



Laanboomkweker Huib van IJmeren: 'Tijd is veruit de belangrijkste factor binnen op een boomkwekerij'

Klein familiebedrijf verhoogt efficiëntie met outsourcing en containerteelt

Het kloppend hart van de Europese laanbomenteelt ligt vanouds in Nederland en wel in Opheusden. Daar houdt een aanzienlijk aantal kleine en middelgrote laanboomkwekers Neerlands naam hoog. Een van deze ondernemingen is Boomkwekerij Van IJmeren.

Auteur: Santi Raats

Boomkwekerij Van IJmeren ligt aan de dijk, op de doorgaande weg naar Opheusden. Het landschap oogt er anders dan in andere delen van de streek, waar Flipje rond de Tweede Wereldoorlog ambassadeur werd van de fruitteelt via jamfabriek De Betuwe. Wanneer je over de dijk rijdt in het groeiseizoen, zie je aan weerszijden talloze

laanboomkwekerijen, aaneengeschakeld tot een kilometerslang lint. Omdat je er vanaf dijkhoogte op neerziet, oogt het landschap in die tijd van het jaar als een lappendeken door alle verschillende kleurschakeringen aan bomenblad. 'Dit is sowieso een ondernemende streek,' vertellen Huib (42) en Karin (41) van IJmeren, eigenaren van

Boomkwekerij van IJmeren. Volgens het echtpaar telt Opheusden niet alleen kwekers, maar ook vele aannemers. Hoewel het christelijke Opheusden op zondag massaal rust houdt, heerst er de rest van de week bedrijvigheid en rijden bedrijfswagens van de vroege ochtend tot de late avond af en aan.



5 min. leestijd

KWEKER AAN HET WOORD

Het bedrijf

Boomkwekerij Van IJmeren is een bedrijf met 8,5 hectare eigen boomkwekerij, met als specialiteit drie- en vierjarige laanbomen. Ondanks dit specialisme is het assortiment breed: de onderneming levert ook fruitbomen, dakbomen, sierbomen en -heesters, leivormen en hagen. In een tunnelkas ent Huib zelf veel van het plantmateriaal, waarna het opkweken begint, van heel klein tot aan de verplanting. Daarna wordt een gedeelte uitgeleverd en gaat de rest in potten.

Het gezin praat nog net geen Latijn met elkaar

Outsourcen

Omdat Van IJmeren gestaag groeit, kan eigenaar Huib niet meer alles zelf doen, vooral in de piekperiodes waarin er twintig- tot dertigduizend stammen te planten zijn. Voor het aanplanten en kluiten huurt hij daarom arbeidskrachten en een kluitmachine in via een loonbedrijf. 'Het gehele proces ligt bij de aannemer. Die bepaalt zelf met hoeveel medewerkers hij het werk komt doen. Ik neem bij hem af per kluit of per stam per uur.'

Inkoop en verkoop

Het plantmateriaal en de onderstammen haalt Huib bij Brabantse kwekers. Klanten zijn boom-



Boomkwekerij Van IJmeren heeft flink geïnvesteerd in containervelden om jaarrond te kunnen leveren.

kwekers, (groot)handel en export, hoveniers en particulieren. Voor de laatste doelgroep, die zo'n 10 procent van het totaal aan klanten beslaat, is de kwekerij op zaterdagmiddag open of op afspraak. Dan kan men door de rijen wandelen om de bomen rustig te bekijken. Van IJmeren levert ook palen, bindmaterialen en potgrond en bezorgt bestellingen. 'We benaderen potentiële klanten ook persoonlijk door hen te bezoeken, maar nog niet frequent', aldus Huib.

Hobby

Huib van IJmeren is kweker uit liefhebberij, zo blijkt meermaals uit zijn verhaal. 'Enten vind ik echt heel leuk', verklaart de vakman pur sang. 'Ik heb de ervaring dat de behoefte van de ent altijd wordt vertaald naar de wortel, wat weer invloed heeft op de groei van de boom. De lengte- en diktegroei van zowel de stam als de wortel moeten een goede verhouding tot elkaar hebben; dat houd ik nauwlettend in de gaten tijdens het enten', zegt Huib. 'Want de boom moet in alle omstandigheden goed kunnen aanslaan. Hij wordt uitgeplant in de volle grond en wordt daarna geleverd in de maat 6/8, 8/10 en 10/12, of hij wordt in pot gezet voor verdere doorgroei en daarna ook geleverd vanuit de volle grond. Ik verplaats me in elk type eindgebruiker.'

Familiebedrijf

Het plezier van het werk op de boomkwekerij draagt hij over op zijn kinderen, acht in totaal, in de leeftijd van acht tot eenentwintig jaar. Op de allerjongsten na helpen ze in hun vrije tijd mee in het bedrijf, bijvoorbeeld met kleine potjes vullen, verpotten en snoeien. Vooral de oudste zonen zijn al een heel eind op weg met hun sortimentskennis. Dat gaat vanzelf, zo blijkt. Het gezin praat nog net geen Latijn met elkaar, maar moet soms wel schakelen als particulieren soorten bij hun Nederlandse



Huib en Karin van IJmeren met twee van hun acht kinderen, die in hun vrije tijd allemaal meehelpen in het bedrijf.



Huib van IJmerens boomkwekerij ligt er spic en span bij: 'Ik houd van netheid. Daarom ben ik blij met het containerveld met betonnen ondergrond; het werkt heel schoon.'

'Het is aan de aannemer met hoeveel man hij de klus klaart'

naam noemen. Het echtpaar kan er wel om lachen. Tijdens het gesprek steekt een van de zoontjes – de kinderen hebben vakantie – zijn hoofd om de hoek naar binnen met een vraag aan zijn vader. 'Kun je die potjes niet vinden?' vraagt Van IJmeren. 'Ze zijn bij de *Liquidambars*; kijk daar maar eens.' Tijdens de lunchpauze stormen zes van de kinderen in hun groene overalls en laarzen de keuken in, gewapend met een rode snoeischaar in de broekzak. De hele aanblik is een vrolijke boel.

Opbouw

Zonder kwekersachtergrond, met een opleiding motorvoertuigentechniek, begon Huib van IJmeren zijn loopbaan bij een boomkwekerij en ging hij in zijn vrije tijd oculeren. Het enten en stekken was hem niet helemaal vreemd, want zijn broer had een boomkwekerij, waar Huib al vanaf zijn twaalfde na schooltijd meehielp met oculeren, binden, bomen aantangen, stokken steken

en enten. In 1995 begon de toen nog piepjonge ondernemer parttime met zijn eigen bedrijf. Karin was erbij vanaf het begin en verzorgt de gehele administratie. 'Ik kan haar niet missen; zonder haar kan ik dit bedrijf niet draaien', zegt Huib. Karin is bescheiden, maar uit alles blijkt dat zij volwaardig zakenpartner is van haar man. 'Eigenlijk houdt het werk nooit op', zegt ze. 'Elke minuut dat ik niet in huis of met de kinderen bezig ben, help ik mee. Vaak zitten we 's avonds nog werk te bespreken of zitten we achter de e-mail.'

De familie begon ooit met 2500 onderstammen. In de beginjaren was het nog geen vetpot. Huib: 'Ik spaarde bij die boomkweker mijn loon op om in mijn bedrijf te steken. Ik moest grond pachten, bestrijdingsmiddelen en een aanhanger kopen. Na drie jaar kwam de omzet op gang.'

Investeringsen

Volgens zijn vrouw Karin gaat een groot deel van de omzet nog steeds terug het bedrijf in. De afgelopen jaren heeft de familie flink geïnvesteerd in de website en in een webshop en er ligt een betonnen pad door de hele kwekerij. Geleidelijk aan groeit het bedrijf ook steeds in aantal hectaren. Karin wijst door het raam naar het containerveld, dat de bezoeker welkom heet als hij de poort door rijdt. 'We hebben in 2013 flink geïnvesteerd in een tweede teeltechniek met de aanleg van een containerveld met grasbanen. In 2015 hebben we nog een containerveld gerealiseerd, ditmaal met beton.'

Huib geeft aan dat beton hem veel voordelen oplevert. 'Je kunt altijd netjes werken op beton, ook met de trekker. Bij regenachtig weer sta je niet met je laarzen in de drassige modder.' De boomkweker is netjes: zijn hele terrein is opgeruimd en schoon. Netheid en overzicht zijn mede de reden dat hij de voorkeur geeft aan handmatig planten. Daardoor vertonen de boompjes in de lengterichting van de rij geen uitspringende takken, naast het feit dat handmatige sturing kromme voetjes voorkomt. 'Een containerveld van beton gaat met gemak tien jaar mee. Wellicht dat we een keer een waterleiding of een doek zullen moeten vervangen', zegt Karin.

Efficiëntieslag

Maar het grootste voordeel vindt Van IJmeren de tijdwinst die de containerteelt oplevert. 'Toen we alleen volle grond hadden, hadden we een piek van oktober tot eind maart en konden we alleen leveren in de winter. Nu kunnen we de bomen het hele jaar door in de pot meegeven. Bovendien kunnen klanten de boom makkelijk bezichtigen. Ook is containerteelt logistiek gezien een stuk handiger. Je kunt een pot snel aan een klant leveren.' Volgens Van IJmeren is tijd de grootste kostenpost op een boomkwekerij, vooral wanneer het gaat om afroepen voor kleine aantallen met strakke deadlines. Het containerveld bespaart veel tijd. 'Het ligt dicht bij de loods. Een rit naar het veld met de trekker en de rooimachine om de bomen uit te steken, over te laden in het busje en uit te laden na bezorging, is tijdrovend. Het leveren van bomen uit het containerveld is daarentegen zo gepiept. We kunnen potten in een oogwenk op de aanhanger zetten.'

hoewel het containerveld het totale rendement opschroeft, benadrukt de familie dat ze nooit nee verkoopt. Vollegrondboomteelt zal er altijd blijven. 'Divers leveren, zowel wat betreft vorm als sortiment, is ons stokpaardje', besluit Huib van IJmeren.



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6566