



Hendrik Out: 'Ik moet leren af en toe een bom het bedrijf in te gooien om de boel scherp te houden'

Young grower automatiseert het bedrijf, maar leert nog veel op het gebied van aansturing

Hendrik Out staat aan het roer van Boomkwekerij Out. Ondanks zijn internationaal klinkende achternaam en de Engelse namen van zijn kinderen is hij een geboren en getogen Hollander. Hij is de derde generatie in het familiebedrijf, dat hij rendabeler maakt door een lossere managementstijl en automatisering. Met zijn nieuwe stijl moet hij zich wel bewijzen voor zijn vader en oom.

Auteur: Santi Raats



7 min. leestijd

De nog net 36-jarige Hendrik Out weet niet beter dan dat hij boomkweker wilde worden: 'In 1992 is het bedrijf opgericht zoals het nu is. Iedereen in ons gezin werkte mee op de boomkwekerij van mijn oom en vader, ook mijn moeder en twee zussen.'

Het bedrijf

De familie is gespecialiseerd in sierheesters, zoals meer dan dertig soorten *Buddleja* en *Hebe*, *Hypericum* en *sering*. De aantallen kunnen met een paar duizend variëren door de daghandel, maar zijn over het algemeen al jaren stabiel: *Buddleja* 180 duizend in drie potmaten, *Hebe* 200 duizend in vier potmaten, *Hypericum* 80-90 duizend in drie potmaten, *sering* 50 duizend. Out verklaart: 'We zijn een subtopper binnen de markt.'

Inmiddels heeft zijn vader officieel het stokje overgedragen; Hendrik werd in 2016 venoot. Maar Out senior is nog dagelijks op de kwekerij aan het werk. Samen met zijn oom runt Hendrik Out de boomkwekerij in Hazerswoude-Dorp en de huurlocaties in Benthuizen. Hij stuurt het personeel op de thuislocatie aan en is verantwoordelijk voor de teelt. Oom Jan houdt zich bezig met in- en verkoop.

Het bedrijf is 8 hectare groot: 1,5 hectare kas, 6 hectare containerveld en 1 hectare volle grond. Er zijn vier vaste medewerkers en vijf medewerkers uit Polen die er tien maanden per jaar zijn. Nu

werkt er van onze familie alleen nog een neef van mij bij het bedrijf. Hij werkt op een van de huurlocaties en wordt daar feitelijk klaargestoomd om die locatie te gaan aansturen. Een andere neef werkt in de vakanties bij ons, maar zit nog op de Haskollegeschool.'

Onzekerheden overwonnen

Toen Out venoot werd bij het familiebedrijf, moest hij zijn rol in het geheel nog zoeken. 'De zaak liep heel goed; al jarenlang was er sprake van hoge aantallen, een stabiele omzet en een



Vakblad Boom in Business gaat op zoek naar de meest getalenteerde jonge kwekers, jonge mannen en vrouwen die de toekomst van de sector zeker moeten gaan stellen. Een aantal van die jonge talenten wordt aan u voorgesteld.

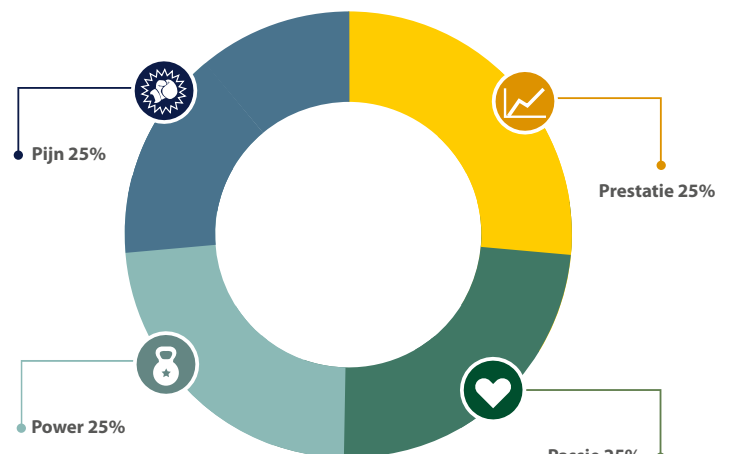
geoptimaliseerde werkwijze. Ik vroeg me af wat ik nog kon bijdragen. Ik wilde niemand teleurstellen. Dat heeft een tijdje geduurd. Later lukte het me





NAAM	Hendrik Out
GEBORTE DATUM	19-04-1981
GEBORTE PLAATS	Leiderdorp
BURGERLIJKE STAAT	Samenwonend, vier kinderen: Owen, June, Abby en Maci (zijn vrouw houdt van reizen en vindt het handig dat al hun kinderen een internationale naam hebben.)
FUNCTIE	Boomkweker
BEDRIJF	Boomkwekerij Out
HOBBY'S	Voetbal. Out lacht: 'Ik werk zes dagen in de week; het wordt dan ook gewaardeerd als ik in het weekend leuke dingen doe met het gezin. Ook dat is een hobby.'
WILDE VROEG WORDEN	Boomkweker

Ambitie kan langs veel wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen; dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte, omdat je in een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: power (slagkracht), pijn (doorzettingsvermogen), passie en prestatie (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Hendrik Out:



een knop om te zetten in mijn hoofd. Zo moest ik helemaal niet denken! Het is mijn taak om dit bedrijf voort te zetten en er iets nóg mooiers van te maken. Ik besepte dat ik dat kon bereiken door elke dag een stapje extra te zetten. Dat doe ik door ons bedrijf te profileren op binnenlandse beurzen zoals Plantarium, Tradefair en Groen Direct, maar ook door betrokken te blijven bij de medewerkers,

zelf mee te werken en na te denken over de werkefficiëntie, bijvoorbeeld door automatisering.'

Valkuilen

Zijn betrokkenheid bij de medewerkers vult Out momenteel voor een deel anders in dan hij gewend was. Hij legt uit: 'Ik werk soms letterlijk te veel met ze mee. Maar het bedrijf is zo groot aan

het worden dat dit niet altijd meer kan. Een paar jaar geleden heb ik de stap naar de teelt gezet. Wanneer oom Jan uit het bedrijf treedt en ik meer werk moet gaan verrichten op kantoor, dan weet ik ook van de hoed en de rand als het gaat om de teelt, zodat ik optimaal kan aansturen. Ook merk ik dat het meer oplevert om bij grote drukte vanaf de zijlijn bij te sturen voor meer structuur, zodat het werk in zijn geheel efficiënter verloopt. Op het gebied van overzicht valt nog winst te behalen.'

Hard meewerken tussen het personeel is hem aangeleerd door zijn vader en oom. 'Dat zijn geweldige coaches. Maar de vorige generatie is groot geworden door letterlijk de handen uit de mouwen te steken en geeft dat door. Wat betreft aansturing raden zij me aan om er dicht bovenop te zitten. Ik sta daar anders in vanuit de mentaliteit van mijn generatie. Ik laat medewerkers voor een groot deel op hun eigen manier werken. Van mij mogen ze op hun snufferd gaan, omdat ik wil dat ze van hun fouten leren. Dat is belangrijk als ze later volledig zelfstandig de kar moeten trekken.' Out zoekt nog wel naar een balans in zijn manier van aansturen. 'Ik moet oppassen dat ik de medewerkers niet te snel alle verantwoordelijkheid geef. Boos worden kan ik niet; ik geef wel mijn mening. Maar ik zou scherper kunnen aansturen en moet leren af en toe een bom het bedrijf in te gooien om de boel scherp te houden.'





Presteren

Out is gepassioneerd bezig met zijn vak, maar is ook met simpelweg prestaties leveren. 'Ik wil aantallen halen, hoge kwaliteit leveren en drukke periodes goed doorkomen. Ik werk zes dagen per week, want we hanteren scherpe prijzen. Vrienden staan versteld van mijn lange werkdagen. Soms duren deze tot tien uur 's avonds en dan sta ik om kwart over vijf weer naast mijn bed. Door de passie voor het vak en het bedrijf ga ik altijd fluitend naar mijn werk. Elke dag is anders, maar we verkopen geen nee en laten nooit iemand weggaan zonder plant. Gelukkig hebben alle medewerkers dezelfde mentaliteit. Ze werken door totdat het werk af is en ook zit de werksnelheid er altijd goed in. We zijn gezegend met goed personeel. In de toekomst wordt het wellicht lastig om aan goed personeel te komen voor een brede teelt. Daarom zijn we stagebedrijf met drie stageplekken voor de bbl-opleiding boomteelt aan het Wellant College. Daarmee hopen we dicht bij het vuur te zitten en talent op tijd binnen boord te halen.'

Automatisering

Het bedrijf is de afgelopen jaren flink geautomatiseerd. Daarmee heeft Out zijn stempel op het bedrijf gedrukt. 'Ik denk voortdurend na over de vraag hoe we slimmer, makkelijker en sneller kunnen werken zonder dat dit teveel kost. Ik kijk waar ik mensen kan uitsparen en elders aan het werk kan zetten, zodat er in totaal meer gedaan kan worden. Technische innovaties zijn een belangrijk onderdeel van het opschroeven van de werk efficiëntie. We hebben in 2010 een afleverlijn aangeschaft. Alle leveranties maken we nu binnen klaar; voorheen gebeurde dat buiten en zag je nog weleens rommel, zoals rondslingerende etiketten en vuile potten. Ook gingen er drie man de tuinen in om de planten te verzamelen. Nu gebeurt het ophalen van planten nog maar door één medewerker. Ook maken we nu schoon met luchtcompressoren. We hebben een pottenwasstraat gekocht, waardoor we altijd brandschoon aanleveren en de klant tevredener is. We sparen drie medewerkers uit met de aangeschafte bindmachine: vroeger



bonden we *Buddleja* op met zes medewerkers, nu staan er nog drie aan de machine.'

Outs innovatiedrang wringt af en toe met de 'ouderwetse' arbeidsmethodes van zijn vader en oom. 'Ik moet me bij elk nieuw idee bewijzen. Maar als zij zien dat het arbeidskosten scheelt of dat er meer werk verzet kan worden in een week, zijn ze altijd snel overtuigd.'

Consolideren

Forse groei hoeft van Out niet zo nodig. 'Rond 2011 hebben we een zijstap gemaakt door 1 hectare bij te huren; we kweekten er *Acer palmatum*. We wilden kijken of het financieel haalbaar was om aan huis een kas bij te bouwen, waarvoor we toestemming hadden gekregen van de gemeente. Maar in 2012 begon de crisis. We hebben twee jaar in deze kas gezeten en leverden kwaliteit, maar de handel lag op zijn gat. Een paar grote kwekers gingen stunten met prijzen. Wij hebben deze kas toen afgestoten en zijn weer gaan focussen op onze basis. Dat doen we feitelijk nog steeds.'

Tegenslag

Ingrijpende tegenslagen heeft Out met het bedrijf nog nooit meegemaakt. Al jarenlang is de klantenkring stabiel, waarbij de top vijftien goed is voor driekwart van de totale omzet en de rest bestaat uit kleine exporteurs. Hij klopt even af. 'Maar dat zal mij ongetwijfeld ooit overkomen, want elke ondernemer krijgt er mee te maken', reageert hij nuchter. 'Ik heb van mijn vader en oom altijd de raad gekregen om mijn verlies te nemen en positief te blijven, wat er ook gebeurt. Zij hebben ooit zelf een grote financiële tegenslag gehad; er waren meerdere hoeken kapot gespoten door een fout van een leverancier. Dat jaar was financieel slechter dan andere jaren, maar ze zijn weer uit de problemen gekomen door hard te blijven werken. Ik denk dat ik uit hetzelfde hout ben gesneden: na een vervelende situatie blijven doen wat ik altijd deed, lering trekken uit mijn fouten en sterker uit die probleemsituatie komen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7477