



# Stap voor stap werken aan de ontwikkeling van het bedrijf

Jurgen Denissen: 'De zaken gaan nu goed. Moet ik dan nog veel groter worden?'

Jurgen Denissen (31 jaar) nam drie jaar geleden met zijn broer Kevin het bedrijf van vader Jos Denissen over. Voor beide broers een natuurlijk moment om met een gedegen plan het bedrijf weer toekomstproof te maken. Jurgen Denissen: 'Ik hoef niet groot te worden. Veel belangrijker is een goede balans.'

Auteur: Hein van Iersel



4 min. leestijd



Opkomend beukenzaad

Jurgen Denissen heeft het constant over zijn broertje Kevin. Dat blijkt wel mee te vallen. Broer Kevin is anderhalf jaar jonger dan Jurgen, maar wel een kleine kop groter. Jurgen en broertje Kevin lijken verder ook totaal niet op elkaar. Jurgen Denissen heeft – in goed Brabants – wat meer *gif* in zich; Kevin lijkt wat rustiger. Dat vertaalt zich ook in de rollen van beide broers in het bedrijf. Jurgen doet klanten en het kantoor en Kevin is verantwoordelijk voor de kwekerij, met name ook voor gewasbescherming.

Zoals gezegd zit boomkwekerij Denissen pas heel recent op de nieuwe locatie. Daarvoor zat het bedrijf onder het bewind van vader Jos aan de Kapellekestraat. Jurgen Denissen: 'Mijn vader heeft ons gevraagd of wij het bedrijf wilden overnemen. Anders had het natuurlijk geen zin om het bedrijf naar een nieuwe locatie te brengen. Dat was voor ons geen vraag. Ik wilde dat eigenlijk altijd al.' Boomkwekerij Denissen moest weg van de vorige locatie door een uitbreiding van Zundert. Vader Jos Denissen wordt trouwens Jos junior genoemd, omdat diens vader ook Jos heette en de oprichter van het bedrijf is.

### Groot

Boomkwekerij Denissen zou kunnen worden omschreven als een klassiek Zundertse boomkwekerij en is gespecialiseerd in bos en haagplantsoen met en zonder pot. Op dit moment werkt het bedrijf op ongeveer 30 hectare, inclusief één hectare pottenveld. Dat is inclusief een aantal hectares contractteelt. Denissen wil niet vertellen

hoe groot zijn eigen areaal en zijn jaarlijkse omzet zijn. Wel wil hij graag delen dat de afgelopen jaren weer goed zijn geweest en dat hij op dit moment vier mensen in dienst heeft. Dat is exclusief beide broers, vader Jos en moeder Marion, die ook nog steeds meewerken.

Belangrijker dan de omzet en de oppervlakte van de kwekerij zijn de plannen die de broers hebben met het bedrijf. Direct nadat de kwekerij in 2007 op de nieuwe locatie aan de Stuivezandseweg in Zundert werd geopend, begonnen de ondernemers met het uitrollen van een plan dat het toen vijftig jaar oude bedrijf weer klaar moest maken



voor de toekomst. Jurgen Denissen heeft in zijn hoofd een nauwkeurige stappenlijst voor de dingen die hij wil aanpakken. Het personeelsbeleid hoorde daarbij, maar ook de eigen kwekerij, processen op het kantoor en marketing en sales.

Over het personeelsbeleid zegt Denissen dat hij mensen zo veel mogelijk dingen zelf wil laten regelen. 'Natuurlijk moet er sturing zijn in de zin van een planning vanuit het kantoor, maar mensen moeten zo veel mogelijk hun eigen werk kunnen indelen.' Als ik later met de beide broers over het bedrijf loop, zie ik hoe dat mogelijk is. De kweker lijkt een ervaren team op de *payrol* hebben staan.





Jurgen Denissen en broer Kevin Denissen (links)



Om diezelfde reden is de ondernemer er ook geen voorstander van om veel met losse krachten of met buitenlanders te werken. Jurgen Denissen: 'We werken natuurlijk wel met buitenlanders, maar vooral in de pieken. Sinds vorig jaar hebben we een potbedrijf ingehuurd om heel snel het bosplantsoen op te potten dat in de planning staat. Verder werken we veel samen met een aardbeienkwekerij hier vlakbij. In de periodes dat zij mensen over hebben, huur ik die in om onze pieken weg te werken, bijvoorbeeld als het gaat om het sorteren van de beste zetstammen voor onze klanten die de zaailingen verder doorkweken als spullen.' Zetstammen sorteren wij zelf omdat dat vrij lastig is.'

Jurgen Denissen: 'Van oudsher hadden wij de naam dat we een handelsbedrijf waren. Daar wil ik eigenlijk vanaf. Het klopt ook niet. Ik denk dat we op dit moment meer dan tachtig procent van de planten die we verkopen zelf opgekweekt hebben.' Denissen merkt dat zijn klanten het liefst bij de bron willen kopen en geen planten willen van handelaren, omdat die duurder zouden zijn. Voor de buitenlandse markt geldt dat natuurlijk minder, maar die markt is voor de kwekerij niet belangrijk in de zin van directe afzet. Die directe afzet gaat naar hoveniers, spullenkwekers, tuincentra en handelaren.

Het tweede bedrijfsaspect dat Jurgen en broer Kevin onder handen hebben genomen, is de eigen kwekerij. Als je rondloopt op het bedrijf, lijkt dat dik voor elkaar te zijn. Het bedrijf ziet er strak uit – hoewel Jurgen Denissen als we door de sorteerruimte lopen, meteen roept: 'Als ik had geweten

dat je hier ook foto's zou nemen, had ik even opgeruimd.'

Zaken die onder handen zijn genomen, zijn onder andere het stratificeren van zaad en andere processen op de kwekerij. Volgens Denissen was dat succesvol; de rendementen zijn beter en er wordt weer geld verdiend.

Jurgen Denissen: 'Wij willen wel groeien, maar niet per se in de grootte van het bedrijf, maar liever in het optimaliseren en finetunen van alle bedrijfsprocessen. Dat betekent niet dat we niet hoeven te investeren. Binnenkort gaan we bijvoorbeeld investeren in een nieuwe schoffelmachine. De tractor daarvoor is al aangeschaft. Misschien kopen we nog weleens wat nieuwe grond, maar een goede balans tussen werk en privé is belangrijker dan alleen maar groeien. Ik wil ook nog een privéleven hebben, en tegelijk een goede boterham verdienen. In principe wil ik veertig uur per week werken, maar af en toe kan dat best een keer zestig of tachtig uur zijn, als dat nodig is. Maar niet structureel.'

Normaal heeft Jurgen Denissen op vrijdag zijn klantendag. Hij probeert dan buiten het afleverseizoen zo veel mogelijk op pad te zijn om klanten te bezoeken. Dat was het afgelopen jaar wat minder omdat hij bezig was met zijn nieuwe huis, net naast de kwekerij gelegen. Maar hoewel Jurgen Denissen zijn klanten het afgelopen jaar wat minder heeft bezocht dan gepland, lijkt hij wel een goed beeld te hebben van wat zijn klanten vragen. Denissen ziet een doorgaande groei richting haagplantsoen in pot. Er wordt nog steeds haagplanten

in kluit gevraagd, maar in pot groeit harder en de kweker lijkt daar voor de eigen bedrijfsvoering een voorkeur voor te hebben. Planten in pot kun je zo pakken in het afleverseizoen; veel makkelijker dan het maken van kluiten. Denissen: 'Als wij morgen onze productie sterk zouden verhogen, moeten we op zoek naar nieuwe klanten. Grote kans dat dit prijsskopers zijn. Ik lever liever aan een selecte groep vaste klanten die ons kennen en betalen voor de kwaliteit die wij leveren.'

De kunst voor zijn soort bedrijf, denkt Denissen, is dat je klanten ontzorgt en het product zo levert dat de klant er makkelijk mee uit de voeten kan. Denissen geeft een voorbeeld: 'Van zoete kers zoeken wij heel precies die zaailingen uit die perfect recht zijn. Die zijn ideaal als zetstam. Eerst lieten we dat aan de spullenkweker over, nu doen wij dat voor hem. Dat kost iets meer, maar bespaart de spullenkweker veel werk. Verder bieden wij bij veel soorten de keuze om de planten met of zonder stok te leveren. Zo kun je extra waarde leveren voor de klant, maar ook extra rendement voor jezelf.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6700](http://www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6700)