



V.l.n.r.: Jan Wennekes, Niels Mauritz.
Op de achtergrond Herman Mauritz.

Boomkweker Herman Mauritz is blij dat hij zijn vak en bedrijf kan overdragen

'Als morgen de wereld zou vergaan, zou ik vandaag nog een boom planten voor overmorgen.'

Boom in Business is op bezoek bij Mabo, de boomkwekerij van Herman Mauritz. Althans, nog even. Want Herman zit middenin een opvolgingstraject met zijn zoon Niels en medewerker Jan Wennekes. De leibomenspecialist geeft een rondleiding door de boomkwekerij en zijn opvolgers vertellen hoe zij de toekomst zien voor het bedrijf.

Auteur: Santi Raats

Mabo Boomkwekerij is een middelgroot bedrijf in Randwijk, in de Betuwe. Het beslaat 15 hectare volle grond en 2 hectare containerveld, met een totale omzet van circa een miljoen. Afnemers zijn collega-kwekers en handelaren, grootgroen-voorzieners, hoveniers, cash & carry-bedrijven en overheden. Mabo is specialist in leibomen en kan

veel verschillende leivormen maken. Ze worden gekweekt en verkocht in teeltzakken, of gekweekt en verkocht vanuit de volle grond. Het assortiment bevat naast de gangbare boomsoorten ook bijzondere soorten zoals *Asimina trilobata*, *Nyssa aquatica* en *Tetradium*.

Alle zorg naar de bomen

De passie voor het boomkwekersvak bij de boomkwekerij van Herman Mauritz blijkt uit het grote contrast tussen de kantine en het veld.

Als bezoeker kun je concluderen dat de medewerkers weinig om comfort geven voor zichzelf en al hun tijd en liefde steken in het kweekmateriaal:



7 min. leestijd

KWEKER AAN HET WOORD

het buitenterrein is brandschoon en alle velden liggen er onberispelijk bij. De teelt is zo geperfectioneerd, dat je een liniaal langs de bomen en leibomen kunt leggen in alle hoogtes en breedtes. Daarentegen staat in de kantine slechts een koffiezetautomaat en een tafel – waar al even geen doekje overheen is geweest – met stoelen eromheen. Verder is het er volledig kaal en leeg.

‘Liever honderd klanten van duizend euro, dan één van honderdduizend euro’

Geen stress

De zes medewerkers zijn van eenzelfde eenvoud, met als hoofdethos ‘hard werken hoort bij het leven’. Zij maken momenteel lange dagen. Ze zijn buiten en binnen aan het laden. Herman werkt vooral op kantoor. Opvallend aan Mabo Boomkwekerijen is het menselijke werktempo: niemand heeft last van stress. ‘We kunnen niet harder dan het gaat’, verklaart Herman eenvoudig. ‘Wat we doen, doen we met aandacht, zodat de kwaliteit top is. Dan duurt het maar wat langer. Iedereen binnen het team werkt vanzelfsprekend door tot het werk af is. Dat is soms laat in de avond, ja.’ De medewerkers vormen een hecht team, dat al tientallen jaren bij elkaar is. Nieuwe collega’s blij-

ven ook hangen. Er is geen vaste rolverdeling of hiërarchie. Herman: ‘Iedereen moet alles kunnen, zoals de rol van voorman buitenwerk op zich nemen, rooien, rekken maken, binden. Wanneer er iemand uitvalt, kunnen de anderen het werk makkelijk overnemen.’

Familie van

Herman Mauritz, wiens opa een broer was van de opa van sortimentskenner Jan P. Mauritz, de hofschrijver van Boomzorg, vertelt dat er binnen zijn familie twee takken lopen en dat hij van de arme tak afstamt. Rustig leunt hij op twee stoelpoten achterover en steekt een sjekkie op. De keet staat al blauw van de rook, dus een sigaretje meer kan er ook nog wel bij. Herman Mauritz is door zijn natuurlijke tevredenheid heel innemend. ‘De dingen zijn gewoon zoals ze zijn’, zegt hij met een Betuws accent. ‘Je kunt niets forceren.’

Meer waardering voor de sector, minder overheidsbemoedigen

Herman neemt alle tijd en praat bedachtzaam en langzaam. Eerst roert hij een ander onderwerp dan het bedrijf aan. ‘De land- en tuinbouw, dus ook de boomkwekerijsector, wordt ondergewaardeerd door onze overheid. Dat blijkt uit de vele regels waar met name boeren zich aan moeten houden. Wat men bij de overheid vergeet, is dat de land- en tuinbouwsector de economie op gang houdt. Ik mis wel eens het overheidsbesef van hoe waardevol de land- en tuinbouw zijn en ook mis ik kennis over de sector bij beleidsmakers. De overheid zou in dienst moeten staan van de kwekers

en de boeren, in plaats van andersom. Ik snap dat de overheid moet omgaan met veel tegenstrijdige belangen. Maar laat dan wel iemand de beslissingen nemen op het ministerie die een landbouw- of kwekersachtergrond heeft. Een lokale ambtenaar wilde enkele jaren geleden een beperkende regel voor ons containerveld opstellen, omdat hij bij “containers” dacht aan kolossale zeecontainers.’ Het onderwerp is echter ook weer niet zo belangrijk dat hij er een halszaak van wil maken. ‘Zo zit de wereld nu eenmaal in elkaar’, zegt hij. ‘Bovendien worden we niet goed genoeg vertegenwoordigd, waarschijnlijk omdat onze sector er te weinig geld voor over heeft om zich goed te organiseren. Ik denk dat dit komt doordat er structureel te weinig inkomsten zijn. Iedereen is bezig zijn hoofd boven water te houden. Er zal voorlopig dus wel niets veranderen.’

Locatie

Herman Mauritz begon rond 1984 met zijn kwekerij. Langzamerhand groeide zijn bedrijf uit tot de huidige boomkwekerij. ‘De grond lag vroeger verspreid en niet bij het huis en de loods, want die hadden we in Opheusden’, vertelt Herman. ‘Maar in 1997 zijn we naar deze locatie verhuisd, waardoor we met de loods en het kantoor wel tussen de percelen liggen. We hebben ons gespecialiseerd in lei- en vormbomen. We hebben niet véél bomen, maar de bomen die we hebben, hebben allemaal een meerwaarde. We leveren vormbomen naar de wensen van de klant en schermen, stamdiktes en stamhoogtes op maat. En met “op maat” bedoel ik écht op maat.’



Mabo heeft palmetten, om de takken van de verticale leivormen hoog te houden, laten verzinken.



De precisie is goed zichtbaar in een rij waarvan de ondergrond een kleine ondulatie vertoont. Die ondulatie weerspiegelt zich exact aan de bovenkant van de rekken.



Jan Wennekes en Herman Mauritz laten zien hoe een rek wordt geknoopt van bamboestokken.

Wandeling door de boomkwekerij

Tijdens een wandeling door de kwekerij blijkt dat het geen sinecure is om uniformiteit op dit niveau te bereiken. 'Dat zien we aan kwekers waar wij ons materiaal vandaan halen, maar ook bij andere lei- en vormboomkwekers', zegt Herman.

'Van de honderd exemplaren die te boek staan als "uniform", zijn er vaak slechts tien werkelijk gelijkvormig, wellicht tot op enkele centimeters. Toeleveranciers van bamboestokken zijn afhankelijk van wat kwekers uit het buitenland aan hen leveren. Dat blijkt pas zodra de deuren van de container opengaan. Maar van de alle bomen die wij uniform willen maken, valt er standaard een derde af, óf we bereiden ze al voor in de volle grond.'

'Bedrijven die gaan stunten om werk binnen te halen, die redden het uiteindelijk niet'

Mabo investeert tijd in uniformiteit, als dienstverlening aan de groene sector. 'Een hovenier, bijvoorbeeld, moet voor het beeld dat hij gaat creëren erop kunnen vertrouwen dat de maten van zijn plantmateriaal exact overeenkomen. Anders wordt het beeld een chaos.'

Ook worden de rekken op de kwekerij zelf geknoopt. Herman en Jan Wennekes, een van de twee opvolgers, doen voor hoe dat moet. 'Het resultaat is dat wij geen prijsknallers hebben. Onze kwaliteit is terug te zien in de wat hogere prijscategorie. Bovendien willen we als bedrijf gezond blijven. Bedrijven die gaan stunten om werk binnen te halen, die redden het uiteindelijk niet.'

Van kleine klusjes tot mede-eigenaar

Jan Wennekes, die 's ochtends al veel werk heeft

verzet, loopt ook even mee. Wennekes wordt, net als Niels Mauritz, voor 40 procent eigenaar van de boomkwekerij. Herman blijft in de zaak voor 20 procent. Wennekes is met zijn flegmatische houding, sympathieke oogopslag, Betuwse accent en de sigaar die uit zijn mondhoek hangt al net zo markant als Herman. Vroeger wilde hij autonoom worden. Toen hij twaalf jaar was, kwam hij aanlopen bij de boomkwekerij om te vragen of hij mocht meehelpen met kleine klusjes. Eigenlijk is hij sindsdien nooit meer echt weggegaan. Na een technische opleiding is hij in dienst getreden bij Mabo. Omdat hij een echte technicus is, kan hij alle machines repareren. Wennekes wil in de toekomst investeren in een tweede containerveld. 'We willen naar jaarrondlevering toe, zodat we ons werk beter kunnen spreiden. Het eerste pottenveld hebben we in 2000 aangelegd; dat bevalt ons goed. Een containerboom kun je na een of twee jaar verkopen. De omloop daarvan is dus sneller dan die van bomen uit de volle grond. Bovendien biedt het pottenveld goed overzicht. Klanten kunnen snel hun keuze maken. We hebben nu een perceel van 0,75 hectare vrij om binnenkort in te richten als pottenveld.' Hij laat een rubberen elastiek met een haakje eraan zien waarmee hij een *Prunus* fixeert. 'Deze hebben we zelf gemaakt, omdat je rubberen elastiek een paar keer per jaar voor het snoeien moet loshalen.' Ook heeft Mabo palmetten, om de takken van de verticale leivormen hoog te houden, laten verzinken.

Investeren in klantenwerving

Ondanks zijn ICT-studie koos de drieëntwintigjarige Niels Mauritz ervoor om in het bedrijf te komen werken. 'Ik blijf toch meer thuis te horen in de praktijk dan op kantoor', zegt hij. Na twee jaar vroeg zijn vader hem of hij het bedrijf samen met Jan Wennekes wilde overnemen. Die kans greep hij aan. 'Het is zonde om zo'n mooi bedrijf verloren te laten gaan. We zitten nu in een overnametraject. Ik draai helemaal mee in het bedrijf, ook op kantoor bij mijn vader en bij Jan. Daarnaast bezorg ik partijen met de vrachtwagen, net als Jan. Ik heb ook een nieuwe taak toebedeeld gekregen: nieuwe klanten werven en bestaande klanten bezoeken.' Zijn vader

KWEKER AAN HET WOORD

legt uit: 'We hebben altijd zo'n tweehonderd vaste klanten gehad, maar we beseffen wel dat we ons risico moeten spreiden: liever honderd klanten van duizend euro dan een van honderdduizend euro. Vorig jaar viel handelsbedrijf en cash & carry Floralis Boskoop weg als klant door een faillissement, maar elk jaar vallen er ook exporteurs weg die zich gaan richten op grotere en dus lucratievere partijen in plaats van bomen. Voor een goede toekomst hebben we nieuwe klanten nodig.'

Efficiëntie verhogen zonder specialisme te verliezen

Niels wil het bedrijf in de toekomst efficiënter laten omgaan met tijd. 'We zijn door de jaren heen bedrijfsblind geworden, zoals dat werd genoemd op de cursus 'Bedrijfskunde voor de tuinbouw' die ik aan de Has heb gevolgd. Er zijn ongetwijfeld handelingen die meer tijd in beslag nemen dan nodig is. Tegelijkertijd moet maatwerk wel ons speerpunt blijven. We staan bekend om uniforme bomen die van de lopende band af lijken te zijn gerold, maar feitelijk zijn ze allemaal het resultaat van intensief handwerk. Dat specialisme mag niet verloren gaan.'

Verder is en blijft het bedrijf eenvoudig. 'We maken geen begroting', zegt Herman. 'Als het goed gaat, houden we het geld in de zak voor slechte tijden. Als er slechte tijden dreigen te komen, nemen we als voorzorgsmaatregel minder mensen aan. Het machinepark houden we up-to-date; daarbuiten proberen we de investeringen te beperken tot wat noodzakelijk is, zoals de kraan reviseren, de vrachtwagenbak vernieuwen. Klein onderhoud regelt Jan Wennekes zelf, of hij besteedt het uit.'

Goede keuze

Herman is blij. Ook al gaat hijzelf het werk afbouwen, hij is ervan verzekerd dat de boomkwekerij blijft bestaan door zijn zoon en door Wennekes. 'Bomen kweken is gewoon een prachtig vak. Als morgen de wereld zou vergaan, zou ik vandaag nog een boom planten voor overmorgen.' 'Ik zie het ook zitten', zo eindigt Niels. 'Ik ga altijd met zin naar het werk. Het zal nooit in me opkomen om te zeggen: gelukkig, het is woensdag; de week is weer doormidden. Ik denk dat ik dan de verkeerde baan had gekozen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6698