



Wie niet groot is, moet de juiste focus hebben

Maurice van Meel was zeventien jaar oud – bijna achttien, zegt hij zelf – toen hij met beide ouders vanuit Roosendaal op zoek ging naar een goede plek om een vasteplantenkwekerij te starten. Inmiddels zijn we twaalf jaar verder en heeft Van Meel, zonder kwekerijroots, een serieus bedrijf opgebouwd met een jaarmzet van ongeveer 1,2 miljoen.

Auteur: Hein van Iersel

Ik reken even snel: 1,2 miljoen, dat is een groei van ongeveer één ton per jaar. 'Ja, dat klopt wel ongeveer', meldt de jonge ondernemer. 'En voor de toekomst zie ik genoeg kansen om door te groeien.' De basis voor die toekomstige groei is al gelegd. Het bedrijf begon twaalf jaar geleden met een oude bestaande kas op een perceel van 1,5 hectare. Het afgelopen jaar is dat areaal verdubbeld, maar het zal nog een aantal jaren duren voordat die nieuwe grond helemaal in gebruik is genomen voor de productie van vaste planten. Hoe dan ook, het afgelopen jaar produceerde kwekerij Het Eyssel ongeveer 1 miljoen planten.

Het begin

Terug naar het ontstaan van Het Eyssel. Maurice van Meel startte het bedrijf met ondersteuning van zijn ouders, maar hij vindt het belangrijk om te zeggen dat hij vanaf het begin de ondernemer was. Zijn moeder doet twee dagen in de week de boekhouding, maar vader Van Meel is, op wat hand- en spandiensten na, niet betrokken bij het bedrijf. Maurice van Meel: 'Ik ben mijn ouders heel dankbaar dat ze mij geholpen hebben, maar ik moet het zelf doen.'

Keuzes

Ondernemen is keuzes maken. Zeker als je relatief klein bent, is het zaak om je niet meer

op de hals te halen dan je kunt behappen. Ondanks zijn jonge leeftijd lijkt Van Meel daar goed in te slagen. Hij heeft duidelijk voor ogen welke producten hij wil kweken en vooral ook voor welke groep afnemers. Een deel daarvan is, zoals vaak, op toevalligheden gebaseerd. Nadat hij twaalf jaar geleden zijn huidige bedrijfslocatie had gevonden, bleek die locatie strategisch heel slim te liggen ten opzichte van zowel Zundert als het teeltgebied van Midden-Brabant. Veel transporteurs kunnen

'Je kunt niet iedereen bedienen'

na- of voordat ze in Zundert of Haren moeten zijn, langsrijden bij Het Eyssel om hun lijstjes compleet te maken. Het Eyssel heeft daarbij het voordeel dat er in de regio weinig tot geen vasteplantenkwekers met een breed sortiment zijn. Resumerend levert Het Eyssel dus een breed sortiment vaste planten, allemaal in P9-potten, aan collega-kwekers, maar ook aan plantencentra en hoveniers. Over vaste planten in grotere potmaten en voor de visuele handel is Van Meel kort: 'Interessant, en daar kijk ik ook wel naar. Maar op dit moment past me dit nog niet. Je kunt niet iedereen bedienen.'



‘Varb zorgt dat je als bedrijf in beeld blijft’

Van Meel: ‘Ik ben niet ingericht op andere soorten afnemers. Als ik bijvoorbeeld aan tuincentra zou leveren, zou ik overal een foto-etiket bij moeten steken. Het specialisme dat wij nu hebben, is zo gegroeid. Daar zit nog voldoende uitdaging in.’

Groei

Het Eyssel heeft een breed sortiment. Op dit moment zijn dat ongeveer 1500 verschillende soorten en cultivars. ‘Van *Geranium* heb ik ongeveer 25 soorten.’ De kweker denkt dat met de groei van het bedrijf zowel het sortiment als de aantallen zullen toenemen. Wat dat betreft, is leveren aan collega-kwekers en plantencentra veel uitdagender dan leveren aan een tuincentrum. In het laatste geval kun je toe met een relatief klein sortiment. Het Eyssel is op zijn beurt helemaal afhankelijk van wat een architect of hovenier op zijn lijstje zet.

Online

Als jonge kweker zal Van Meel wat sneller kijken naar nieuwe manieren om afnemers te informeren en te laten bestellen. Dat mag zo zijn; toch ligt het bureau van de kweker bijna vol met stapeltjes papier. Van Meel: ‘Dat vind ik handig. Het geeft me overzicht.’ Tegelijk is Van Meel druk bezig om inkomende orders makkelijker te laten binnenstromen. ‘Het probleem is dat iedereen op zijn eigen manier bestelt. De ene klant geeft de volledige cultivarnaam; de vol-

gende schrijft “*Brunnera blauw*”. Eigenlijk is dat niet de bedoeling. Dat kan beter en uniformer.’ Voor vasteplantenkwekers is er nog een extra reden om dat proces te vereenvoudigen. In tegenstelling tot kwekers van laanboom en sierheesters hebben zij te maken met lange lijsten en een relatief lage catalogusprijs. Het is dus dubbel belangrijk dat de orderverwerking zo soepel en foutloos mogelijk verloopt. Van Meel is zo eerlijk om toe te geven dat hij de optimale oplossing nog niet heeft. Automatisering is in dit verband een hulpmiddel, maar helaas geen oplossing voor alle kwalen. Wat betreft zijn automatisering werkt Van Meel sinds ongeveer twee jaar met Infogroen en al enige jaren met Varb. Dat gaat goed, volgens de ondernemer: ‘Varb zorgt dat je als bedrijf in beeld blijft.’ Over Infogroen constateert Van Meel: ‘Infogroen is hier langs geweest. Zij gaven aan dat wij nog veel meer met dat pakket zouden kunnen doen. Ik ben bang dat ze daar gelijk in hebben.’

Jobstudent gevraagd

Frontaal aan de straat hangt bij Het Eyssel een levensgrote banner met de tekst ‘Jobstudenten gevraagd’. Ook in België is er een schreeuwend tekort aan personeel. Van Meel werkt nu met een team van ongeveer vier mensen buiten, één op kantoor en een halve fte voor de moeder Van Meel, die de boekhouding doet. Daarnaast werkt het bedrijf met losse vakantiehelpen. Op dit moment zijn dat er vier, maar het is de bedoeling om zo snel mogelijk door te groeien naar acht losse krachten. Dat is nog niet zo makkelijk, aldus de directeur.



Maurice van Meel;



Het Eyssel

Van Meel poseert op een leeg containerveld, als bewijs dat hij het afgelopen jaar goed heeft gedraaid. Natuurlijk zijn niet alle velden zo leeg en vooral zo mooi opgeruimd. Het bedrijf van Van Meel ziet er strak opgeruimd uit, maar de directeur excuseert zich als een echte huisvrouw voor de onvermijdelijke rommel die net na het verlopen van het seizoen her en der ligt. Van Meel: ‘Dat heeft ook te maken met een tekort aan personeel. Op zaterdag moet ik er eigenlijk een paar jobstudenten bij hebben. Die hebben alles zo klaar. Ons werk is nu eenmaal erg arbeidsintensief.’



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/29841/wie-niet-groot-is-moet-de-juist-focus-hebben