



# Boomkweken zit bij de Domens in de genen

Met drie dochters en een schoonzoon aan het roer is de zesde generatie aan bod

**Waar het zaaien van enkele dennen voor een werkvoorzieningsschap in de 19de eeuw al niet toe kan leiden! Nu, vijf generaties later, is De Douglas Boomkwekerijproducten in Wernhout een bedrijf waar jaarlijks zo'n twintig miljoen zaailingen worden geproduceerd voor de nationale en vooral de internationale markt.**

Auteur: Sylvia de Witt

Wie in de regio Wernhout en Zundert kent de naam Domen nu niet? Deze naam komt hier dan ook veelvuldig voor. Andy Domen, eigenaar van De Douglas Boomkwekerijproducten, is de vijfde generatie Domen die hier actief is in de boomkwekerijbranche. De eerste generatie – dat moet dan zijn betovergrootvader zijn geweest – begon met het zaaien van dennen. Dat beviel hem zó goed, dat hij een kwekerij begon. Enkele generaties daarna waren de meeste Domens boomkweker van beroep en nog steeds is dat het geval. En dat allemaal in de omgeving van Zundert. Andy Domen zelf nam als vijfde generatie in 1986 het bedrijf over van zijn vader Sjaan Domen.

De naam van het bedrijf, De Douglas, heeft de vader van Andy Domen mede bedacht. Toen hij deze boomkwekerij met zijn broers had, opperde de accountant dat ze hun bedrijf De Douglas

moesten noemen. Ze kweekten natuurlijk ook douglas-boompjes, maar destijds, op 29 augustus 1970, maakte de Douglas DC-10, een driemotorig widebody-toestel dat eigenlijk McDonnell Douglas DC-10 heette, zijn eerste vlucht. En deze naam viel mooi samen met die van de dennenboompjes. Domen: 'Dit vliegtuig komt ook terug in het logo dat mijn vader nog samen met de accountant heeft ontwikkeld. Tot voor tien jaar terug was de productie van douglas teruggevallen tot een paar honderd duizend boompjes per jaar, maar nu is het ons hoofdproduct.'

## Nevenlocatie in Polen

De Douglas is gespecialiseerd in het zaaien van loof- en naaldhout in pluggen, bestemd voor onderstammen, bosbouw, kerstbomenplantgoed, haagplanten en diverse andere soorten plantgoed.

In 1990 ging het bedrijf van de traditionele teelt in de volle grond over op pluggenteelt. De kraamkamer van de planten staat nog altijd in Wernhout, waar de zaden geautomatiseerd worden uitgezaaid in verschillende maten pluggen en waar de planten in 5,5 hectare folietunnels en 1 hectare kas worden opgekweekt, verdeeld over drie verschillende locaties.

In 2000 begon Andy Domen ook een kwekerij in Polen met 2 hectare containerteelt en 3 hectare folietunnels. Hier vindt de vervolgteelt van een deel van de grotere plugplanten plaats. Ook wordt er een gedeelte van de pluggen in de volle grond verplant. Het bedrijf in Polen is inmiddels 55 hectare groot en de afzet gaat hoofdzakelijk naar boomkwekers in Duitsland, Oostenrijk, Scandinavië en Oost-Europa.





 7 min. leestijd

de kwekerij. 'Maar als ik hier echte verantwoordelijkheden wilde krijgen, moest ik hier mijn vaste dagen hebben en die niet elke keer moeten inpas- sen op de dagen dat ik niet in de zorg werkte', ver- telt ze. Uiteindelijk koos ze volledig voor de kweke- rij, omdat deze branche toch ook heel interessant was. 'En daarbij is het ook leuk om met mijn zussen samen te werken. Al moet je niet de hele dag bij elkaar zitten. Ik heb hier echter mijn eigen ruimte.' Ook de middelste dochter Eva zei haar werk op een goede dag vaarwel om bij De Douglas te gaan werken. 'Vroeger dacht ik als we uit bed kwamen op zaterdagochtend: oh nee hè, ik moet weer wer- ken, maar nu is dat heel anders. De horeca bleek toch niet mijn ding te zijn. Eerst wilde ik nog ander werk zoeken en in de tussentijd hier werken, maar uiteindelijk zat ik hier toch goed op mijn plek.' Melanie kwam direct na haar studie in 2014 bij het bedrijf. Het bevalt haar goed, alleen is het oppas- sen dat je tijdens feestjes niet weer over het werk begint. 'We houden alles heel open door af en toe een vergadering in te plannen. En we vullen elkaar goed aan.'

#### Eigen aandeel

De drie dochters hebben allemaal hun eigen taak en aandeel in het bedrijf. Eline neemt de zaadbehandeling en een deel van de productie met de seizoenarbeiders voor haar rekening. Eva doet de bedrijfsadministratie en verleent verder allerlei hand- en spandiensten en Melanie doet de verkoop, het voorraadbeheer en maakt de orders. Naast hen heeft ook schoonzoon Kevin aandelen in het bedrijf. Hij werkt er sinds 2008 en doet voor- namelijk de automatisering. Dat is zijn lust en zijn leven.

Met Andy Domen zelf er nog bij is het met recht een mooi familiebedrijf. 'Mijn vrouw Dominique werkt niet in de kwekerij, maar zij speelt deson- danks een heel grote rol in ons gezin. Ik noem haar altijd de moederkloek. Naast alle andere dingen

'We produceren steeds meer naaldhout, want dat ligt ons het beste', vertelt Andy Domen. 'En het leent zich ook beter om in trays te kweken dan loofhout. Loofhout heeft veel blad, dus als die plantjes dicht op elkaar staan, krijg je weleens moeilijkheden. Er voor naaldhout hebben we ook de grootste handel in Europa.'

#### De zesde generatie

Andy Domen heeft drie dochters: Eline, Eva en Melanie. Zij zijn alweer de zesde generatie en hoe- wel ze vanaf hun twaalfde op zaterdagen en in de vakanties meewerkten in het bedrijf, kozen ze alle drie voor iets anders. Eline ging verpleegkunde studeren, Eva hotelmanagement en Melanie MER (management, economie en recht). Andy Domen zag het somber in, want hoe moest het nu verder met de zaak?

'In 2008 dacht ik: ik ga het bedrijf afbouwen, want voor wie zou ik dit allemaal nog doen?' Maar gelukkig bleek het lot een andere wending te nemen. Na de opleiding verpleegkunde werkte de oudste dochter Eline zo'n acht jaar parttime in de gehandicaptenzorg en ook nog parttime op



Douglas loodskas

## ACHTERGROND

**'In 2008 dacht ik er nog over om het bedrijf af te bouwen, want voor wie zou ik dit allemaal nog doen?'**

die ze doet, past ze op de kleinkinderen, zodat onze dochters kunnen meedraaien in het bedrijf.'

#### Stap voor stap meer automatisering

Het kan niet anders dan dat De Douglas in de loop der jaren is veranderd. 'Het is behoorlijk uitge- groeid, we zijn een soort plantenfabriek geworden', zegt Andy Domen lachend. 'Met steeds meer auto- matisering. Het begint met de zaadbewerking, dan krijg je de zaailijn, daarna wordt het zaad met de uitzetrobot in de tunnels gezet. En in het najaar, na de kweek, wordt een deel met een sorteerrobot gesorteerd. Vooral de laatste drie jaren hebben we wat meer automatisering aangeschaft. De zaailijn bestond al, maar die hebben we verdriedubbeld. De uitzetrobot is zo'n vijf jaar geleden ontwikkeld en de sorteerrobot is van afgelopen oktober.' Stap voor stap gaat De Douglas verder met de automatisering. De productie is de laatste jaren enorm verhoogd. Een deel gebeurt met de sorteer- robot, maar daarnaast is er nog heel veel werk voor werknemers.

'De sorteerrobot doet met drie mensen werk voor zes mensen', verduidelijkt Domen. 'De mensen die inpakken zonder die robot, moeten geconcen- treerd kijken of het goed is of niet. Dat is visueel



Melanie, Kevin, Eva en Eline, de zesde generatie Domen

### LEVERING VAN ROVERO AAN DE DOUGLAS DOOR DE JAREN HEEN

- Eerste tunnelkassen in 1998
- Roll-Air-cabrioletkas in 2002
- Tunnelkassen in 2012
- Tunnelkassen in 2013
- Grote loodskas met Roll-Air-cabrioletdek in 2014
- Geplande bouw nieuwe Roll-Air-kas in zomer 2017



De Douglas Roll-Air

best zwaar en het is de hele dag tellen. Perfect met de robot werken kan alleen als de planten gelijkmatig en van goede kwaliteit zijn. Als er te veel verschil in kwaliteit is, kun je met die robot ook niks.'

#### Uitzaaien voor een bosbouwer in Duitsland

Hoe zijn bedrijf op de internationale markt opereert, wil Domen wel even illustreren. 'In Duitsland zit bijvoorbeeld een kweker die samenwerkt met een bosbouwer die een specifieke herkomst wil en voor zaad zorgt. Dat moet deze kweker voor hem uitzaaien. Maar die kweker heeft dat niet zo in de vingers en weet dat De Douglas in Nederland daar in gespecialiseerd is. Dus wij zaaien dat uit voor die kweker/bosbouwer. Dan gaan de plantjes als eenjarige terug naar die klant, die ze dan leverbaar kweekt, of ze gaan naar onze kwekerij in Polen om ze in een grotere plug leverbaar te kweken. En vanuit Polen gaan ze terug naar die kweker in Duitsland, die ze vervolgens weer naar die bosbouwer brengt. Dit gaat er ook zo aan toe in Oostenrijk

**'Als er te veel verschil in kwaliteit is, kun je met die robot ook niks'**



Andy Doomen met Johan van Tuijl

en Scandinavië. Mensen willen zaad en planten uit hun eigen gebied; die zijn daar gekeurd en getest. En omdat dit kostbare partijen zijn, willen ze zo veel mogelijk plantjes uit een kilo. En ze weten dat wij daar redelijk wat van kunnen maken, want onze slagingspercentage is bij hen wel bekend.'

**'Wij zijn een soort plantenfabriek geworden, met veel automatisering'**

#### Rekenmachtje in het hoofd

Slagen kun je alleen met de juiste inzet en het juiste materiaal. Rovero uit Raamdonksveer, al meer dan vijfenveertig jaar internationaal specialist op het gebied van foliekassen en tunnels, levert al jarenlang de kassen aan De Douglas. 'In de jaren 90 eerst nog met Hoka, en toen Rovero Hoka overnam via Rovero', vertelt Johan van Tuijl, sinds 2006 salesmanager bij Rovero. Dat alle bomen van De Douglas worden geproduceerd uit zaad, vindt Van Tuijl best bijzonder. 'Er zijn niet zo veel bedrijven in Nederland die dit doen en kunnen. Dat geeft De Douglas toch een speciale positie in de markt.' Domen knikt als hij dit hoort, maar voegt hier meteen aan toe: 'Deze positie mag je echter niet misbruiken, want dan gaan mensen op de loop. Je moet ook ieder jaar waarmaken wat je je klanten hebt beloofd.'

En zo is het. Een goede klantenrelatie is goud waard. Zo ook die van Rovero en De Douglas. Hun jarenlange samenwerking is uitstekend door de kwaliteit, de prijs en het vertrouwen dat ze hebben in elkaar.

Van Tuijl vindt het prettig om naar De Douglas te komen. 'Ik moet wel zeggen dat Andy altijd heel scherp is met zakendoen, maar wel op een faire manier. Je weet direct waar je aan toe bent.'

Domen: 'Als ik iets te duur vind, ga ik onderhandelen. Ik heb dan een rekenmachtje in mijn hoofd en zodra ik merk dat er iets niet klopt, blokkeert er iets.'

Van Tuijl: 'We weten er met bepaalde aanpassingen samen altijd uit te komen. De Douglas is ook maar een halfuur van Rovero vandaan, handig met service, onderhoud en afspraken. Als het moet, ben ik er nog dezelfde dag.'

Maar De Douglas heeft eigenlijk nooit problemen gehad met dingen die kapot waren. 'Ik heb ook nog nooit iets gehad aan de kassen,' gaat Andy Domen verder. 'Twee jaar geleden hebben we de folie van de Roll-Air uit 2002 vervangen. Die is dan toch dertien jaar meegegaan. We houden rekening met een levensduur van zo'n acht, negen jaar; dan is dit mooi meegenomen. Dus we zijn tevreden over de samenwerking.'

#### Vijf miljoen zaailingen naar Polen

De Douglas heeft 5,5 hectare tunnels in Nederland en 3 in Polen. Er is zojuist een vergunning binnengekomen voor de bouw van een nieuwe Roll-Air-kas van 3.300 m<sup>2</sup>. Dat is geen vervanging, maar het betekent een stuk extra productie. In Wernhout worden jaarlijks zo'n twintig miljoen zaailingen geproduceerd. Daarvan gaan er zo'n vijf miljoen naar Polen om in een grotere plug doorgekweekt te worden. 'Maar verder breiden we niet echt uit. Wat we hebben, proberen we zo goed mogelijk te doen en daarmee moeten we de kost kunnen verdienen. We leggen liever de nadruk op verbetering van de kweek dan op uitbreiding. Soms gebeurt het dat een gewas ineens te hard groeit en dat de plantjes daaronder wegvallen en niks meer waard zijn. Zulke dingen kunnen dus beter; daar kun je je winst uit halen,' aldus Andy Domen.



Be social

Scan of ga naar:

[www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6571](http://www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6571)