



De naam Boskoop is heel belangrijk voor ons

Door de focus op cash & carry krimpt de kwekerij tot hobbyformaat

Op bezoek gaan bij een boomkweker betekent meestal plaatsnemen aan de stektafel en een bakkie *halfkouwe pleur* uit een automaat. Hoe anders is het bij boomkwekerij A. Th. Verkleij. Dit bedrijf heeft met afstand de mooiste loods en het mooiste kantoor die ik ooit bij een boomkweker heb gezien. En zelfs de koffie is te drinken.

Auteur: Hein van Iersel

Ons Regio-in-Beeld-interview is precies goed gepland. Het nieuwe onderkomen van Boomkwekerij Verkleij is net klaar en in gebruik. Her en der is nog een likje verf nodig, en verder moet de 'huisboom' nog geplant worden: een gigagrote moerasedik, *Quercus palustris*, die is meegenomen van de oude locatie. Hans Verdel en Ans

Verkleij zijn al jaren eigenaren van het bedrijf, dat ooit is opgericht door de vader van Ans Verkleij als een kwekerij die zich aan De Boezem in Boskoop vooral specialiseerde in vrucht- en laanbomen en bos- en haagplantsoen. Ans Verkleij: 'Heel Boskoop kwam hier zijn vruchtbomen halen.' De ontwikkelingen in Boskoop staan echter niet stil en het

ongeveer drie hectare grote bedrijf werd geconfronteerd met plannen van de gemeente om op de locatie woningbouw toe te staan. Dat betekende afscheid nemen van de oude locatie, maar feitelijk ook van het oude specialisme. De nieuwe plek werd dicht bij huis gevonden. Letterlijk zelfs: het echtpaar Verdel-Verkleij kreeg vergunning om pal



In een standaardsortiment dat betaalbaar is voor iedereen, mag Viburnum tinus niet ontbreken.

wij verkochten, kwam ongeveer 10 procent van de eigen kwekerij. Dat zal nu dalen naar nul!

Hoe dan ook, de verkoop van de oude locatie zorgde ervoor dat de middelen aanwezig waren om te investeren in een compleet nieuw bedrijfsgebouw aan De Oude Wijk in Boskoop. En dat is geweldig gelukt. Ik heb nog nooit zo'n mooie bedrijfshal voor een boomkwekerij gezien, zowel van binnen als van buiten. Het boomkwekersechtpaar heeft veel natuurlijke materialen toegepast: Siberische lariks als gevelbekleding aan de buitenkant, maar bijvoorbeeld ook binnenmuren met leemstuc. Ook op het gebied van energie is het gebouw aan de eisen van de toekomst aangepast. Er loopt geen gasleiding naar het gebouw en warmte wordt geleverd via een warmtekoppeling.

Ans Verkleij: 'Ik zit meer tijd op kantoor dan thuis, dus wat meer aandacht voor de inrichting vind ik wel belangrijk.' Verder bestrijdt Hans Verdel dat iets meer aandacht voor het bouwproces en duurzame materialen meteen veel duurder is: 'De belangrijkste dingen blijven allemaal hetzelfde. Je moet hier sowieso heien en je moet toch een muur neerzetten. Die muur kun je dan bekleden met een standaard damwandprofiel of met hout. Misschien is hout iets duurder, maar op het totaal maakt het weinig verschil.'

Cash & carry

Een cash & carry beginnen in Boskoop, dat is toch zoiets als eieren verkopen in Barneveld? Volgens Hans Verdel valt dat heel erg mee. In Boskoop is er maar één serieuze concurrent: Greenlink, maar die

achter hun woonhuis, op een paar honderd meter afstand, een nieuw bedrijfsgebouw neer te zetten. Op de oude locatie was met drie hectares nog wel serieus ruimte om te kweken; op de nieuwe plek is dat veel minder. De nieuwe locatie is ongeveer één hectare groot. Dat betekent dat er weinig plaats overblijft voor een boomkwekerij naast de cash & carry die feitelijk al jaren de hoofdtek van het bedrijf is. Hans Verdel: 'Van de producten die



Voorzijde. Alleen de moeraseik moet nog gepland worden.



Achterzijde van het nieuwe pand.



Ruime en lichte loods met muurbekleding van damwandplaten.

richt zich op een heel ander segment van de markt. Verkleij richt zich vooral op het beleveren van 'gewone' tuinen, waarin een sortiment thuishoort dat door Jan en alleman te betalen is. Die focus heeft ervoor gezorgd dat Verkleij levert aan hoveniers in een ruime cirkel rondom Boskoop, in sommige gevallen zelfs tot ver in Noord-Holland en Utrecht. Wel maakt Verdel er bijna zijn persoonlijke missie van om zijn klanten in aanraking te brengen met bijzonder sortiment.

Met afstand de mooiste
loods die ik ooit bij een
boomkweker heb gezien.
Zelfs de koffie is te drinken



Hans Verdel



Ans Verkleij

Hans Verdel: 'Gelukkig hebben we een fatsoenlijke prijs gekregen voor de oude locatie, maar door de verhuizing is de kwekerij wel tot een absoluut minimum gekrompen. Misschien een paar duizend meter. Zo klein dat het bijna een hobby begint te worden.' Verdel begint te filosoferen over het oude Boskoop: 'Voor ons is de naam Boskoop heel belangrijk, omdat dit nog steeds garant staat voor kwaliteit, maar feitelijk vindt er al heel veel jaren een enorme verschraving plaats.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6564