



Personneelsgebrek belemmert de groei de komende jaren

Schaarste is een bedreiging, maar ook een kans

Overal in Nederland klagen ondernemers over een tekort aan personeel. Misschien zijn die tekorten in de agrarische sector nog wel ernstiger, omdat werken in het groen niet aantrekkelijk genoeg is voor veel mensen. Volgens Cor Huibers, verkoopleider bij Boomkwekerij Batouwe, is die schaarste veel bepalender voor de ontwikkeling van de boomkwekerij dan we allemaal denken, maar voor zijn eigen bedrijf ook weer een kans.

Auteur: Hein van Iersel

Ik kom graag bij Boomkwekerij Batouwe. Niet in het minst vanwege de positieve vibe die bij dit bedrijf hangt. Zeker als je in een vakantieperiode komt. Dan word je bijna overweldigd door de meutes jonge, hardwerkende mensen die als ijverige bijen bezig zijn met stekken, oppotten, veredelen, watergeven en die duizenden andere dingen die gedaan moeten worden. Alleen al om die reden zou je denken dat Batouwe geen probleem heeft met vacatures. Dat is slechts de halve waarheid. Daarom werkt Batouwe sinds ongeveer een jaar samen met stekmoeders: een pool van vrouwen die helemaal naar eigen goeddunken hun werktijden kunnen indelen. Cor Huibers: 'De ene moet de kinderen naar school brengen, de volgende heeft mantelzorgtaken, de ene kan vier uur per dag werken en de volgende zes. In principe kun je dat allemaal zelf invullen.' Het resultaat is volgens Huibers boven verwachting. Volgend jaar gaat Batouwe hetzelfde 'kunstje' uithalen bij de nevenvestiging in Elburg.

Die groei van het aantal arbeidsplaatsen hangt volgens Huibers direct samen met het tekort

aan medewerkers bij veel klanten van het bedrijf uit Dodewaard: 'Wat wij horen, is dat klanten de productie van spullen steeds meer aan ons uitbesteden, omdat ze daar zelf de tijd niet meer voor hebben.'

Klagen over prijzen

Natuurlijk wordt er dan weleens geklaagd over prijzen. Cor Huibers geeft een voorbeeld: 'Een tweejarige veredeling van *Tilia* verkopen wij voor ongeveer zeven euro. Dat is ook de prijs waarvoor zoiets in het boekje met de bekende prijslijst voor de boomkwekerijgewassen staat. Afnemers hikken daar weleens tegenaan en denken dat ze het zelf goedkoper kunnen. Ik moet ze dan weleens voorrekenen wat je allemaal moet meetellen: arbeid, een stok, grondpacht, potgrond, pot, maar vooral het feit dat je geen enkele uitval meer hebt.'

Overigens ziet Huibers dat de prijzen nu overal behoorlijk omhooggaan. Het afgelopen jaar is dat al gebeurd en zijn de prijzen fors gestegen, maar waarschijnlijk stijgen ze nog door.



3 min. leestijd

Op 27 juni organiseren Boom in Business en Tree Centre Opheusden CLIMATETREES.EU. De Batouwe is één van de Founding Partners



Klagen

Huibers is blij met deze ontwikkeling. Al was het alleen maar omdat dit heeft gezorgd voor een enorme groeisput voor Boomkwekerij Batouwe. Ik bezoek Batouwe half april, en op een paar boompjes na zijn alle spullen al uitver-

kocht. Cor Huibers: 'Volgend jaar gaan we ons best doen om de spullen eveneens zo vroeg mogelijk uit te leveren. Dat is erg belangrijk voor ons, omdat we dan in de kas en buiten op de containervelden plaats hebben om nieuwe planten weg te zetten.'

Waar Huibers wel mee zit, is dat afnemers niet altijd beseffen hoe de planning van het bedrijf in elkaar zit. 'Wij moeten zo rond 1 juni precies vast hebben staan wat we volgend jaar gaan op potten aanplanten. Van bepaalde soorten weten we dat daar een grote markt in ligt bijvoorbeeld, *Albizia* is daar een voorbeeld van, maar ook *Cercis*. Dat zijn veel gevraagde planten. Daar kunnen we er veel meer van kunnen verkopen dan we kunnen produceren. Maar zit de markt er op termijn op te wachten dat wij daar 5000 planten per jaar van gaan maken? Dat gaat één jaar goed, maar leidt al snel tot overproductie en dus teleurstellingen. Dan is het toch verstandiger dat wij wat terughoudend zijn en maar maximaal 2500 planten produceren?'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/29549/personeelsgebrek-belemmert-de-groei-de-komende-jaren

