeld rijdend met de kluitenrooier naar de percelen. Achter de kluitenrooier hangen we kleine karretjes waarop we de kluiten kunnen laden, zodat we in één rit de kluiten gemaakt en ook thuis hebben. Deze karretjes zijn erop gemaakt dat we ze met de heftruck kunnen oppakken en ze op vrachtwagenhoogte weer kunnen lossen. Een ander voorbeeld van efficiënt produceren is dat we samenwerken met Art Hendriks uit Geesteren, met wie we het gotensysteem hebben gebouwd. We zijn er voornamelijk mee begonnen omdat het goed past in het teeltplan. Je kunt dan in de herfst planten, waardoor je een betere arbeidsspreiding hebt. Verder is het wortelgestel bij planten uit het gotensysteem veel beter dan dat van planten gewoon uit de volle grond. Met name voor slecht wortelende en moeilijk te verplanten bomen is dit gotensysteem bijna noodzakelijk. Daarbij kun je denken aan *Carya*, *Elaeagnus* en *Tetradium*.'

### Wat is het belangrijkste assortiment?

'Met ons assortiment richten wij ons op twee verschillende doelgroepen. De ene groep is de tuin- en hoveniersmarkt. Daar gaan bijvoorbeeld de bolbomen en kleine sierbomen heen. Belangrijkste voorbeelden hiervan: *Catalpa bignonioides* 'Nana', *Liquidambar styraciflua* 'Gumball' en *Quercus palustris* 'Green Dwarf'. En ook *Styrax japonicus* 'June Snow', die vorig jaar is uitgekomen op Groot Groen en waar we een zilveren medaille mee hebben gewonnen. De andere afzetmarkt/groep zijn de laanboomkwekers. Typische soorten voor deze markt zijn *Ostrya carpinifolia* en de *Carya illinoensis*. Verder ook nog de *Gleditsia triacanthos* 'Draves' waar we in 2012 een gouden medaille mee hebben gewonnen. We zijn dus ook bij Ton Draves zelf in Amerika, in Buffalo, geweest en zagen dat het een goede boom voor in de stad was. We hebben nu ook de kwekersrechten van deze soort. De *Carya illinoensis* is overigens een boomsoort die moeilijk te verplanten is, maar omdat we hem opkweken in een sleuvenpot en

**Naam:** Willem Akkermans  
**Bedrijf:** L. Akkermans boomkwekerijen  
**Plaats:** Maashees  
**Leeftijd en opleiding:** 49 jaar, eerst de LAS in Horst en aansluitend de MAS in Boskoop, studie praktijkrichting; 3 dagen school, 2 dagen stage. Buitenlandstages in Nieuw-Zeeland (6 maanden), Duitsland (2 maanden) en Ierland (2 maanden).

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

'Het bedrijf is in 1921 opgericht door opa Willem Akkermans, naar wie ik vernoemd ben. Opa kwam uit een boomkwekerijfamilie in Teteringen. In 1990 ben ik samen met mijn broer Ton in maatschap gegaan met ons vader. Daarna namen we het bedrijf geleidelijk aan over. In 1990 was de omvang van deze boomkwekerij 7 hectare. We hadden op dat moment een gemengd assortiment van laan- en sierbomen, sierheesters en ook nog sierconiferen. Al snel daarna zijn Ton en ik echter



## Toekomstplannen? Minder op kantoor; meer tussen de bomen'

daarna in het gotensysteem, is het wortelgestel dusdanig dat hij wel verplant kan worden.'

### Hoe heb je de inkoop geregeld?

'We hebben veel afspraken met diverse kwekers, bijvoorbeeld stekbedrijven die laan-bomen voor ons stekken. En ook bedrijven die magnolia's en Cornus kousa cultivars op afspraak voor ons enten. Zelf vermeerderen we zestig procent van ons assortiment door middel van oculeren, winterhandveredeling, in het voorjaar kopveredeling en een gedeelte in september door enten.'

### Hoe heb je de verkoop geregeld?

'We verkopen zo'n 60 à 65 procent in Nederland en de rest in andere Europese landen. Aan de hoveniersmarkt verkopen we vooral voor oppot. Van de 30 à 35 procent die we in Europese landen afzetten, is een deel opplant voor laanboomkwekers en een ander deel gaat naar handelsbedrijven en exporteurs. Van de 100 procent afzet is zo'n 35 procent eigen export die

we rechtstreeks leveren. Bijna alle klanten halen we binnen via mond-tot-mondreclame; we staan niet veel op beurzen en doen niet veel aan acquisitie. Voordeel daarbij is ook dat we van sommige soorten de kwekersrechten hebben, waardoor klanten ons wat sneller vinden. Neem bijvoorbeeld *Gleditsia triacanthos* 'Draves' Street Keeper. Als je die zoekt, kom je automatisch bij ons terecht. Wij hebben zelf geen transportmogelijkheden; transport regelt de klant in ons geval altijd zelf.'

### Wie zijn je klanten?

'Hierbij geldt hetzelfde als bij het assortiment; ze zijn dus verdeeld in twee doelgroepen. De ene groep is de tuin- en hoveniersmarkt; de andere groep bestaat uit laanboomkwekers.'

### Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

'We zijn vorig jaar voor het eerst wat minder gaan planten en dit jaar zetten we deze lijn door en gaan we van zo'n 33 naar zo'n 20 hectare uiteindelijk. Voorlopig hebben we zowel in Nederland als in de Europese Unie voldoende bomen. De markt is momenteel verzadigd.

Wel willen we nog iets meer focus leggen op kwaliteit. Als we op den duur met 10 hectare minder toe zouden kunnen en hetzelfde aantal soorten zouden kunnen kweken, zijn we denk ik niet slechter af.'

### Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

'Voor mij persoonlijk wordt de belangrijkste uitdaging het aanpassen van mijn eigen werkzaamheden. Ik wil minder op kantoor zitten en meer tussen de bomen zijn. Verder wil ik zeker niet meer gaan werken dan ik nu doe. Vroeger hadden wij een relatief kleine klantenkring die een groot deel van de producten afnam. Nu hebben we maar liefst

zo'n honderd vaste klanten die in verband met hun bestelling geregeld mailen, bellen, faxen, sms'en, appen, enz. De handling per partij is dus veel groter en geeft meer werk dan vroeger. We zouden het groter kunnen opzetten en een administrateur en verkoper erbij kunnen nemen, maar Ton en ik kiezen er bewust voor om het bedrijf zo groot te houden, dat we dit zelf aankunnen. We weten ook nog niet of onze kinderen het gaan overnemen; daar zijn ze nu nog te jong voor, dus er is nog geen zekerheid over een bedrijfsopvolger.'

### Wat wordt de grootste uitdaging voor onze sector de komende jaren?

'Het zou het beste zijn als alle collega's in Europa dit voorjaar wat minder zouden planten. Als iedereen iets minder bomen zou planten, is onze sector over vier jaar financieel weer een stuk gezonder. Ik zie dat ook de afzet in Oost-Europa begint terug te lopen. Ook daar zijn de gloriejaren voorbij. Verder zie je nu dat veel boomkwekerijen allemaal bijzondere, speciale soorten gaan kweken. Al doet het afwijkend assortiment het momenteel inderdaad goed, het risico van overproductie van bijzondere soorten ligt ook steeds meer op de loer. Zeker ook omdat het een kleinere markt is. Wat ik nog als een potentiële groeimarkt zie, is China. Verder moeten we als sector naar een betere kwaliteit van de producten. Nu wordt vaak nog te veel naar het bovengrondse deel van een boom gekeken en wordt het wortelgestel voor lief genomen, terwijl het hier juist om draait.

Als een heester of boom een heel goed wortelgestel heeft, heeft de klant het eerste jaar er in principe al een extra maat bij ten opzichte van een boom die een slecht wortelgestel heeft. Dit kwaliteitsaspect wordt momenteel in onze sector nog steeds ondergewaardeerd en levert ook financieel nog geen meerwaarde op.'



### **Wat doe je als je niet aan het werk bent?**

'In het weekend drink ik graag een biertje met vrienden of familie. We hebben hier bij huis een zwembad, dus ik kan in mijn vrije tijd heerlijk ontspannen in de tuin. Ik ga ook regelmatig uit eten met mijn familie. En af en toe rijd ik motor,

soms voor een langere rit in Europa met mijn motorvrienden.'

### **Wat is een onderdeel van het ondernemerschap dat je soms lastig vindt?**

'Ik zit eigenlijk te veel op kantoor nu, waardoor het werken minder leuk wordt. Zoals nu, met dit lekkere zonnige weer, zou ik liever de hele dag buiten in de zon zijn tussen onze bomen. Ik ga proberen om dat structureel te veranderen, zodat ik meer buiten kan zijn. Aan regels en administratie heb ik ook een hekel, maar gelukkig doet mijn vrouw een groot deel van de administratie. Een ander punt is dat, omdat er overproductie is, er meer druk zit op de prijs en er meer wordt geklaagd over de kwaliteit. Op zich begrijpelijk, maar soms ook lastig. Verder vind ik het wel eens lastig om alles en iedereen tevreden te houden: personeel, klanten, de bomen in het groeiseizoen én je gezin uiteraard. Ik kom haast tijd tekort.'

## 10 VRAGEN AAN

### **'Plant eens wat minder bomen dit voorjaar'**



**Be social**

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5701](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5701)

